

Nº 179
primer trimestre 2021



Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla



El Boom del Autoconsumo: Andalucía
sobrepasa las 10.000 instalaciones.



Se inicia el Programa Superior en Gestión y
Administración de Empresas para Instaladores

aseisa
1981-2021

40 años marcando la diferencia

Suministros eléctricos e industriales,
automatización y control.



Industria

Mantenemos su industria en movimiento.



Renovables

Pensamos en verde.



Iluminación y Control

Damos Luz a su Proyecto.



Health & Protection

Cuidamos de su Industria.
Cuidamos de usted.

P. I. Calonge
C/ Metalurgia, 19-21
41007 Sevilla
T 954 367 460

P. I. Guadalhorce
C/ Hemingway, 14
29004 Málaga
T 952 171 700

P. I. La Paz
Av. de Las Veredas, 20-22
21007 Huelva
T 959 543 737



Accede a nuestra Aplicación Digital
y descubre el mundo ASEISA.

#piensaenverde | #industriaenmovimiento | #marcamosladiferencia

www.aseisa.es

EDITORIAL

Con el espíritu del Programa “Ser Empresario”

Hace ya algunos años, quizás muchos, hubo un gran programa a nivel nacional liderado por Schneider Electric y llevado a cabo en muchas Asociaciones de Instaladores de España.

Quizás era la primera vez que se dejaban afuera los contenidos técnicos a la hora de diseñar una formación para el instalador.

Hablamos del año 2005 y hablamos del programa “Ser Empresario”. Una iniciativa en la que, por primera vez, se preparaba a los instaladores para tomar las riendas de su empresa y en la que se empezaron a manejar conceptos más propios de otros sectores, pero que tanta falta hacían en el nuestro.

Muchos de nuestros asociados se apuntaron a estos programas, y curiosamente, casi siempre se trataba de empresas que iban a la vanguardia de nuestro colectivo.

“Ser empresarios” combinaba una rigurosa formación en economía dictada por docentes universitarios, con trucos y habilidades de gestión del día a día mediante la realización de casos prácticos o casos de éxito.

El programa fue todo un éxito, tanto que aún se recuerda esta iniciativa como un hito en nuestro sector.

Han tenido que pasar algunos años, quizás muchos, para plantear una experiencia parecida mediante el Programa Superior de Gestión y Administración de Pymes.

No ha sido una iniciativa fruto de la nostalgia o con guiños al pasado, sino sustentado por las necesidades presentes y sobre todo mirando hacia el futuro.

Una de las primeras iniciativas de la nueva Junta Directiva de Epyme fue la de apostar por la formación para fortalecer la cultura empresarial del instalador.

En charlas informales, encuestas y en las recientes conversaciones con los socios en los “Jueves de café con Epyme” se detectaron las primeras necesidades en este sentido.

A pesar de tener una alta formación técnica en las áreas propias de la instalación, muchos de nuestros socios tenían serios problemas a la hora de realizar tareas básicas administrativas en su empresa.

Presupuestar un trabajo, calcular el coste-hora de la empresa o de un trabajador, no digamos ya realizar inversiones empresariales o trazar planes estratégicos para su empresa, todas estas actividades y muchas más del día a día se convertían en un quebradero de cabeza para los instaladores.

Este problema se agrava por las características específicas de nuestro sector, con empresas muy pequeñas en las que muchas veces es el propio instalador el que debe desempeñar estas tareas a contrarreloj.

Para cubrir esta necesidad de conocimientos se han realizado alianzas con la Escuela de Negocios Pymes, especialistas en asesorar a empresas de diversos ámbitos en el área administrativa y financiera.

Desde la Asociación pensamos que son clave estas y otras formaciones en este sentido, ya que no solo ayudarán a nuestras empresas a ser más competitivas y a trazar estrategias de futuro, sino que también estas acciones redundarán en la mejora de nuestro sector, propiciando la colaboración entre empresas, la sana competencia y dejando fuera de juego a las empresas ilegales.

RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

	ARAMBURU GUZMÁN		LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL	
	ASEISA		FENÍE ENERGÍA	
	BERNARDO MUÑOZ			
	CSM CORREDURÍA			
	ENVICOR			



Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL
primer trimestre 2021

Edita:

Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

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

Horario:

De lunes a viernes de 8:00 a 15:00

Teléfono 954 467 064

www.epyme.es

informa@epyme.org

departamento.formacion@epyme.org

miguelpoo@epyme.org

departamento.juridico@epyme.org

departamento.tecnico@epyme.org

Coordinación General, Redacción y Fotografía

Miguel Ruiz Poo

Consejo de Redacción

Manuel de Elías Rodríguez

Francisco José Chaves Agüera

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

Se inicia el programa de gestión para Pymes

Patrocinado por la Fundación Epyme e impartido por "Escuela de Negocios Pymes" el programa busca desarrollar la cultura empresarial en la instalación.



6

Cerca de 11.000 hogares y empresas andaluzas apuestan por el autoconsumo

Solo en un año se ha multiplicado por 3,5 la potencia fotovoltaica conectada a red.



8

El tercer "Jueves de café con Epyme" pone su foco en el intrusismo

Otros temas como la falta de personal o la necesidad de fortalecer el canal profesional fueron debatidos por cuatro empresarios de la instalación.



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Servicios de la Asociación	3
Entrevista Aseisa	10
Actualización RITE	14
Conaif-Fenie	16
Formación	20
Socios Colaboradores	22
Cierre sector eléctrico	24
Agenda de Eventos	32
Novedades del Sector	34
Bolsa de Trabajo	38
Biblioteca y Librería	40

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Ofrece servicios de asesoramiento y asistencia jurídica a las empresas, incidentes y problemática diversa surgida en los campos penal, fiscal, laboral, civil, mercantil y administrativo. Gestión contable con las propias consecuencias o derivaciones fiscales. Elaboración de contratos, nóminas y boletines de cobro a la seguridad social.

ASESORÍA JURÍDICA

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

Dirección: Isla de la Cartuja, Avda. Américo Vespucio, 25, 1ªPta. 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 CSM, S.L., Correduría de Seguros.

Despacho: Américo Vespucio 25, 41092 Sevilla.

SISTEMAS DE GESTIÓN Y CALIDAD

Acuerdo con Aquitec 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.

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 COYSALUD

Se entrega gratuitamente a todos los asociados que lo soliciten 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 acreditados para empresas del sector de las instalaciones.

DOCUMENTACIÓN EN INDUSTRIA

Gestionamos de forma GRATUITA la siguiente documentación:

- Inscripción de empresas en los distintos registros.
- Obtención del carné de instalador habilitado.
- Certificado de manipulador de gases fluorados.

DOCUMENTACIÓN EN MEDIO AMBIENTE

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

LIBRERÍA Y BIBLIOTECA

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

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

ACUERDO CON PROGRAMACIÓN INTEGRAL

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

CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS INSTALADORAS

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

ACUERDO CON BANCO SABADELL

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

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

ACUERDO CON REPSOL

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

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

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

ACUERDO CON 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.

ACUERDO GESYCAL

Asesoramiento en la contratación de obras y servicios con la Administración Pública (licitando directamente o a través de Uniones Temporales de Empresas).

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 -www.conaif.es

Se inicia el Programa Superior en Gestión y Administración de Empresas para instaladores

Epyme ha llegado a un acuerdo con “Escuela de Negocios Pymes”, entidad de reconocido prestigio especializada en formar a profesionales de diversos ámbitos en la gestión y dirección empresarial, para llevar a cabo este curso que ha contado con un programa de becas de la Fundación Epyme. Veintitrés instaladores han aceptado el reto para cumplir con el objetivo de ser mejores empresarios.

El programa denominado “PROGRAMA SUPERIOR EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS” está orientado principalmente a empresarios, autónomos y responsables de la gestión de la empresa. Tiene una duración de 5 meses en modalidad semipresencial.

Veintitrés instaladores han aceptado el reto de iniciar este programa y emprender un viaje por su modelo de negocio para, en primer lugar, comprender la situación de su empresa y poder pasar a la acción trazando planes de futuro.

Durante la formación se podrá ver un módulo de finanzas, para poder entender los estados financieros y poder planificar con más claridad los pasos de la empresa.

Otra de las áreas de conocimiento de este curso para por fijar estrategias de marketing y ventas. Este módulo tiene el triple objetivo de comunicar nuestra oferta de manera eficaz, organizar y dirigir correctamente las fuerzas de ventas y trazar la estrategia para cerrar negocios.

Hay un espacio también para el liderazgo y la gestión de equipos, algo crítico en el sector de las instalaciones. El camino para ser mejor empresario también incluye el aprender a gestionar plantillas y grupos de personas de forma eficaz.

Por último está el estudio de los entornos fiscales, legales y laborales, conocimientos indispensables para llevar la actividad económica con un mínimo de autonomía pudiendo tomar decisiones que en ningún caso afectaran la viabilidad de la empresa.

El programa concluye con un plan de acción personalizado en el que se definen



una serie de objetivos y los pasos necesarios para poder llevarlos a cabo.

Con el respaldo de la Fundación Epyme

Para el desarrollo de este proyecto se ha contado con el respaldo de la Fundación Epyme, que ofreció becas de formación a los socios de Epyme que por su situación laboral no pudieron acogerse a la bonificación de la formación mediante créditos formativos.

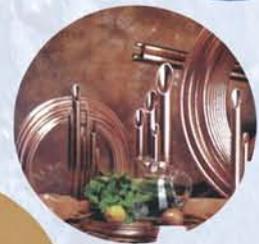
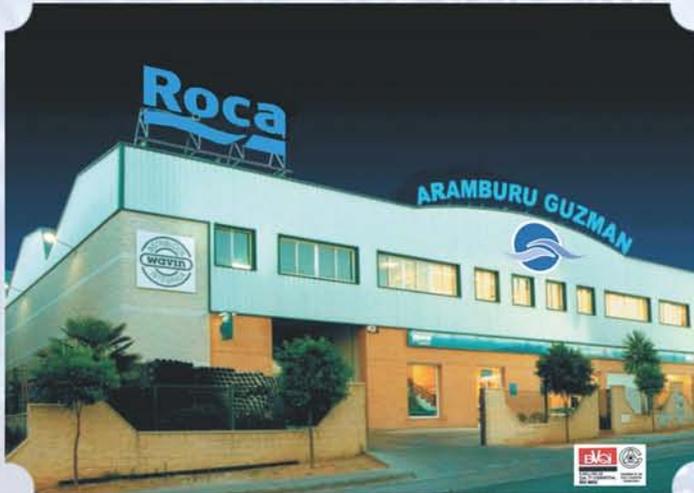
Y la garantía de Escuela de Negocios Pymes

Escuela de Negocios PYMES es una iniciativa del Instituto de Formación Financiera (INSFF®) y Rumbos Recursos REE, empresas expertas en la mejora de las habilidades de las empresas y organizaciones a través de modelos de formación distintos de los tradicionales. Desde esta plataforma se forman a personas en la responsabilidad, el emprendimiento, la innovación y la ética.



NUEVA APERTURA EN SEVILLA:
Calle Asunción, 6. 41011 Sevilla
Telf. 954422162
exposevilla@aramburuguzman.com

aramburuguzmán



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

Roca



Gonzalo de Bilbao 29

Tel. 95 442 2162

Fax. 95 442 3863

exposevilla@aramburuguzman.com

41003 Sevilla

Parque Empresarial

P.I. S.A. - C/ Lonja 9

Tel. 95 418 6900

Fax. 95 418 3350

ventas@aramburuguzman.com

41927 Mairena del Aljarafe (Sevilla)

SUMINISTROS PARA FONTANERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Carretera Sevilla-Huelva
Km. 637

Tel 959 23 00 50

Fax. 959 22 14 47

huelva@aramburuguzman.com
21007 Huelva

Pol. Ind. El Prado
C/ Valladolid, Parc.R-49

Telf. 924 389 414

Fax. 924 378 399

merida@aramburuguzman.com
06800 Merida (Badajoz)

Parque Empresarial

C/ del Desarrollo

Tel. 956 183 000

Fax. 956 31 32 87

jerez@aramburuguzman.com
Jerez de la Frontera

Pol. Ind. Carretera Amarilla Avda. Fernández Murube, 18. 41007 Sevilla. Telf. 639987155 autoservicio@aramburuguzman.com

Boom del Autoconsumo en Andalucía

Son cerca de 11.000 los hogares y empresas que apuestan por estas instalaciones

El autoconsumo con instalaciones fotovoltaicas conectadas a red, que consiste en producir electricidad para el propio consumo a través de paneles solares fotovoltaicos que capturan la energía solar y la convierten en electricidad, continúa ganando adeptos en Andalucía.



La comunidad ha triplicado su potencia fotovoltaica en los últimos dos años

El autoconsumo con instalaciones fotovoltaicas conectadas a red, que consiste en producir electricidad para el propio consumo a través de paneles solares fotovoltaicos que capturan la energía solar y la convierten en electricidad, continúa ganando adeptos en Andalucía. En la comunidad andaluza hay ya cerca de 11.000 hogares y empresas que disponen de este tipo de instalaciones, que suman una potencia total de 127 megavatios (MW). Esto supone que en solo un año se ha multiplicado por 3,5 veces la potencia fotovoltaica conectada a red (36 MW en 2019) y que en 2020 ha experimentado un crecimiento del 250% en comparación con el ejercicio anterior.

Este dato tan destacado para el desarrollo de las energías renovables en Andalucía se ha dado a conocer por la Agencia Andaluza de la Energía (entidad adscrita a las Consejerías de Presidencia y de Hacienda y Financiación Europea) en la séptima reunión de la Mesa para el Autoconsumo que

impulsa la Junta de Andalucía y que coordina esta entidad, que ha comenzado el año con nuevos miembros y la creación del grupo de trabajo de Comunidades Energéticas Locales.

Esta Mesa, primera de estas características que se creó en España, realiza una labor constante de promoción de esta tecnología mediante la que cualquier consumidor puede generar su propia energía eléctrica; y en ella se integran 18 entidades destacadas relacionadas con el ámbito del autoconsumo, entre ellas, distintas asociaciones, colegios profesionales y empresas distribuidoras.

La comunidad cuenta a día de hoy con el 22% de la potencia total fotovoltaica instalada en España, situándose a la cabeza junto con Extremadura, que dispone de unas cifras muy similares, según los últimos datos oficiales ofrecidos a cierre de 2020 por Red Eléctrica de España (REE).

Esta tecnología es muy versátil por lo que en los últimos 15 años han proliferado en Andalucía instalaciones fotovoltaicas conectadas a red en cubiertas de edificios, integradas en los núcleos urbanos o en suelo, como pequeñas centrales eléctricas de entre 2 y 10 MW de potencia que han promovido el impulso a un sistema de generación más distribuido.

Además, durante los dos últimos años se han promocionado de forma masiva centrales fotovoltaicas de mayor tamaño (entre 10 y 200 MW), poniéndose en funcionamiento durante 2019 y 2020 una potencia de 1.634 MW. De esta manera, Andalucía ha conseguido alcanzar los 2.672 MW de potencia instalada en fotovoltaica a finales de 2020.

Preguntas más frecuentes

La Mesa, a través de la Agencia Andaluza de la Energía, ha elaborado una Guía para responder a todas aquellas cuestiones que pueden surgir a la hora de plantearse incorporar una de estas instalaciones. Por ejemplo: ¿Qué tamaño debe tener? Para hacernos una idea, una instalación de 1 m² de superficie de captación solar dará una potencia media de unos 150 Wp (Wattios pico). Es decir, que si disponemos de una cubierta de 10 m², podremos poner una instalación de 1.500 Wp, que nos puede proporcionar 2.400 kWh/año de electricidad, lo que equivale al 60% del consumo medio de un hogar andaluz.

El coste suele ser otra pregunta recurrente. Una instalación para autoconsumo en una vivienda suele tener un tamaño de entre 1,5 kW y 4 kW de potencia fotovoltaica y un precio que puede oscilar de 2.500 euros a 6.000 euros, si bien lo recomienda-

ble es que se consulte al menos a tres instaladores autorizados para analizar bien el perfil de consumo y buscar la mejor solución.

¿Y cuánto puedo ahorrar en el recibo de la luz? Una instalación bien dimensionada puede producir suficiente ahorro en nuestra factura eléctrica como para que la instalación se amortice en un periodo de entre 6 y 8 años.

Todas estas dudas y más información, como los pasos a seguir para poner en marcha una instalación de autoconsumo de hasta 100 kW o las ventajas que supone, pueden consultarse en la Guía para el Fomento del Autoconsumo que está disponible en la página web de la Agencia Andaluza de la Energía.

Comunidades Energéticas Locales

La Mesa para el Autoconsumo en Andalucía está concebida como punto de contacto y coordinación de la administración andaluza y el sector empresarial para impulsar el desarrollo de las instalaciones para autoconsumo en la región.

Todos los trabajos que se desarrollan se articulan a través de cuatro grupos de trabajo cuyas líneas prioritarias de acción son la mejora y agilización de la tramitación de las instalaciones; la difusión del autoconsumo entre los ciudadanos, las empresas y los diferentes municipios; así como una mayor formación del sector empresarial asociado a esta actividad y del personal de entidades públicas.

En la última reunión de la Mesa se ha presentado un nuevo grupo de trabajo, el de Comunidades Energéticas Locales, para facilitar que los ciudadanos pasen de ser meros consumidores a productores y actores principales del sistema energético. Coordinado por el Consejo Andaluz de Ingenieros Industriales, con el apoyo de la Agencia Andaluza de la Energía, este grupo potenciará la promoción del autoconsumo en este nuevo ámbito que aparece en el escenario de la transición energética en la que estamos inmersos, donde se promueve un sistema más justo, eficiente y colaborativo de



Mesa para el Autoconsumo de Andalucía

nuestros recursos energéticos y donde se toma en consideración el empoderamiento del usuario, especialmente a nivel local, reduciendo los costes energéticos de hogares, empresas, industrias y sector público.

El encuentro ha servido, además, para incorporar a nuevo integrante: el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, siendo ya un total de 18 las entidades que forman parte de esta Mesa junto con la Agencia Andaluza de la Energía y la Dirección General de Energía como representantes de la Junta. Así, están presentes la Asociación de Energías Renovables de Andalucía (CLANER), Unión Española Fotovoltaica (UNEF), la Asociación Española de Cogeneración (ACOGEN), la Federación de Asociaciones de Instaladores de Andalucía (FADIA), Endesa, la Asociación de pequeñas distribuidoras de energía eléctrica (CIDE), la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP), la Asociación Profesional Andaluza de Gestores Energéticos (APADGE), la Asociación de Técnicos en Energía de Andalucía (ATEAN), la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética (A3E), la Asociación de Empresas de Energía Renovables (APPA), la Asociación de Empresas Eléctricas (ASEME), el Consejo Andaluz de Colegios Oficiales de Ingenieros Industriales, el Consejo Andaluz de Colegios Oficiales de Ingenieros Técnicos Industriales (CACITI) y el Colegio y Asociación de Ingenieros Técnicos de Telecomunicaciones (COITTA/AGIT).

Epyme analiza la formación de los instaladores

Durante la reunión, se constató la evolución de la formación en materia de autoconsumo llevada a cabo por Fadia. Trece cursos y más de doscientos cincuenta alumnos en toda Andalucía han participado en los cursos promovidos por las asociaciones de instaladores.

Gracias a estas formaciones las empresas participantes han podido conocer de primera

mano la normativa vigente y las tecnologías existentes, así como dimensionar estas instalaciones y afrontar su legalización.

Los cursos de formación tienen una duración de 50 horas y ya se han realizado en siete de las ocho provincias andaluzas, llegando a más de doscientos cincuenta instaladores desde mediados de 2019.

Otro de los hitos conseguidos ha sido la edición del Manual para Instalaciones de Autoconsumo en Andalucía, editado por Fadia con la colaboración de la Junta de Andalucía y el personal docente de las Asociaciones.

Entre los objetivos marcados por el grupo de formación se destacó la posibilidad de incluir a nuevos colectivos en las formaciones y el poder seguir informando a los instaladores de los principales cambios normativos en materia de autoconsumo.

Otros grupos de trabajo

Desde el grupo de tramitación se informó de la evolución favorable en el número de instalaciones de autoconsumo en la comunidad autónoma. Del mismo modo se adelantó la realización de una campaña informativa de la mano de las comercializadoras en las que se expondrán los errores más comunes en materia de comunicación de estas instalaciones y la forma de subsanarlos para evitar bloqueos a la hora de tramitar las mismas.

También presentaron conclusiones positivas los grupos de trabajo de Municipios y de Comunicación y Difusión encargados de potenciar estas instalaciones en los municipios andaluces y de informar a la ciudadanía de las ventajas que conlleva disponer de este tipo de instalaciones.

El intrusismo y la falta de personal preocupaciones del instalador en el “Jueves de café con Epyme”

La Asociación celebra el tercer encuentro “Jueves de café con Epyme” en el que participaron los representantes de cuatro instaladoras de diferentes perfiles. Juntos construyeron un mapa sobre la actualidad de la profesión y señalaron las principales dificultades a las que se enfrenta el instalador a un año de la pandemia.



Los instaladores cada vez valoran más estos encuentros

Titulares en los “Jueves de Café con Epyme”

José Francisco Arras: “Hay que reforzar los canales profesionales.”

Pilar de Guindos: “Vivimos de la inercia de proyectos antiguos y con mucha incertidumbre por lo que vendrá”

José María Cruz: “Debemos recuperar los formatos presenciales y más con esta iniciativa.”

David Cañete: “Fomentar el aprendizaje y la figura de aprendiz.”

Cuatro empresas sevillanas de la instalación analizan su actual situación después de casi un año de pandemia. El intrusismo, la competencia desleal, la falta de personal y la incertidumbre ante un estancamiento de la actividad, las principales preocupaciones de los participantes en este encuentro online.

Tercer “Jueves de café con Epyme”

El pasado 11 de febrero se celebró el tercer “Jueves de café con Epyme” en forma-

to online, un espacio promovido por la directiva de la Asociación para entrar en contacto con los socios, saber sus necesidades de primera mano y convertir en proyectos las propuestas más innovadoras de los socios.

Cuatro empresas en el evento

La alcalaense Tecnicold, Hidalbe Electricidad de Sevilla y las empresas de Marchena Pilar de Guindos y Arrazgo Electricity, fueron los participantes en un encuentro moderado por el presidente de Epyme José Antonio Vizcaíno y por Manuel de Elías Rodríguez en calidad de Secretario General-Gerente de la Asociación.

Cuatro empresarios de la instalación que al iniciar la reunión han puesto el punto de mira en la falta de personal que actualmente está sufriendo el sector. Se evidencia la dificultad de conseguir personal bien formado y la imposibilidad de contratar instaladores en picos de traba-

jo de campañas como la de climatización.

Los empresarios se quejan de la ausencia de contratos de formación para las empresas instaladoras y de tener que formar “a pulmón” a los trabajadores sin ningún tipo de ayuda o bonificación por parte de las administraciones.

En este sentido José Antonio Vizcaíno, presidente de Epyme, comentó que se están formalizando acuerdos de colaboración con institutos de la provincia para dinamizar la FP Dual en nuestro sector. De esta forma los instaladores podrán formar a los alumnos directamente en la empresa y sin coste alguno para el empresario.

Inercia e incertidumbre

Otra de las preocupaciones de los instaladores pasa por cierta incertidumbre ya que “se advierte mucha actividad fruto de la propia inercia de obras anteriores, pero la verdad es que está entrando muy poca obra nueva” comentan.

La situación es bastante parecida para todos los participantes que destacan un aumento del mantenimiento, la reparación y el cliente residencial y al mismo tiempo su poca participación en licitaciones de obras pública debido a las dificultades administrativas a la hora de acudir a las ofertas.

A este respecto desde Epyme se instó a los profesionales a participar en los concursos públicos de la Administración ya que la obra pública tendrá mucho protagonismo en los próximos años con la llegada de los Fondos Europeos destinados a movilidad sostenible y rehabilitación energética, espacios en los que el instalador puede hacerse fuerte.

Nuevos programas de formación

También se informó que desde Epyme se está fortaleciendo la formación complementaria ampliando el catálogo de cursos como el Primer Programa de Formación Empresarial para Pymes, que ya se ha iniciado, o una formación específica sobre licitaciones de obra pública que se realizará en los próximos meses.

Estas dos formaciones tienen como objetivo ayudar a los instaladores a crecer como empresarios, desarrollando las habilidades directivas y orientándolos en la identificación de nuevos nichos de negocio.

La necesidad de fortalecer el canal profesional

El intrusismo y la competencia desleal fue otro de los temas tratados durante el "Jueves de café con Epyme". Los instaladores reconocieron la dificultad de atajar este problema y aplaudieron la iniciativa de comercios y fabricantes de solicitar un certificado de instalación para obtener la garantía del aire acondicionado, dificultando así la labor del intruso en esta área.

Por otro lado, se evidenció la necesidad de fortalecer el canal profesional para que los instaladores puedan acceder a materiales y equipos en condiciones preferenciales.

Los instaladores aseguraron en este sentido, que tras la irrupción de las grandes

superficies, el canal online y la figura del prosumidor, el canal profesional de material para la instalación se ha visto debilitado, restando rentabilidad en las obras y calidad en los materiales.

Propuestas de los socios a la Junta Directiva

-Realizar cursos de vehículo eléctrico y puntos de recarga.

-Organización de cursos sobre las normas particulares de las comercializadoras.

-Creación de una bolsa de trabajo gestionada por Epyme con acuerdos con centros de FP Dual.

-Crear una central de compra en Epyme o que se promueva desde los instaladores un espacio para acceder a material en condiciones preferenciales.

-Seguimiento personalizado de la formación de cada empresa con alertas y avisos para realizar los cursos de formación.

LA CORREDURÍA DE SEGUROS DEL INSTALADOR

CSM

CORREDURÍA DE SEGUROS

Contacta con nosotros en:



954 46 70 64



seguros@epyme.org

Epyme
Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

Seguros contratados a través de CSM Correduría de Seguros, inscrita en la D.G.S. nº J-0148, con seguros de R.C. y Caucción según legislación vigente

“En la mentalidad de Aseisa siempre ha estado el generar valor añadido para el instalador”

Entrevista a Nemesio Seguro, Director General de Aseisa

Cuarenta años cumple Andaluza de Suministros Electricos e Industriales S.A, Aseisa, y charlamos con Nemesio Seguro, su actual Director General, sobre la evolución de la distribución y del instalador en estas cuatro décadas. Recorremos junto a Seguro la historia de una de las aventuras empresariales más emblemáticas de nuestro sector, pero miramos también al futuro en esta excepcional coyuntura.

Fue también una primavera, pero de 1981, cuando Aseisa da sus primeros pasos en el mundo de la instalación en Sevilla. Sería en una modesta sede de unos 300 metros cuadrados en la calle San Juan de la Salle.

La empresa pasaría luego por las sevillanas calles de Lamarque de Novoa, Mallén, hasta establecer su sede en el polígono Calonge a mediados de los 90, siguiendo un proceso de crecimiento continuado.

Este proceso de expansión los ha llevado en los primeros compases del 2000 a inaugurar sedes en Huelva y posteriormente en la ciudad de Málaga.

La implantación de sistemas de calidad y la creación de un potente departamento técnico son algunos de los hitos de Aseisa que en los últimos años ha tenido que gestionar una larga crisis orientándose hacia nuevos mercados.

En este punto nos recibe el Director General de Aseisa, Nemesio Seguro. Las oficinas de la empresa en el Polígono Calonge tienen una alta actividad, a pesar de que el 2020 y el inicio del 2021 han frenado en seco las tendencias positivas de los últimos años.

Las ventas de material eléctrico se han contraído casi un 13% en el 2020 ¿Cuáles son vuestras perspectivas para este año?

Nuestras perspectivas para el año 2021 es recoger los frutos de los esfuerzos que hicimos en el 2020 con proyectos que pusimos en marcha a finales de 2019, enfocados en la industria y las renovables.



Nemesio Seguro nos atiende en las instalaciones de Aseisa

En cuarenta años el sector ha evolucionado mucho, también Aseisa. Hace una década se apostó fuertemente por la domótica, ¿cuáles son las líneas de negocio que se abren en esta nueva década?

La mentalidad de ASEISA siempre ha sido el generar valor añadido a sus clientes.

En un mercado donde todos los competidores vendemos lo mismo, la diferenciación no puede estar en el precio, pues siempre habrá alguien más barato. Nosotros buscamos la diferenciación en aportar valor añadido a los productos que vendemos y aportemos una postventa



A la izquierda Delegación de Málaga de Aseisa. A la derecha sede de la empresa en Huelva.

para que el instalador pueda estar tranquilo una vez finalizada la instalación. La tecnología aplicada al componente eléctrico nos hace que estemos continuamente formándonos y podamos ayudar al instalador para desarrollar instalaciones más sofisticadas, aportando a su vez valor a su cliente.

La domótica, sobre todo el KNX, fue una de las grandes apuestas que hicimos desde que se creó el departamento técnico, pues actualmente contamos con tres KNX Partner en ASEISA, pero es una tecnología, que en nuestro campo de actuación, no lograba introducirse en el mercado, por un lado por ser un sistema muy especializado y necesitar la figura de un integrador y por otro lado el precio del sistema en instalaciones medianas-pequeñas era elevado. El desarrollo tecnológico y la generación de otros sistemas más cercanos al consumidor, como los sistemas IoT, han potenciado la instalación de sistemas domóticos en cualquier ámbito, así como la bajada del precio de la electrónica, la aparición de nuevos fabricantes o la competencia con sistemas más económicos, han propiciado que los sistemas KNX sean más asequibles en instalaciones medianas-pequeñas. Todo esto permite a día de hoy que exista un abanico de soluciones adecuadas para cada necesidad.

En ASEISA disponemos de personal adecuado para asesorar, estudiar y definir la necesidad del instalador en cada situación, contando para ello con una persona especializada en todos los sistemas de control que distribuimos a día de hoy.

A la especialización en domótica hemos añadido, desde finales de 2019, los departamentos de renovables e industria. Las instalaciones solares es un campo de oportunidad muy amplio para nuestros clientes y no podíamos dejarlos solos, nuestro cliente sabe que estaremos allí donde nos necesiten, asesorando, definiendo y ayudándolo en desarrollar su proyecto lo mejor posible y para ello contamos con una persona especializada en este tipo de instalaciones.

Con respecto a la industria, es un mercado de difícil acceso, pero de grandes volúmenes. Creamos el departamento de industria



“A nuestra especialización en domótica le hemos sumado los nuevos departamentos de Industria y Renovables”

en el último cuatrimestre de 2019 pero la pandemia ralentizó su desarrollo, aunque hemos puesto en marcha varios proyectos estratégicos que este 2021 nos permitirán recoger los esfuerzos que hemos realizado durante 2020.

A esto debemos añadirle, que desde que se puso en marcha el departamento técnico, una pata fuerte e importante de ASEISA es la labor de ingeniería que desarrollamos en los estudios de los cuadros eléctricos, ya sean de grandes potencias, distribución, control y automatización, string, ..., nuestro departamento técnico desarrolla la ingeniería del cuadro, coordinamos con el cuatristero y suministramos el cuadro totalmente terminado.

Como especialistas en productos podemos añadirle también el cargador de vehículo eléctrico, pues actualmente nos formamos en los nuevos dispositivos y sistemas.

Las energías renovables y los procesos industriales han sido uno de las tablas de salvación para el instalador en los últimos años ¿qué valor aporta Aseisa en estos sectores?

Las renovables, más que una tabla de salvación, es una oportunidad de mercado que se abre a los instaladores. El mercado es cambiante, la competencia cada vez más agresiva, nuevos actores más competitivos, ..., todo esto es común a todos los sectores dentro de las instalaciones industriales las que nos referi-

mos. Si el cliente del instalador quiere montar una instalación en cubierta, si no se la monta su instalador de confianza se la montará otro y eso le puede afectar en el negocio con su cliente. Esto implica que el instalador evolucione hacia otros mercados emergentes y desde ASEISA lo acompañaremos en ese recorrido.

En cuanto a los procesos industriales, con la digitalización e interconexión de sistemas, se abre un mundo de oportunidades de cara a esa especialización, que es donde nos queremos posicionar y vamos de la mano de los principales actores del sector, además de contar con un equipo técnicamente y comercialmente cualificado.

Hablemos de ASLighting. Nacida durante la pandemia ¿Qué soluciones aporta al profesional eléctrico?

El confinamiento nos dio tiempo para pensar, y eso hicimos. ASLighting es una marca diseñada y desarrollada por ASEISA para dar valor a la iluminación y al control. El mercado de la iluminación que más trabajamos es la iluminación técnica, normalmente equipos de poco valor añadido que compite con productos importados y donde fácilmente se compra en una gran superficie, y sin incorporar sistemas de control. Con ASLighting queremos darle al instalador otra vía de negocio, elevarnos a otro mercado en cuanto a diseño, calidades, tecnología, ... de ahí que diseñáramos una marca acorde al servicio, ya que ASEISA es una marca consolidada en el

mercado industrial y la imagen enfocado al nuevo mercado que buscamos es totalmente distinta. Desde ASLighting realizamos la promoción de la solución partiendo de la arquitectura, interioristas, decoradores, ... aportamos la venta proactiva buscando el proyecto de iluminación y control y aportando al instalador el negocio para su puesta en funcionamiento.

En este aspecto colaboramos con muchos fabricantes especializados en la decoración, tanto en iluminación como en control, y que salen fuera de los propios negocios de la distribución actual, pues buscamos la exclusividad de la solución de cara al usuario final.

La digitalización ha sido una de las palabras más usadas en este 2020 ¿Cómo lleva Aseisa el proceso de digitalización?

El proceso de digitalización lo estamos realizando poco a poco, comenzando por la digitalización de procesos internos que nos ayude a ser más eficientes.

Aseisa es una empresa que tradicionalmente ha estado muy cerca del instalador, también de Epyme, ¿Cuál es su estrategia para seguir estando junto al profesional en el siglo XXI?

Analizando lo que hemos comentado en los puntos anteriores, ASEISA evoluciona y se adapta a las necesidades del mercado actual, acompaña a sus clientes asesorando y ayudando a que el instalador haga frente a instalaciones tecnológicamente más exigentes. Nuestro objetivo son las metas de nuestros clientes.

¿Cómo ha cambiado el instalador en estos cuarenta años?

Evolucionando, como todos. La globalización que se produjo hace ya bastantes años también llegó al mercado del material eléctrico. Entendemos al instalador cuando tiene que vender algo y su cliente conoce el precio por distintos medios, internet, grandes superficies,



Aseisa dispone de un laboratorio de programación y pruebas para proyectos de automatización e Industria 4.0. Agustín Campos, Responsable del departamento técnico de Aseisa nos lo enseña junto a Nemesio Seguro.

... Ese usuario, desgraciadamente, no pone en valor los conocimientos, garantías, seguridad, ... que aporta un instalador autorizado (porque eso es otra, el intrusismo) y mira el precio final al milímetro. Después llegan las sorpresas, pero el instalador ya perdió la obra. El instalador se ha visto en la necesidad de evolucionar hacia instalaciones tecnológicamente más complejas y esto necesita formación y adaptación.

Desde Epyme tenemos la sensación de que el relevo generacional en las instalaciones no termina de llegar y cada vez es más difícil incorporar a las nuevas gene-

raciones de instaladores ¿Tienen desde Aseisa la misma sensación?

La verdad que hay una sensación con las nuevas generaciones que parece que no quieren coger un destornillador. Creo que es un problema generalizado, pues pasa lo mismo con los carpinteros, herreros, etc..., los trabajos artesanales o manuales, o como queramos definirlo, no encuentran sucesión. Las políticas educativas parece que todo se enfoca en estudios y carreras universitarias y no en formar a jóvenes profesionales a desarrollar este tipo de trabajos especializados. Nosotros

colaboramos con centros de formación profesional para intentar acercar al alumno a vida laboral y de paso se acuerden de nosotros cuando estén ejerciendo la profesión. Estos centros de formación profesional también se adaptan a formar a sus alumnos en las nuevas tecnologías del mercado, haciendo para ello un gran esfuerzo por parte del profesorado y con recursos mínimos. Es de reconocer dicho esfuerzo.

Conocemos también la gran labor que desarrolla EPYME en la formación de todos los chavales/as que pasan por vuestras instalaciones, y es de admirar.



“El instalador también ha tenido que evolucionar hacia instalaciones tecnológicamente más complejas”

La certificación de empresas instaladoras es ahora gratuita

EMPRESA
INSTALADORA
CERTIFICADA



**Con la participación
de Fenie.**

**Creando imagen
de marca.**

**Reconocimiento
de los
consumidores y
usuarios.**

**Garantía de
calidad y
excelencia en el
servicio.**

Más del 50% de nuestros socios ya la tiene.

**Solicítala en las
oficinas de Epyme
954467064**



El RITE se actualiza para lograr el objetivo de mejora de la eficiencia energética del PNIEC

La actualización del RITE contribuirá a alcanzar el objetivo de mejora de la eficiencia energética a través de la reducción del consumo de energía primaria en un 39,5% en 2030 establecido en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC).

La actualización del RITE, que fija las exigencias de eficiencia energética y seguridad que deben cumplir las instalaciones térmicas en edificios, contribuirá a alcanzar los objetivos establecidos en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC), en concreto, el objetivo de mejora de la eficiencia energética a través de la reducción del consumo de energía primaria en un 39,5% en 2030 y de energía final en 36.809,3 toneladas equivalentes de petróleo (Ktep).

Asimismo, el RITE mantendrá un enfoque basado en las prestaciones y objetivos de las instalaciones térmicas en edificios. De esta forma, el reglamento seguirá recogiendo los requisitos que deben cumplir las instalaciones térmicas bajo el principio de neutralidad tecnológica, sin obligar al uso de una determinada técnica o material, ni evitar la introducción de nuevas tecnologías y conceptos.

Además, el RITE se adaptará al contenido de diversas directivas europeas relativas al fomento del uso de energía renovable en el sector de la calefacción y la refrigeración, el diseño ecológico y la eficiencia energética.

Con esta actualización, el RITE se establece como marco normativo básico, en cuanto a las exigencias de eficiencia y seguridad que deben cumplir las instalaciones térmicas en edificios para atender la demanda de bienestar e higiene de las personas.

En este sentido, se introducen varias modificaciones en la normativa para la instalación de sistemas térmicos en edificios, que deberán diseñarse bajo la utilización de sistemas eficientes que permitan la recuperación energética y la utilización de las energías renovables y de las energías residuales.

Impulso a las instalaciones eficientes

La actualización del RITE obliga a justificar la instalación de sistemas térmicos con-



vencionales en lugar de otros sistemas más eficientes y sostenibles en edificaciones, tales como la bomba de calor geotérmica con suelo radiante o la hibridación de energía solar térmica con caldera de gas natural. Esta justificación deberá ir acompañada de una comparativa entre el sistema de producción de energía elegido y otros alternativos, teniendo en cuenta aquellos sistemas que sean viables técnica, medioambiental y económicamente.

La reforma de la normativa impulsa la incorporación de renovables en los edificios. En todas aquellas edificaciones sujetas a reforma, el técnico competente deberá proponer instalaciones alternativas de alta eficiencia y plantear un reemplazo de equipos fósiles por otros renovables. Además, deberá evaluarse la eficiencia energética de todas las instalaciones técnicas de los edificios cuando vayan a ser instaladas, sustituidas o mejoradas.

A su vez, todos los edificios de más de 1.000 metros cuadrados destinados a usos administrativos, comerciales, etc. deberán dar publicidad a los clientes o usuarios sobre el consumo de energía en esos edificios durante los últimos años y el origen de la misma.

Al mismo tiempo, la nueva norma introduce la digitalización en los edificios no resi-

denciales con grandes consumos, esto es, con una potencia útil nominal de climatización superior a 290 kW -hoteles, centros comerciales, etc.- y obliga a que estas construcciones den el primer paso para convertirse en edificios inteligentes.

Asimismo, se modifica el régimen de inspecciones de instalaciones térmicas en edificios. De este modo, solo serán inspeccionados periódicamente los sistemas de calefacción y las instalaciones combinadas de calefacción, ventilación y agua caliente sanitaria con una potencia útil nominal mayor de 70 kilovatios (kW). Estas inspecciones periódicas se aplicarán también a los sistemas de aire acondicionado y las instalaciones combinadas de aire acondicionado y ventilación.

Medición del agua caliente en redes urbanas

La actualización del RITE recoge también obligaciones relativas a los contadores de agua caliente para redes urbanas, reparto de los costes de agua caliente e información sobre la facturación de estos consumos.

En este sentido, los contadores de agua caliente sanitaria de uso común compartido en instalaciones posteriores a esta modificación deberán disponer de un servicio de lectura remota que permita la liquidación individual de los costes en base al consumo.



Produce tu propia energía



Aumenta el valor de tu negocio o vivienda



Despreocúpate de las subidas de la luz



Ahora sí es momento de apostar por

Autoconsumo

Un nuevo modelo energético es posible, desde Feníe Energía impulsamos nuevos tipos de producción y consumo de energía

Se simplifica la legalización

Se ha derogado el impuesto al sol

Eliminación del segundo contador, abaratando costes

El autoconsumo compartido ya es posible



¿Por qué con Feníe Energía?

- ✓ Asesoramiento personalizado de tu Agente Energético
- ✓ Estudio y presupuesto específico para cada instalación
- ✓ Posibilidad de financiación

feníe energía

Verás la energía de otra manera

www.fenieenergia.es



Electricidad



Gas



Eficiencia



Movilidad



Autoconsumo

Arranca el proyecto de transformación digital de CONAIF

El proyecto de transformación digital de CONAIF para empresas instaladoras y sus asociaciones provinciales, gremios y federaciones de asociaciones, apoyado y financiado por Vaillant, Saunier Duval y MásMóvil Negocios, ha comenzado su primera fase con el lanzamiento de una web monográfica, un vídeo informativo y las encuestas dirigidas a instaladores y asociaciones para conocer su grado real de digitalización.



En esta primera fase han sido entrevistadas todas las asociaciones de instaladores de CONAIF y se espera que a lo largo de las próximas semanas vayan contestando los instaladores a la encuesta, “cuantos más, mejor; para conseguir así un retrato lo más fidedigno posible de la realidad que tenemos en cada comunidad autónoma”, señalan desde CONAIF.

Las empresas instaladoras que deseen responder la encuesta y no hayan recibido el enlace para hacerlo, pueden solicitarlo directamente en su asociación o en CONAIF, enviando un email a comunicacion@conaif.es

Posteriormente se celebrarán talleres provinciales en buena parte de las asociaciones de CONAIF, donde se instruirá a los instaladores asistentes y se les informará de las ventajas de incorporar las nuevas tecnologías a sus negocios.

Los resultados que se obtengan en esta primera etapa servirán como diagnóstico para, en una nueva fase, diseñar un plan de acción enfocado a lograr la mejora digital del colectivo de asociaciones e

instaladores de esta Confederación Nacional.

Web y vídeo

Se han desarrollado varios canales para que el instalador pueda informarse y estar al tanto de los avances del proyecto: La web <https://conaifdigital.es> recoge el porqué de su lanzamiento, las actividades que están previstas desarrollar, las caras de los líderes del cambio, enlaces a los “sites” de los patrocinadores y una pestaña de hitos del proyecto, en la que pueden conocerse todos pasos seguidos hasta ahora.

Un vídeo promocional, alojado en esta misma web - <https://conaifdigital.es> - y en el canal de CONAIF en Vimeo - <https://vimeo.com/507927133> -, describe de manera amena los motivos por los que se ha puesto en marcha esta iniciativa y lo que pretende conseguir. Tiene una duración de poco más de 2 minutos y una calidad de alta definición.

Pionero en el sector

Este proyecto de CONAIF es pionero y responde a los retos que, sobre digitalización,

deben afrontar las pymes y los autónomos de un sector como el de las instalaciones. El objetivo último es promover la adopción de un cambio de mentalidad en los instaladores que les lleve a reorientar sus empresas, incorporando las nuevas tecnologías para poder hacer frente a la brecha digital y ser más competitivas.

Está impulsado por la comisión de nuevas tecnologías de CONAIF y desarrollado por Business and Decision (B&D), consultora internacional especializada en Data & Digital.

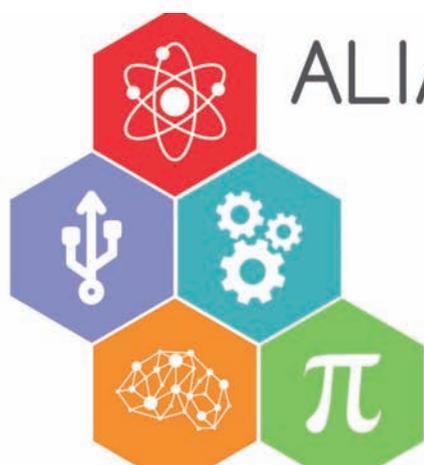
Epyme agente del cambio

En todo este proceso de transformación digital iniciado por CONAIF, son varias las personas que destacan como impulsores de este movimiento, son los denominados líderes del cambio: un equipo formado por partners, patrocinadores y miembros de CONAIF que colaborarán en la puesta en práctica de este proyecto, siendo un ejemplo para los demás, priorizando acciones y evangelizando lo digital en las empresas.

Epyme forma parte del cambio participando activamente en la puesta en marcha de este proyecto.

CONAIF se une a la Alianza STEAM por el talento femenino “Niñas en pie de ciencia”

La Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores y Fluidos (CONAIF) se ha unido a la Alianza STEAM por el talento femenino “Niñas en pie de ciencia”, una iniciativa liderada por el Ministerio de Educación y Formación Profesional para impulsar las vocaciones STEAM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas en conexión con las Artes y Humanidades) en las niñas y las jóvenes.



ALIANZA STEAM POR EL TALENTO FEMENINO Niñas en pie de ciencia

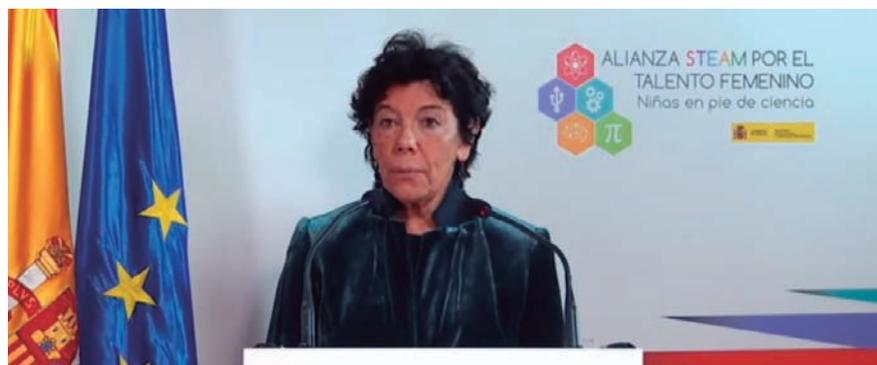


Su objetivo es sumar esfuerzos, buscar sinergias e impulsar proyectos que contribuyan a configurar un sistema educativo y formativo que elimine estereotipos de género asociados a determinadas vocaciones y profesiones, que impulse el empoderamiento femenino en las disciplinas STEAM desde estadios tempranos de la educación y que contribuya a eliminar la brecha de género en el acceso a estas disciplinas.

La Alianza tendrá un Plan de Trabajo anual, en el que se concretarán metas, calendario y recursos, y que permitirá hacer seguimiento de las actuaciones impulsadas. Entre otras acciones están previstas la creación de un sello de calidad para centros educativos y formativos, la convocatoria de proyectos STEAM y la elaboración de un Programa de Orientación Profesional centrado en las vocaciones STEAM, con perspectiva de género.

La presentación de la Alianza tuvo lugar el pasado 11 de febrero, con motivo del Día Internacional de la Mujer y la Niña en la Ciencia.

Hasta el momento se han unido más de 40 entidades (administraciones, asociaciones, fundaciones, empresas y agentes sociales).



Isabel Celaá, Ministra de Educación, en la presentación de Steam

Entidades firmantes de la Alianza:

ACCENTURE - AGENCIA EFE, S.A.U., S.M.E.
- AIRBUS - AMETIC - AMIT - ANFAC -
Asociación de Centros de Formación
Profesional FPEmpresa - AECOC -
Asociación Espiral - Educación y Tecnología
- ASTI Mobile Robotics Group y ASTI Talent
& Tech Foundation - CaixaBank, S.A -
CONAIF - CEPYME - Confederación Estatal
Movimientos de Renovación Pedagógica
MRP - Consorcio Parque de las Ciencias -
ESERO Spain - CSIC - DigitalES - Red.es -
Everis an NTT DATA Company. - Federación
de Enseñanza de CCOO - FESTO
Automation, S.A.U. - FORÉTICA -
Fundación “la Caixa” - Fundación BANKIA

por la Formación Dual - Fundación CTIC
Centro Tecnológico - Fundación Española
para la Ciencia y la Tecnología, F.S.P. FECYT
- Fundación Mujeres - Fundación
Telefónica - Grupo Social ONCE - Iberdrola
España S.A.U. - Inspiring Girls - Instituto de
las Mujeres - Michelin España Portugal
S.A. - Microsoft Ibérica SRL. - Ministerio de
Educación y Formación Profesional -
Museo Nacional de Ciencias Naturales -
Real Academia de Ingeniería - REPSOL S.A.
- SAMSUNG Electronics Iberia - SIEMENS
S.A. - TELEFÓNICA S.A. - UGT -
Universidad de Deusto (Inspira STEAM) -
VOCENTO - WOMENTECK - Women in
Games España (WIGES).

El sector de la instalación pide el protagonismo de la rehabilitación y la digitalización

Asociaciones Sectoriales relacionadas con las instalaciones técnicas para edificios y otras entidades, se han unido para presentar un Proyecto para la Rehabilitación de las Instalaciones en Edificios y solicitar a las Administraciones Públicas que haya una apuesta clara para la transición energética del parque de edificios existente, utilizando los fondos del Next Generation para crear empleo, reducir los niveles de contaminación y dinamizar los sectores involucrados.

El Proyecto, que cuenta con la participación y el impulso tanto de grandes grupos empresariales, como de la pequeña y mediana empresa, tiene como objetivo mejorar el estado de las instalaciones, optimizar su eficiencia energética y digitalización para mejorar las condiciones de los edificios relativas a habitabilidad, salubridad, bienestar de las personas, seguridad, conectividad, reducir los costes energéticos, potenciar la contribución de las energías renovables y acelerar el despliegue de las infraestructuras de recarga de vehículos eléctricos.

Para adaptarse mejor a las diferentes necesidades de los edificios existentes, el Proyecto se ha segmentado por tipología de uso en Viviendas, Edificios Terciarios e Industriales.

Los fondos europeos conocidos como Next Generation EU, que contarán con 750.000 millones de euros para reactivar las economías de la UE, empezarán a llegar a nuestro país



Asociaciones participantes

este año y suponen una gran oportunidad para que la recuperación se base en la transformación ecológica y digital, donde se potencien las medidas de eficiencia energética, la renovación de instalaciones antiguas, la movilidad eléctrica y las energías renovables.

Promover la eficiencia energética, generar competitividad y empleo, impulsar la descarbonización, la digitalización y cumplir con los objetivos del PNIEC (Plan Nacional Integrado de Energía y Clima), se encuentran entre los principales objetivos de este proyecto.

Epyme en el plan de acompañamiento de Fenie

Una representación de Epyme se reunió con la dirección de Fenie para participar en el plan de acompañamiento de Asociaciones que ha puesto en marcha la Federación.

Mediante este plan, Fenie intenta estar más cerca de las asociaciones que forman la Federación, con una serie de reuniones en las que se realiza un seguimiento de los principales proyectos en los que se está trabajando a nivel nacional, para identificar oportunidades de colaboración y posibles sinergias.



Más de la mitad de los instaladores denuncia presiones para aceptar plazos de pago abusivos

Los datos se desprenden de una encuesta realizada por FENIE, a través de sus asociaciones miembro, para conocer la situación de las empresas instaladoras en materia de morosidad. En la encuesta se refleja también un descenso de un 13% en la facturación de las empresas instaladoras.

Esta encuesta ha permitido a FENIE disponer de datos de empresas en todo el ámbito geográfico y disponer de un estado de situación actual. De hecho, se ha comparado la situación actual con los resultados obtenidos en la anterior encuesta de la Federación durante los meses de confinamiento permitiendo disponer de datos para ver cómo está evolucionando la actividad de las empresas instaladoras durante este tiempo de incertidumbre. El resultado de este trabajo de análisis desarrollado por FENIE va a contribuir a que la Federación continúe con su labor en materia de morosidad en el ámbito de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, de la cual es representante del colectivo de las empresas instaladoras. Las principales conclusiones de la encuesta son las siguientes:

- El volumen de facturación del colectivo de empresas instaladoras del año 2020 ha disminuido un 13 % respecto de 2019. Según los datos de la encuesta lanzada por FENIE durante la etapa de confinamiento provocada por el COVID, la facturación había disminuido en torno a un 40%. Por lo tanto, es evidente que ha habido una recuperación significativa de la actividad después del confinamiento que no ha permitido recuperar los volúmenes de facturación del año 2019 pero que demuestra que la tendencia es positiva.

-A pesar de la tendencia positiva que demuestran los datos de facturación, continúan siendo las principales preocupaciones del sector la falta de actividad, la falta de liquidez, el mantenimiento de la plantilla y las complicaciones burocráticas. Si bien es cierto que el grado de preocupación ha disminuido con respecto a la etapa de confinamiento en todas ellas exceptuando en las complicaciones burocráticas.



	PLAZOS DE PAGO		
	MEÑOS DE 60 DÍAS	ENTRE 60 Y 90 DÍAS	MÁS DE 90 DÍAS
AUTONOMOS/MICROPYMES	54,50%	31,80%	13,70%
PYMES	42,40%	45,50%	12,10%
GRANDES EMPRESAS	25,44%	41,76%	32,80%
CONSTRUCTORAS	24,09%	42,54%	33,37%

- El 57% de las empresas instaladoras indican que los plazos de pago no han variado significativamente respecto de 2019 a pesar de la situación ocasionada por el COVID. Esto no implica que se cumplan los plazos de pago. Los resultados de la encuesta ponen de manifiesto que, para todos los clientes tipo de una empresa instaladora (autónomo, micropyme, pyme, grande empresa y constructora), hay un elevado impacto de clientes que no cumplen los plazos de pago. Entre ellos destacan las constructoras y las grandes empresas, únicamente cumplen dentro del plazo legal en un 25% días sin hacerse cargo de los intereses que eso supone.

- En los casos que el cliente es la administración, de las empresas que trabajan con ésta (37%), un 70 % de las empresas indican que no han variado los comportamientos de pago respecto a 2019 a pesar de la situación provocada por el COVID. De entre las empresas que trabajan con la administración, la facturación media de operaciones representa un 14 % de la facturación total de la empresa.

	EVOLUCION PORCENTAJE (GRADO DE PREOCUPACIÓN)	
	ENCUESTA CONFINAMIENTO	ENCUESTA RECIENTE
FALTA DE ACTIVIDAD	76,01%	57,60%
FALTA DE LIQUIDEZ	65%	31,80%
MANTENIMIENTO DE LA PLANTILLA	51,40%	42,40%
COMPLICACIONES BUROCRÁTICAS	23,10%	30%

- Prácticamente el 100 % de las empresas instaladoras han indicado que en caso de impagos o retrasos se conforman con cobrar todo lo que puedan y que no dedican esfuerzos en tratar de cobrar intereses de demora o exigir indemnizaciones. Esto demuestra el nulo respaldo legal frente a impagos y la poca/nula posibilidad que prosperen iniciativas en este sentido.

- En cuanto a las metodologías de pago, los confirmings y pagarés aparecen como fórmulas habituales de pago. Esto refuerza la postura de FENIE sobre la necesidad de que el deudor sea el que asuma los costes de los intereses de demora generados por confirmings o pagares de las facturas.

- En torno al 53 % de las empresas han indicado que se les está exigiendo aceptar cláusulas abusivas relacionadas con el plazo de pago, el tipo de interés de demora o la compensación por costes de cobro u otras prácticas contrarias a la ley

- El 100% de las empresas encuestadas reclama la necesidad de regular un reglamento sancionador en materia de morosidad.

Epyme amplía su catálogo con cursos de puntos de recarga para V.E. y normas particulares entre otros

Estas novedades en el ámbito eléctrico se complementan con los cursos de centros de transformación y líneas aéreas y subterráneas. Además se incluyen nuevas formaciones gratuitas conseguidas a través de Conaif y Fenie de P.R.L.; fontanería; reparación de calderas, calentadores y cocinas a gas; y gases fluorados programa formativo 6.

La Asociación poco a poco va retomando las formaciones presenciales incluso ampliando su oferta para responder a las necesidades de los socios de Epyme. De esta forma se van a organizar formaciones sobre las nuevas Normas de E-Distribución, que han entrado en vigor recientemente y deben ser conocidas por los instaladores eléctricos.

Al mismo tiempo se proponen temas innovadores y que se van imponiendo por las necesidades de mercado como el curso de Puntos de Recarga de Vehículo Eléctrico, una oportunidad de negocio para los instaladores.

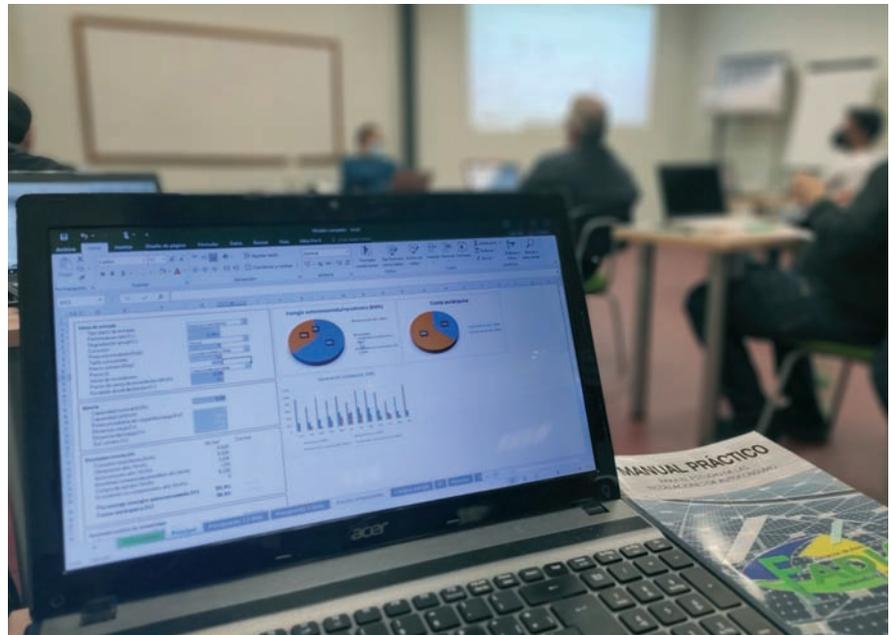
Estas formaciones se completan con los Proyectos Tipo para Centros de Transformación y para Líneas Aéreas y Subterráneas de Baja y Media Tensión, ambas formaciones fundamentales para las empresas eléctricas.

Se contará para el desarrollo de los cursos con clases magistrales de Carlos López Bueno, socio de honor de Epyme, y profesional de dilatada y contrastada experiencia en el sector.

Como socio tecnológico, el curso de vehículo eléctrico tendrá el respaldo del fabricante sevillano Toscano, referente en el sector de los nuevos puntos de recarga para movilidad eléctrica.

Nuevos cursos GRATUITOS de P.R.L., fontanería y gases fluorados

Las novedades se complementan con una batería de cursos gratuitos que desde la Asociación se van a realizar en los próximos meses. Y es que nuestras confederaciones nacionales Fenie y Conaif han otorgado a Epyme formaciones sin coste para el empresario de la instalación.



Curso Autoconsumo. Foto tomada por el alumno Javier Gutiérrez Morales

Estos cursos están dirigidos a autónomos y/o a trabajadores en régimen general.

Son cuatro los cursos que se ofrecen al instalador empezando por un curso de fontanería, formaciones de gases fluorados para el programa formativo 6 (protección contra incendios), prevención de riesgos laborales de veinte horas en electricidad, y por último, una interesante formación de reparación de calderas, calentadores y cocinas a gas.

Actualización gases fluorados

También destacó durante el primer trimestre la intensa campaña de actualización de gases fluorados celebrando más de veinte cursos para lograr la regularización de los instaladores.

La Asociación continúa con la realización de estos cursos para regularizar a todos aquellos profesionales que estén fuera de plazo.

Cursos en el primer trimestre

- Autoconsumo
- Actualización Gases Fluorados (20)
- Gases Fluorados PF1
- PRL Reciclajes (4)
- PRL Nivel Básico 60 horas (2)
- PRL Electricidad 20 horas (2)
- PRL Font. y climat. 20 horas (2)
- PRL Electricidad 6 horas (2)
- PRL Font. y climat. 6 horas (2)
- PRL Estructuras Tubulares
- Plataformas Elevadoras (2)
- Trabajos en Altura (4)
- Reciclaje de Trabajos en Altura (4)
- APMR
- Gas AD
- Legionella
- Gestión y Administración Pymes

Datos de contacto de empresas del sector

DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN RECLAMOS Y REGALOS DE EMPRESA

PROFESIONALES

Bernardo Muñoz Muriel

UBICIDAD

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^a Pérez
Tu Instalador de Confianza

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

LA ELECTRICA INDUSTRIAL,S.L.

MONTAJES ELÉCTRICOS

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

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

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

www.leisl.es

Epyme

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

miguelpoo@epyme.org

ENVICOR SL
Servicios energeticos

“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

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

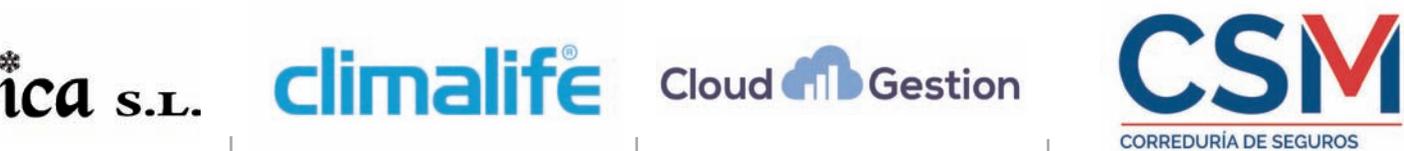
Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA

miguelpoo@epyme.org

Socios Colaboradores en el



primer trimestre de 2021



El sector cierra 2020 con una fuerte caída provocada por los efectos de la pandemia

Afme informa de la fuerte caída en las ventas de material eléctrico en el 2020 que frena en seco el crecimiento vivido en los últimos años y nos sitúa en niveles del año 2017.

Tras unos años de crecimiento, la crisis provocada por el coronavirus ha afectado notablemente al sector del material eléctrico. En concreto, la variación de las ventas en el mercado nacional de nuestro sector, se ha cerrado en un -12,44% para 2020.

Cabe destacar que los últimos meses de 2020 han tenido un comportamiento relativamente bueno, que ha compensado parcialmente la gran caída de ventas experimentada en la fase inicial de la pandemia.

Estamos atravesando un momento de gran incertidumbre y es difícil hacer previsiones para 2021. Sin embargo, a pesar de que los primeros meses del año se presentan complicados, la Junta Directiva de AFME confía que el año pueda acabar con un crecimiento de un dígito alto.

Este crecimiento no permitirá recuperar los niveles de ventas de 2019, pero servirá para retomar la tendencia positiva de los años anteriores a la presente crisis.

La caída sufrida en 2020 nos lleva a niveles de finales de 2017 y volvemos a estar por debajo de la mitad de la cifra de ventas obtenida en 2007.

Sobre AFME - Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico

AFME es una asociación profesional sin ánimo de lucro, de carácter nacional, que abarca los diferentes subsectores de la



Afme calcula que la variación de las ventas en el mercado nacional de nuestro sector, se ha cerrado en un -12,44% para 2020, aunque las perspectivas para el 2021 son de crecimiento.

industria de material eléctrico. Se trata, de hecho, de la única organización en España donde convergen los diversos ramos de actividad de la industria de material eléctrico.

Las empresas que actualmente forman la Asociación representan el 90% de la facturación del sector español de Baja y Media Tensión.

Servicios en beneficio del sector

Desde su fundación en 1982, AFME ofrece una amplia gama de servicios y acciones en beneficio del Sector en general y de sus Asociados en particular.

Su presencia activa en numerosos organismos nacionales e internacionales, le otorga una sólida posición y representación óptima de la industria española, así como gran prestigio e influencia.

Su misión es defender el liderazgo de los Fabricantes de Material Eléctrico en materia de normalización, legislación y certificación, así como dar apoyo a su mercado nacional e impulsar el crecimiento de sus exportaciones mediante nuestros servicios.



La caída nos sitúa en niveles de 2017

Fenie Energía se marca como objetivo seguir siendo líder del mercado independiente

La compañía de los instaladores presenta RE-EVOLUCIÓN, su plan estratégico 2021-2023 con el objetivo de seguir participando en la transformación energética de nuestro país. La transición energética, los Agentes Energéticos, el crecimiento sostenible y las alianzas estratégicas serán los ejes de la acción estratégica y corporativa de Fenie Energía que continuará comercializando, únicamente, energía 100% renovable.

El presidente de Fenie Energía, Jaime Fornés, y la directora general de la Compañía, Paula Román, han presentado RE-EVOLUCIÓN, el nuevo Plan Estratégico de cara al periodo 2021-2023.

La apuesta de la Compañía de los Instaladores continuará centrando su estrategia en la figura del Agente Energético al servicio del cliente. Con más de 2.500 Agentes, Fenie Energía ha conseguido constituir la mayor red de expertos en eficiencia energética de nuestro país. Una apuesta por el ahorro responsable, basado en la eficiencia energética, que constituye un modelo con el que la comercializadora ha logrado competir, de tú a tú, con las principales compañías del sector.

La estrategia girará en torno a cuatro ejes principales: la transición energética; el crecimiento sostenible; la figura del agente y su relación con el cliente; y las alianzas estratégicas y acuerdos de colaboración. Un plan que irá en paralelo al proceso de digitalización puesto en marcha por la actual dirección y que será clave en la consecución de los objetivos de la Compañía. Con estas bases, Fenie Energía se marca el objetivo de alcanzar los 700.000 clientes al término del año 2023.

Como ha reconocido el presidente de Fenie Energía, Jaime Fornés, “se trata de unos objetivos muy ambiciosos”. No obstante, se ha mostrado seguro de la capacidad de la Compañía para lograr su consecución: “somos una compañía que se sostiene sobre unas bases muy sólidas. Cuando nacimos, hace 10 años, también nos dijeron que sería imposible consolidar un proyecto como el nuestro. Hoy somos un referente en el mercado, con más de 2.500 Agentes Energéticos y 440.000 clientes, sin haber renunciado nunca a nuestros valores y a nuestra filosofía”.



Paula Román y Jaime Fornés

Y es que si algo tienen claro en Fenie Energía es su voluntad de continuar apostando por un modelo basado en el Agente Energético. Un modelo que, a través de un servicio cercano y personalizado, busca el ahorro del cada uno de sus clientes a través de soluciones de eficiencia energética: “creemos en este modelo porque tiene un doble beneficio. En primer lugar, el cliente ahorra reduciendo su consumo y pagando únicamente por la energía que necesita. Algo que tiene un beneficio colateral muy positivo para la sostenibilidad y el medio ambiente”, explica Paula Román.

La apuesta por la transición energética no es nueva para una Compañía en la que la totalidad de sus clientes recibe únicamente energía 100% renovable. Una decisión estratégica en favor del medio ambiente y el desarrollo sostenible, que seguirá impulsando Fenie Energía junto al resto de productos orientados a la sostenibilidad y la eficiencia.

En este sentido, Fenie Energía continuará ampliando su cartera de productos de ahorro energético, incorporando las últimas tecnologías del mercado, para ofrecer un paquete

de servicios cada vez más completo y destinado a cubrir todas las necesidades de sus clientes en términos de eficiencia energética. Entre sus objetivos, está reforzar la implantación de las instalaciones de autoconsumo. Un mercado en crecimiento y destinado a posicionarse como una de las palancas de la transición energética. Además, continuará impulsando la movilidad eléctrica, a través de su red de puntos de recarga y ofreciendo soluciones innovadoras como los servicios de monitorización, iluminación o compensación de reactiva, entre otros.

En línea con los objetivos globales

Fenie Energía plantea una estrategia basada en el modelo de futuro que demanda la sociedad. “Queremos avanzar en el sentido de las demandas y preocupaciones de la sociedad sin que por ello renunciemos a un servicio que cubra todas sus necesidades. Es lo que hemos venido haciendo hasta ahora. Nuestros objetivos no pueden ir en contra de los objetivos globales y esto se plasma en nuestro compromiso con la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030”, asegura Paula Román.

Microinversores ventajas y aplicaciones

por Daniel Rodríguez, responsable de producto Temper Energy International

Cuando se habla de energía fotovoltaica o de energía solar la gente comúnmente asocia esto con los paneles solares, dejando de lado al verdadero cerebro de este proceso de conversión de energía, conocido como inversor. Este equipo es el responsable de transformar la energía eléctrica generada en corriente continua, a corriente alterna, la forma de energía utilizada por los consumidores finales.

Gracias al incipiente crecimiento del autoconsumo a nivel mundial, han sido ya muchas las personas que deciden incorporar en sus viviendas soluciones de energía solar que les permita obtener una rentabilidad a medio plazo en el consumo de la electricidad, siendo en parte auto-suficientes. Por ello, está claro que el autoconsumo y la concepción del uso de energías limpias, eficientes y respetuosas con el medio ambiente se ha instalado en nuestras vidas para quedarse.

El exponencial crecimiento del autoconsumo lleva ligado la aparición de una nueva familia dentro de los inversores, conocidos como micro inversores, que permiten optimizar al máximo las instalaciones fotovoltaicas utilizadas en viviendas, ofreciendo una gran cantidad de ventajas frente a los inversores ON GRID.

Mayor producción

Los micro inversores funcionan de manera independiente, transformando la energía en continua en alterna in situ, de tal forma que cada micro inversor maximiza la producción de cada panel conectado al mismo (dependiendo del número de reguladores MMPTs se podrán conectar uno o más paneles al micro inversor). Un panel sucio, fallos eléctricos en alguno de los paneles o posibles sombras ocasionales no reducirán la producción del resto del sistema. Es por ello que la utilización de micro inversores es idónea en el caso de ambientes sombreados y permite optimizar la generación de energía solar al máximo.

Es decir, en el caso de una instalación con varios paneles, si aparecen sombras o

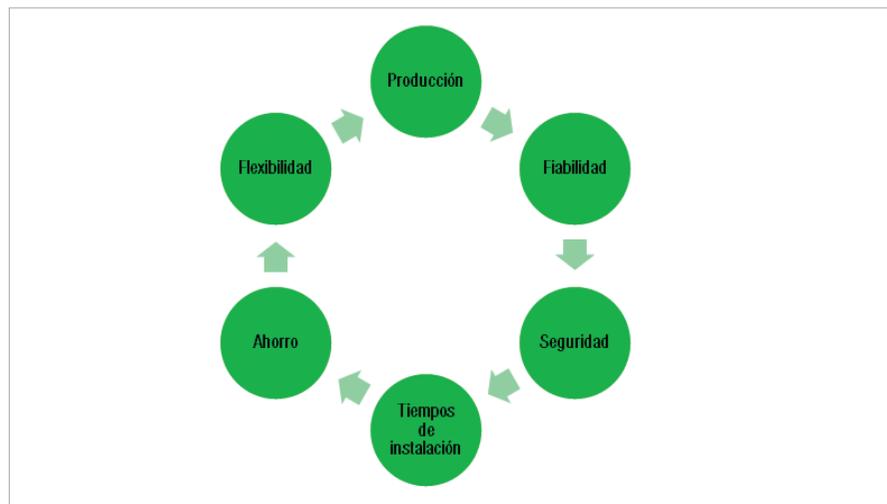


Diagrama autoconsumo



inversor de red vs. microinversores

fallos a nivel eléctrico en ciertos paneles, esto no afecta a la potencia de salida del micro inversor, a diferencia de un inversor, donde si uno de los paneles a los que está conectado no está recibiendo la energía suficiente, afectará a la potencia total de salida de los mismos.

Mayor fiabilidad

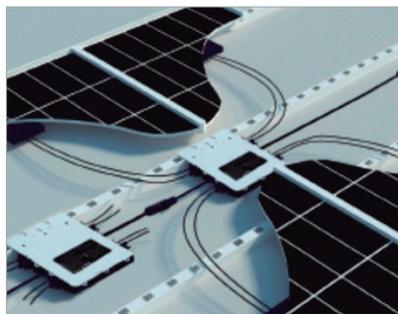
Gracias a la gestión de manera independiente de cada micro inversor, además de conseguir una mayor producción, también se consigue una mayor fiabilidad respecto al uso de inversores ON GRID. Si un panel falla por el motivo que sea, los demás de la serie no se verá afectados.

Mayor seguridad

Los micro inversores son más seguros que los inversores de tecnología ON GRID. Al convertir in situ a nivel de panel la energía en continua, en energía alterna, nunca se tienen altas tensiones en continua que puedan suponer un riesgo para los instaladores o incluso para el usuario final, omitiendo totalmente la posibilidad de generación de arcos eléctricos. Con este sistema de micro inversores la tensión en continua no excede los 60 V.

Menores tiempos de instalación

Los micro inversores se instalan de forma rápida detrás de los paneles solares, anclando los mismos al perfil de la estructura por medio de tornillos. Los paneles solares son fácilmente conectados al micro inversores a través de los conectores plug and play. Todo esto hace que los tiempos de instalación se reduzcan al máximo.



Instalación rápida y sencilla



Instalación rápida y sencilla

Mayores ahorros

Gracias a su rápida y cómoda instalación, así como la generación in situ de la energía en continua en energía en alterna no es necesario incorporar conectores MC4 ni todos los equipos destinados a la protección eléctrica para la parte de continua del sistema fotovoltaico.

Mayor flexibilidad de operación

Puedes diseñar tu sistema de autoconsumo atendiendo a tus necesidades actuales tanto de consumo energético, como de presupuesto, pero, ¿qué pasa si quiero expandirlo en el futuro si mis necesidades aumentan? Los micro inversores permiten ser conectados en paralelo, pudiendo aumentar la potencia de salida instalada, siendo por tanto un sistema flexible con el paso del tiempo y perfectamente ajustable a las necesidades específicas.

Kits de autoconsumo

Teniendo en cuenta el crecimiento del autoconsumo y las múltiples ventajas que supone la utilización de los micro inversores, desde Temper se ha apostado por estos equipos y, además, se ha apostado por los Kits de autoconsumo, ofreciendo una solución simple, completa y eficiente para el usuario final.

Además de la solución de paneles solares, micro inversores y conectores expuesta en los Kits también se cuenta con otros componentes interesantes a la hora de conocer la información eléctrica y operativa del sistema de autoconsumo fotovoltaico instalado.

De esta manera, desde Temper se cuenta con una gateway de comunicaciones (MECD). Este equipo recopila y entrega



Ejemplo de instalación de Kits en tejado

datos de rendimiento en tiempo real, para un monitoreo y gestión integral de la instalación, optimizando el rendimiento del mismo. Con entrada digital programable incorporado, el MECD es capaz de controlar el apagado, conectado al micro inversor, inmediatamente cuando se cambia el estado de la entrada digital.

App Disponible

Asimismo, gracias a la aplicación disponible tanto en Google Play como en Apple Store y compatible con nuestros inversores, se puede conocer, en un solo click, la producción de nuestro sistema de autoconsumo, el consumo que se tiene en la vivienda, si se está produciendo una demanda de energía de la red o por el contrario se está exportando a la misma, entre otras muchas cosas.

Apuesta decidida por el autoconsumo

Desde Temper apostamos por el autoconsumo ofreciendo a nuestros clientes soluciones fáciles de implementar, eficientes en la producción de energía eléctrica de origen solar y respetuosas con el medio ambiente, haciéndonos partícipes de la estrategia de la economía circular.

Disponemos de una amplia oferta que incluye, además de los paneles e inversores y micro inversores, desde las protecciones eléctricas: fusibles y bases, protecciones contra sobretensiones, interruptores de levas, envolventes para 1000V y 1500V en continua, material de instalación con protección UV, una amplia gama de conectores tipo MC4 con sus respectivas herramientas de engaste, hasta instrumentación para el control y verificación de las instalaciones: pinza amperimétrica KPA-GPV, para realizar mediciones de voltaje AC/DC hasta 2000V, multímetro para mediciones de tensiones AC/DC hasta 2000V/3000V, cámaras termográficas, medidor fotovoltaico con el que medir la irradiancia solar...

Además, nuestro servicio técnico te acompañara durante todo el proceso, damos formaciones y consultas on-line y presenciales, así como servicios de calibración o reparación que puedas necesitar.

Grupo Tecgra se incorpora a Epyme como socio colaborador

El nuevo socio colaborador de este 2021 es una empresa sevillana que, en abril del año 2018, resurge de la original Torres Eléctricas Guadaíra y se dedica a la fabricación de todo tipo de estructuras, torres y apoyos metálicos para instalaciones.



Son más de 25 años de experiencia ofreciendo servicio a constructoras e instaladores desde la antigua Torres Eléctricas Guadaíra reconvertida hoy en Grupo Tecgra.

Una evolución que ha permitido la modernización de sus instalaciones, maquinarias y calidad en sus servicios, aunado a una amplia experiencia.

Principales clientes

Los instaladores eléctricos, de telecomunicaciones e instaladores de energías renovables, son los principales beneficiarios de los servicios de esta empresa cuyos ejemplos se cuentan por cientos en toda la geografía nacional.

Un servicio que va desde los inicios del proyecto hasta la entrega del mismo, ofreciendo asesoramiento, fabricación propia, galvanizado, transporte, garantizando la mayor calidad en todo el proceso.

Apoyos y torres metálicas para líneas eléctricas

Una de las principales actividades y primeras fabricaciones de la empresa. Todas estas torres se fabrican siguiendo la técnica de soldadura y galvanizado en caliente, cumpliendo con las normativas de calidad certificadas.

Estructura y herrajes para subestaciones

TECGRA ha visto cómo en los últimos años la demanda de peticiones de estos trabajos se ha visto aumentada. Por ello, se ha empezado a desarrollar esta línea de trabajos para las principales compañías del sector. Desde pórticos, vigas de soportes y chapas.

Torres de telecomunicaciones

Otra de las actividades en las que se ha especializado el grupo son las torres para soporte de antenas de teléfono y radio.

Además, elaboran todo tipo de accesorios y adaptaciones según las necesidades de la propia construcción (escaleras, soportes, pararrayos, etc.)

Torres de iluminación para proyectores

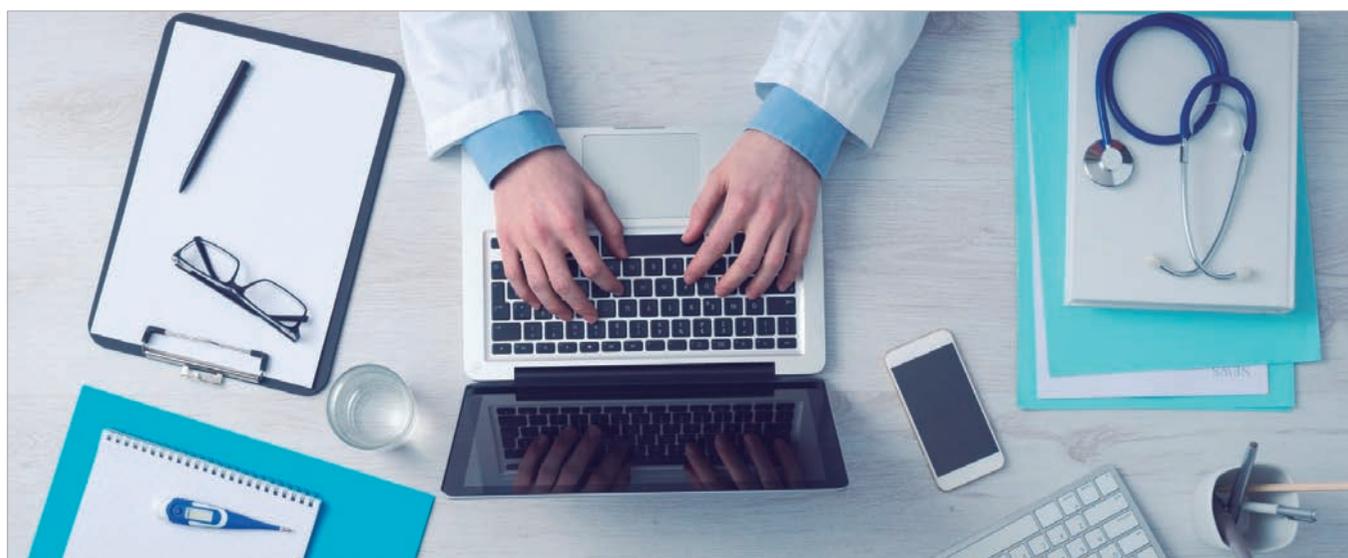
Basadas en la misma tipología que las torres de telecomunicaciones, se fabrican las torres de iluminación para albergar en ellas proyectores de alumbrado para iluminación de áreas de ocio y recintos deportivos. Distintos estadios y campos de entrenamiento de los principales clubes de nuestra geografía son testigo de estas obras.

Estructuras para instalaciones fotovoltaicas

Por último, Tecgra se ha adaptado a los nuevos tiempos y a las nuevas energías para así cumplir con encargos para fabricar distintas estructuras de instalaciones dedicadas a la energía solar, calefacción y climatización.

Epyme Seguros: solución al problema de la baja laboral del autónomo

CSM Correduría de Seguros desarrolla este novedoso producto en condiciones preferenciales para los socios de Epyme. Se trata de una póliza para autónomos que garantiza un subsidio diario en caso de baja por enfermedad o accidente para ayudar a los profesionales a complementar su cobertura en algunos casos inexistente.



Es un hecho que el trabajador autónomo se encuentra en una situación de desprotección en caso de baja por enfermedad o accidente. Desde nuestra experiencia hemos hecho un profundo estudio de mercado entre las distintas aseguradoras que ofrecen soluciones en este sector, y estamos en disposición de afirmar que el seguro que hemos diseñado para asociados de EPYME es el más competitivo y completo del mercado.

Este producto garantiza un subsidio diario en caso de baja por enfermedad o accidente para complementar las escasas prestaciones de la Seguridad Social.

Disponemos de servicio de simulación y cálculo de tu prestación de Seguridad Social en caso de baja por enfermedad o accidente para complementarla con el seguro de una manera eficaz.

La póliza tiene como añadido unas importantes ventajas fiscales, pues el autónomo se puede deducir el coste del seguro en la declaración de I.R.P.F. si se cotiza por

Estimación Directa, hasta un máximo de 500 euros.

- La indemnización se percibe desde el primer día, a diferencia de otras pólizas, en las que sólo se cobra cuando el autónomo está ya de alta. Junto a tu póliza, te entregamos un baremo que indica los días a indemnizar por tipo de enfermedad y capital contratado.

- La indemnización se hace efectiva sin franquicia, desde el momento en que empiece la dolencia o se sufre el accidente.

- Otros seguros sólo indemnizan si estás absolutamente impedido en casa o el hospital. En cambio nuestro seguro indemniza aunque el asegurado esté de nuevo trabajando o se recupere antes de lo previsto.

El producto tiene unas condiciones económicas sin competencia. A modo de ejemplo, para un autónomo con trabajo manual por 290 euros / año se recibe un subsidio mensual de 1.200 euros.

Complementos

Para una cobertura completa podemos añadir de manera optativa:

- Hospitalización por Enfermedad y Accidente.
- Fallecimiento o Invalidez Absoluta Permanente por Accidente.
- Indemnización por Intervención Quirúrgica.

Si quieres más información sin compromiso alguno por tu parte ponte en contacto con nosotros haciendo mención a este producto en:

Lola Ignacio Suárez
Departamento de Seguros
EPYME

Tfn: 954467064
Email: seguros@epyme.org

Groupe Atlantic incorpora sus prestigiosas marcas a la familia Epyme

El grupo francés continúa con su proyecto de expansión en una aventura que lo ha llevado de España a Rusia. Son 17 marcas en todo el mundo, muchas de ellas han sido además socios colaboradores de Epyme. Hablamos por ejemplo de Thermor, Ygnis y Edesa, pero también de líderes en sus segmentos que entran por primera vez en la Asociación como ACV o Sauter.



Groupe Atlantic, un gigante con cerca de 10.000 empleados que trabajan en 28 plantas industriales y 38 departamentos comerciales en 4 continentes, es el nuevo socio colaborador de Epyme.

Fundado en 1968 por Paul Radat y Pierre Lamoure, el grupo nunca ha detenido su impresionante desarrollo sustentado en el crecimiento orgánico y en la adquisición de marcas líderes en el sector.

Groupe Atlantic se especializa en ofrecer soluciones ecoeficientes para garantizar el confort térmico de los usuarios.

De esta forma hacen suyo el desafío de la sociedad de reducir el consumo de energía y aumentar el uso de energías renovables, sin dejar de satisfacer la demanda de confort térmico.

Ya sea en el ámbito Industrial o residencial, el grupo ofrece una mezcla de soluciones ecoeficientes y asequibles para ayudar a cada cliente según su necesidad.

17 marcas en todo el mundo

Groupe Atlantic y, especialmente, sus marcas ACV e YGNIS son pioneras en soluciones globales para instalaciones centralizadas, especialistas en ACS y calefacción, que llevan más de 50 años proponiendo tecnología y potencia en instalaciones a medida con soluciones de alto rendimiento, confort y eficiencia energética.

Otras marcas del grupo son: Atlantic, Sauter, Ideal, Thermor, Keston, Hamworthy, Austriaemail, Lazzarini, Feinwerk, Erensan, Gledhill, Orcon, Innovert Edesa, Triangle Tube.

Ygnis y ACV

Los productos bajo la marca YGNIS y ACV van destinados especialmente al sector de la edificación residencial, sector terciario (hoteles, hospitales, centros comerciales, etc.) y al sector industrial. Para cada uno de estos mercados YGNIS y ACV proponen soluciones que permiten al cliente cumplir con las necesidades de confort térmico y ACS.

En el sector residencial se pueden encontrar soluciones globales como calderas, equipamiento para salas de calderas, sistemas de gestión, equipos autónomos de cubierta, producción de ACS, sistemas solares, y casi cualquier solución para vivienda o para calefacción colectiva.

Por su parte en el sector sanitario, servicios y ocio YGNIS y ACV, ofrecen una gama de soluciones integradas que incluyen generadores, auxiliares para salas de calderas, integración de sistemas de gestión, salas premontadas para calefacción y producción de ACS, producción de vapor, etc., con un único suministrador.

Por último en las aplicaciones industriales YGNIS tiene un largo recorrido, ya que la esencia de la empresa nace en el diseño y fabricación de calderas para uso industrial y en procesos. La producción de agua caliente, o sobrecalentada, y vapor en cualquier condición y volumen son su especialidad.

PREE y MOVES II, ayudas para clientes del sector eléctrico

Hace algo más de un año, Europa se comprometió con alcanzar la neutralidad climática en 2050. Abordar este compromiso pasa por cambiar la forma en la que utilizamos la energía – responsable del 80% de las emisiones de gases contaminantes – y, por eso, cada vez son más las administraciones que ponen en marcha medidas y regulaciones.

A este escenario de urgencia climática, en el primer trimestre de 2020 sumamos un nuevo desafío, la pandemia por la COVID-19, que, lejos de rebajar la necesidad de proteger el medio ambiente, la ha puesto todavía más de relieve. Si queremos salir de esta crisis, debemos hacerlo poniendo la sostenibilidad en el centro de cualquier estrategia. Esta es la idea que subyace tras el mecanismo temporal Next Generation EU desarrollado por la UE y que, en el caso de España, se traduce en una inyección de 140.000 millones de euros, cerca de la mitad en forma de subvenciones, a invertir entre 2021 y 2027.

Objetivos de sostenibilidad y eficiencia

Con el objetivo de impulsar estas ayudas, y sabiendo que edificios y transportes son el origen de gran parte de las emisiones de CO₂, el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) y el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) lanzaron dos planes de subvenciones, el Programa de Rehabilitación Energética de Edificios (PREE) y el Programa MOVES II de Incentivos a la Movilidad Eficiente.

El primero regula las ayudas para la rehabilitación energética de edificios existentes con una dotación de 300 millones de euros. El PREE ofrece ayudas directas de hasta el 80% a actuaciones de mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica del edificio, de las instalaciones térmicas y/o de las instalaciones de iluminación en edificios construidos antes de 2007, siempre que la rehabilitación mejore en, como mínimo, una letra con respecto a la inicial. Los beneficiarios pueden ser, entre otros, personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, propietarias de edificios. Por otro lado, MOVES II se enfoca, principalmente, a los vehículos eléctricos y las energías



as renovables y, además de ayudas a la compra de vehículos de energías alternativas y a la implantación de sistemas de préstamos de bicicletas eléctricas y de medidas de movilidad sostenible al trabajo, incluye subvenciones para infraestructuras de recarga de vehículo eléctrico. En este último caso, son subvencionables los costes del proyecto, la obra civil, los costes de ingeniería y dirección de obra del cableado y su instalación, desde el cuadro eléctrico final del que deriva el circuito hasta el punto de conexión donde se conecta el vehículo para la recarga, que también es subvencionable. Asimismo, el plan contempla el sistema de pago integrado en la estación de recarga, la señalización de las estaciones de recarga y el sistema de gestión, control y seguridad. Autónomos, personas físicas, comunidades de propietarios o empresas son algunos de los perfiles que pueden optar a estas ayudas.

Tecnología susceptible de subvenciones

Entre las actuaciones subvencionables por los planes PREE y MOVES II se incluye la instalación de sistemas y dispositivos conectados inteligentes que mejoran la eficiencia energética de edificios, instalaciones e industrias.

Si avanzamos segmento a segmento, en el área residencial serían subvencionables, por ejemplo, soluciones como EcoStruxure

Building (subtipología 2.5 del PREE), que permite monitorizar, controlar y regular las instalaciones renovables térmicas; la gama Wiser, que, en función de si se aplica dentro de la vivienda o en las zonas comunes, es compatible con la subtipología 2.5 o con la 3 del PREE, o las estaciones de carga de VE EVlink, compatibles con la actuación 2 del plan MOVES II. Todas ellas de Schneider Electric.

También del grupo francés, pero enfocadas al pequeño terciario, destacan, además de EcoStruxure Building y la gama EVLink, EcoStruxure Power y los mecanismos KNX para el control de iluminación y persianas.

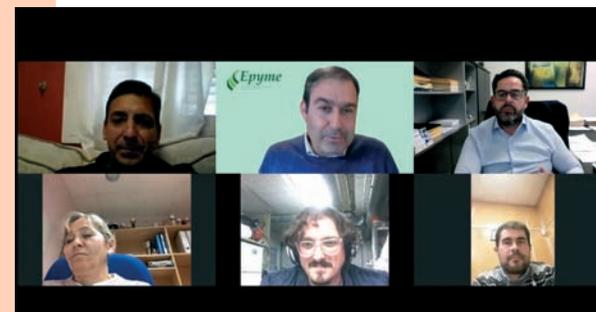
Finalmente, si hablamos de edificios electrointensivos como hospitales, oficinas, centros de datos o industrias, destaca la plataforma EcoStruxure. Una arquitectura de software y hardware IoT abierta, escalable e interoperable que, gracias a sus tres capas (productos conectados, Edge Control y software y aplicaciones analíticas) permite a los gestores gestionar de forma remota todos los sistemas de uno o varios edificios y monitorizar sus consumos energéticos. EcoStruxure incluye múltiples componentes, desde medidores hasta plataformas de monitorización, todos ellos elegibles para PREE y MOVES II.

El instalador imprescindible

Este escenario de innumerables avances tecnológicos y planes de incentivos puede resultar abrumador para propietarios y gestores de viviendas, edificios e industrias. Por eso es tan importante el papel de los instaladores.

Estos planes, además de claras ventajas para el medioambiente, ofrecen grandes oportunidades para los profesionales del sector eléctrico – solo el MOVES II se espera que movilice entre 3,5 y 4 millones de euros por cada millón invertido y genere 5.000 empleos.

RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS



ENERO

				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

FEBRERO

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

MARZO

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				

EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2021

8	Reunión instalcampus	25	Curso Actualización Gases Fluorados	27	Reunión Instalcampus
8	Curso Plataformas	25	Curso PRL 20 horas	27	Presentación Ministerio de Telecomunicaciones
12	Curso Actualización Gases Fluorados	26	Curso Actualización Gases Fluorados	28	Curso Actualización Gases Fluorados
13	Reunión FP Dual	26	Seminario web Agencia Andaluza de la Energía	28	Curso P.R.L. Electricidad
15	Curso Actualización Gases Fluorados	26	Seminario web Siemens	29	Curso P.R.L. Fontanería
19	Reunión nuevas profesiones Telematel	26	Asamblea extraordinaria Fadia	29	Curso Actualización Gases Fluorados
19	Seminario web Bosch, Siemens	26	Martes Técnico de Atean	29	Seminario web Siemens, Junkers
19	Reunión Cofian	27	Curso Actualización Gases Fluorados		
22	Seminario web Siemens	27	Reunión Instalcampus		
1	Curso Actualización Gases Fluorados	9	Reunión Cofian	16	Actualización Gases Fluorados y Administración
1	P.R.L. Nivel Básico	9	Seminario web Siemens, Daikin, Atean	17	Curso Actualización Gases Fluorados y Altura
2	Curso reciclaje Gases Fluorados y P.R.L.	10	Seminario web Siemens	18	Curso Actualización Gases Fluorados
2	Seminario web Siemens	11	Mesa autoconsumo	18	Seminario web Daikin
4	Junta Directiva de Epyme	11	Café con Epyme	19	Curso Actualización Gases Fluorados y Legionella
4	Seminario web Nedgia	11	Seminario web Daikin	19	Seminario web Junkers
5	Seminario web Junkers	12	Curso Actualización Gases Fluorados y APMR	22	Curso Gases Fluorados cualquier carga
5	Curso Actualización Gases Fluorados	12	Seminario web Junkers, Bosch	23	Seminario web Daikin, Fenie y Siemens
8	Curso Actualización Gases Fluorados	15	Curso Actualización Gases Fluorados y Altura	24	Seminario web Daikin
9	Curso Actualización Gases Fluorados	16	Seminario web Siemens, Daikin, Gestión Pymes	25	Seminario web Schneider, Junkers
2	Seminario web Daikin, Siemens	10	Junta Directiva Fenie	25	Consejo de Dirección Fenie Energía
2	Curso P.R.L. Básico y reciclaje P.R.L.	11	Seminario web Daikin	25	Curso Altura y reciclaje
3	Seminario web Fenie-Ledvance	12	Reunión Instalcampus	25	Curso P.R.L. Electricidad
4	Examen RITE y curso Gas AD	12	Seminario web: Junkers, Bosch	26	Curso P.R.L. Fontanería
4	Seminario web Daikin	15	Reunión Cofian	26	Seminario web: Bosch, Junkers, Ygnis
5	Seminarios web: Siemens, Junkers, Bosch	16	Seminario web: Siemens, Daikin, Simon	26	Junta Directiva de Conaif
7	Curso repaso Gas	18	Seminario web: Bosch, Junkers, Simon	29	Curso P.R.L. Estructuras Tubulares
8	Curso Autoconsumo	19	Seminario web: Ygnis	30	Junta Directiva de Fadia
9	Seminarios web: Siemens, Daikin, Atean	22	Curso Altura y curso P.R.L. 20 horas	31	Seminario web Schneider
10	Seminarios web Agencia Andaluza de la Energía	23	Seminario web: Daikin, Fenie		

Ecotic gestionó 115.000 toneladas de residuos electrónicos

Fundación Ecotic financió y gestionó en 2020 cerca de 115.000 toneladas de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos a través de su Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP), pese al complejo contexto condicionado por la pandemia de Covid-19.

En concreto, la entidad gestionó un total de 114.800 toneladas de RAEE, lo que supone un incremento del 2,8% respecto a los resultados de 2019, y que consolidan el crecimiento sostenido de Ecotic y su posición como entidad de referencia en el sector del reciclaje electrónico.



Por origen, los residuos procedentes del ámbito doméstico experimentaron un crecimiento del 1,6% hasta alcanzar las 104.025 toneladas. Los principales incrementos fueron el 9% registrado en la categoría 2 (monitores, pantallas y aparatos con pantallas de superficie superior a los 100 cm²) y el 8% en la categoría 1 (aparatos de intercambio de temperatura).

Las recogidas provenientes de puntos limpios representaron el 32% del total, mientras que la distribución continuó siendo el principal canal de recogida de residuos, arrojando cifras muy similares a las registradas en los ejercicios precedentes.

Como ya sucediera en el ejercicio anterior, el mayor incremento de las cantidades de RAEE recogidas se produjo en los residuos del ámbito profesional, que se elevaron hasta las 10.775 toneladas, lo que supone un 15,6% más que en el ejercicio 2019.

La categoría 4, correspondiente a grandes aparatos con dimensión exterior superior a 50 centímetros, destaca con un importante crecimiento del 32%.

Cabe señalar también el volumen de aparatos destinados a preparación para la reutilización, con cerca de 5.000 toneladas destinadas a este fin a lo largo de los dos últimos ejercicios. Como en el ejercicio precedente, la categoría 6 correspondiente a los aparatos de informática y telecomunicaciones pequeños, ha sido la protagonista en cuanto a cantidades destinadas a reutilización, con un 9,9% sobre el total recogido en dicha categoría.

Nuevo descalcificador de agua Bosch Aqua 2000 S



Comprometida con mejorar la calidad de vida de sus clientes en el hogar, Bosch Termotecnia, división perteneciente al Grupo Bosch, ofrece soluciones que se adaptan a las necesidades de los hogares sin dejar de lado el cuidado por el medio ambiente.

En este sentido, la marca presenta su nuevo descalcificador de agua Aqua 2000 S. Una solución para tratar la dureza del agua equipada con un sistema de control con regeneración inteligente, que mide la cantidad

de agua que tiene que ser sometida al proceso de ablandamiento. Además, permite monitorizar y definir sus parámetros operativos en base a los históricos de consumo, lo que se traduce una mejor gestión económica.

Disponible en cuatro modelos de 10, 14, 22 y 26 litros, el nuevo Aqua 2000 S permite tratar la dureza del agua de forma sencilla y eficaz. Su moderno panel de control está equipado con un sencillo display, lo que hace que sea fácil e intuitivo de usar.

Gracias al nuevo descalcificador de Bosch, el agua de la vivienda no provocará acumulación de cal e incluso es posible una reducción significativa del consumo de detergentes.

Nuevas lámparas Ledvance para alumbrado público



Ledvance, uno de los principales proveedores de iluminación para profesionales y cliente final, acaba de lanzar al mercado su nueva familia de lámparas para alumbrado público, que permiten mejorar la eficiencia energética de las ciudades y reducir su consumo energético mediante la tecnología LED.

La última generación de la familia Osram HQL Led Pro ofrece el replazo LED perfecto para lámparas HID utilizadas en la iluminación de calles, zonas peatonales y parques. Las nuevas lám-

paras combinan mayor calidad de luz con menores costes operativos y permiten un ahorro de energía de hasta un 80% en comparación con las lámparas HQL convencionales. Su larga vida útil reduce al máximo los costes de mantenimiento.

Las versiones de 2.000, 3.000 y 4.000 lúmenes presentan, además, un renovado diseño que recuerda a las lámparas HQL tradicionales. Cubiertas de vidrio, resultan perfectas para su uso en luminarias históricas y arquitectónicas.

Daikin dona purificadores de aire a la Fundación DACER

Daikin, compañía líder en climatización, ha realizado una donación de purificadores con humidificador para la Fundación DACER. Con esta iniciativa, Daikin contribuirá a mejorar la calidad y seguridad biológica del aire que respiran las personas en su clínica de rehabilitación neurológica. Además los filtros HEPA electrostáticos de estos purificadores, que no necesitan mantenimiento durante 10 años, garantizan la desinfección biológica del aire interior.

El objetivo de la Fundación DACER es mejorar la calidad y esperanza de vida de las personas que han sufrido una



lesión neurológica y, en este proceso de tratamiento y recuperación, influye de forma decisiva la calidad del aire interior. Ante la situación actual de crisis sanitaria, la Fundación ha realizado un gran esfuerzo para implementar en su centro unos protocolos muy estrictos con todas las medidas sanitarias posibles, incluyendo el tratamiento UV-C en los equipos de climatización centralizados de DAIKIN.

BAXI lanza cursos de formación orientados a la digitalización

BAXI lanza dos nuevos cursos con el fin de ayudar al profesional en el proceso de digitalización de su empresa y continuar, de esta forma, con su iniciativa de ayudarle a dinamizar y hacer crecer su negocio. Estos cursos, de formato masterclass, ya están activos y podrán realizarse de forma online a través de la plataforma de formación BAXI:

<https://formacion.baxi.es/>

Los cursos son: Introducción a las Redes Sociales y Básicos del mundo digital.

Durante la realización de estos cursos se proporcionan una serie de materiales y ejercicios.



Las formaciones permanecerán activas durante los meses de marzo, abril y mayo de 2021 y podrán disfrutarse de manera gratuita utilizándose el siguiente código promocional del 100% de descuento: FormaciónBAXI100.

Grupo Temper abre una nueva etapa en Epyme como socio colaborador

Temper Energy International, se ha convertido durante el mes de febrero en nuevo socio colaborador de Epyme.

Con sede en Asturias, esta es la filial de Boer Power Holdings en el extranjero creada con el objetivo de ser la plataforma global de operaciones para Europa, América, Oriente Medio y África.

Koban y Crady

Con más de 4.000 m² de superficie para actividades de comercio y logística, Temper Energy International trabaja con más de 50 socios tecnológicos internacionales en desarrollo de pro-



ductos y suministra cerca de 2.000 referencias de productos a más de 1.000 clientes en todo el mundo bajo las marcas Koban y Crady.

Productos y soluciones enfocadas a la eficiencia energética

En Temper se dedican principalmente al diseño, fabricación y

comercialización de productos y soluciones profesionales para la distribución, protección, análisis y control de la energía eléctrica enfocadas siempre a la eficiencia energética.

El Grupo opera a nivel global, trabajando con la vista puesta en todos los mercados interna-

cionales, ofreciendo respuestas concretas y adaptadas a las necesidades de los clientes en cada mercado gracias a su flexibilidad y rapidez.

Larga tradición en Epyme

Temper ha estado siempre muy cerca del instalador y en distintas etapas ha formado parte de Epyme como socio colaborador. En este 2021 ha dado un nuevo paso adelante para colaborar con la Asociación de Instaladores de Sevilla.

Nueva generación de Calderas Inteligentes de Saunier Duval

Saunier Duval ha dado un gran paso adelante con el desarrollo de una nueva generación de calderas inteligentes, conectadas y más eficientes. Los avances tecnológicos que incorporan y su integración con los mejores servicios ofrecen un ahorro y confort sin precedentes: hasta un 35% de ahorro en calefacción respecto a las calderas de no condensación y un 10% más de eficiencia en ACS que el resto de calderas de condensación.

Con potencias que van desde los 25 kW a los 36 kW, incorporan una interfaz táctil con pantalla TFT de alta resolución aún más intuitiva y han sido diseñadas para facilitar la reposición ya que



presentan las mismas dimensiones y son compatibles con los accesorios de la gama anterior.

Están equipadas con la última tecnología gracias al nuevo sistema de combustión auto adaptativo FlameFit, que optimiza la combustión en función del tipo y la calidad del gas maximizando así el rendimiento de la caldera, y con las mejores tecnologías de producción de ACS.

Programación Integral rebaja el importe de sus mantenimientos

Ésta es una de las acciones llevadas a cabo por Programación Integral en consonancia a la realidad económica, para ofrecer el mejor servicio al precio más justo, innovando cada día y desarrollando nuevas soluciones que faciliten la gestión de los negocios de los clientes.

Si algo distingue a programación Integral es su compromiso con el sector instalación y su larga lista de soluciones para la gestión Baseges o sus aplicaciones E-commerce, Datapac (banco de datos), o Esquema + Cálculo el programa de esquemas para el instalador.

También destacan sus módulos complementarios muy ligados a la innovación. Claros



ejemplos son el PiConec y PiConec Pro para la conexión eficiente empresa-clientes-empleados; o Visión Artificial lo último en gestión empresarial para procesar y archivar documentación, mediante IA.

Por último, destacamos los complementos fichaje de tareas y FlowGes para la asociación de tareas a una orden de trabajo o el diseño de workflows, o funciones más específicas como SAT una solución Integral para mantenedores.

Enfriadores Evaporativos Inteligentes Tecna COOLBREEZE

La mayor parte de España tiene un clima que es ideal para la climatización evaporativa y es un país con tradición en sistemas de enfriamiento natural.

Características principales

La climatización evaporativa es la tecnología de acondicionamiento de aire más infrautilizada de todas las tecnologías disponibles en España.

La climatización evaporativa es el efecto de enfriamiento proporcionado por la evaporación adiabática del agua. En la evaporación directa el agua se evapora en la corriente de aire, reduciendo la temperatura de bulbo seco, al mismo tiempo que se aumenta la humedad del



aire. En las regiones secas los enfriadores evaporativos proporcionan refrigeración, mientras que en las zonas húmedas se utilizan para aplicaciones más especializadas.

La climatización evaporativa consume enormemente menos energía que la refrigeración por compresor. Los ahorros energéticos varían según los niveles de

humedad y temperatura, pero puede estimarse un ahorro de entre el 60 y 80 % del consumo energético en zonas de baja humedad, comparadas con los sistemas de compresor.

Aplicaciones

La climatización evaporativa puede usarse con gran eficacia en el 70 % del territorio español, tanto en viviendas como en

locales comerciales además de otras muchas aplicaciones comerciales e industriales como escuelas, fábricas, cocinas, granjas de todo tipo, estaciones, imprentas, exposiciones y talleres de automóviles, etc., etc.

Ventajas

- Importante ahorro energético.
- Bajo costo de instalación.
- Bajo costo de mantenimiento.
- Mejora la calidad del aire interior.
- Utiliza elementos reciclables: agua, madera, cartón.
- No utiliza CFC's.
- Reduce las emisiones de CO2.
- Reduce la dependencia de las energías importadas.

Salvador Escoda S.A lanza ConEcta, la primera web-app al servicio del instalador

Salvador Escoda, distribuidora de materiales para todo tipo instalaciones da un paso adelante en lo digital y lanza al mercado la web-app ConEcta al servicio del instalador.

ConEcta se ha desarrollado con el objetivo de hacer más fácil la vida del instalador profesional ofreciendo:

- Comunicación directa con tiendas a través de WhatsApp a usuarios registrados en ConEcta.
- Envíos Glovo: Los usuarios pueden realizar pedidos a través



de ConEcta y recibirlos directamente en menos de 30 minutos en la dirección deseada.

-Catálogos actualizados: ConEcta ofrece acceso todos los catálogos actualizados de Salvador Escoda y pueden consultarse y descargarse en cual-

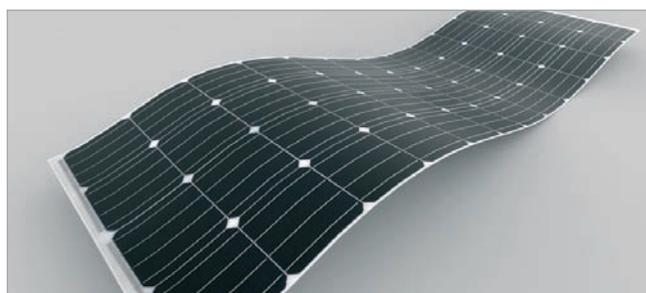
quier dispositivo con conexión a internet. Ya sea en el teléfono o tablet.

-Ofertas exclusivas: En cualquier momento, además de ofertas y promociones exclusivas y personalizadas solamente por registrarse en ConEcta.

Si los usuarios ya son cliente registrado en Salvador Escoda pueden realizar pedidos manteniendo las condiciones de su cuenta cliente. Si aún no son cliente registrado, pueden igualmente realizar pedidos y pagar con tarjeta a través de la plataforma de pago que ConEcta pone a su servicio.

ConEcta es la herramienta para los instaladores profesionales que les permite optimizar sus operaciones y ofrecer un valor añadido a sus clientes.

Paneles solares ultraligeros y flexibles SUNO-UL de TSO



El panel solar flexible ultraligero SUNO-UL de TSO solar transforma cualquier superficie en un generador de electricidad.

Entre sus ventajas destacan su fácil instalación, manejo y transporte, además de su durabilidad y alta eficiencia.

La gama de productos SUNO-UL llega dispuesta a cambiar la visión sobre cómo se puede desarrollar la energía solar en cualquier mercado, haciéndola

más accesible y económica para todos los usuarios.

Los productos SUNO-UL son de tecnología propia TSO desarrollada y patentada, y tienen un precio similar a los paneles convencionales, pero con todas las ventajas de la tecnología SUNO-UL y el ahorro en la estructura de soporte.

Además los productos SUNO-UL pueden reducir hasta un 60% el tiempo de instalación.

Nueva generación de calderas SMART de Vaillant

Totalmente renovadas por dentro y por fuera. Vaillant ha actualizado sus gamas de calderas más representativas, ecoTEC plus y ecoTEC exclusive con nuevos modelos que ofrecen unas prestaciones inigualables, para que los usuarios disfruten del confort más inteligente ahorrando hasta un 35% en calefacción y un 10% adicional en ACS.

Las nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART constituyen la generación de calderas inteligentes más preparadas que nunca para el futuro.

Con un nuevo diseño, moderno y atemporal, tienen prácticamente las mismas medidas que sus predecesoras, facilitando su reposición, utilizando los mismos accesorios de instalación



hidráulica y de evacuación. Ambas gamas incluyen nuevas funciones que facilitan su instalación, configuración y puesta en marcha.

Las nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART, disponibles en potencias desde los 23 kW hasta los 43 kW, incorporan la última tecnología Vaillant y han sido equipadas con los más avanzados sistemas de funcionamiento lo que garantiza su alta eficiencia y gran fiabilidad.

ATOM ENERGY SERVICES, S.L.
BLAZA RUIZ, DAVID
CARMONA ROMERO, JOSE MANUEL
CASADO MORENO, VICENTE
INSTALACIONES ENRIQUE HERRERA,
LEFLET JIMENEZ, MANUEL
LOPEZ RANGEL, MANUEL
MACIAS BENITEZ, JOSE MARIA
MARTINEZ SANTANA, RAUL
MORENO GORDILLO, JESUS

OSAN ELECTRIC, S.L.
PANERA BENITEZ, ENRIQUE
R.M. INTEGRAL SOLUTIONS, S.L.
RODRIGUEZ HIRUELO, JAVIER
RUIZ CABELLO, JUAN LUIS
SAYAGO SANCHEZ, MANUEL
SEIND JPJ, S.L.
SERVIPRESION SEVILLA, S.L.
SOLARMART ENGINEERING, S.L.
TECNOBRACIV, S.L.

Bienvenida a los nuevos socios

Conoce las ventajas de pertenecer a una de las organizaciones profesionales más representativas de Andalucía.

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. Una vez seleccionado publicaremos un extracto con diversos perfiles. Si por razones de espacio no pudiese ser publicado, será archivado en nuestra bolsa de trabajo que se encuentra a disposición de todas las empresas asociadas.

José Luis Asián Rodríguez

Tlf: 665082178 Coria Del Rio

Formación: 1. Grado Medio - FPI Técnico en Equipos e Instalaciones Electrotécnicas 2. Curso de Administrador de redes 3. Curso de Instalaciones de Energías Renovables en Edificios 4. Curso de Prevención de Riesgos Laborales 5. Curso de grupos de presión.

Experiencia Profesional: Once años de experiencia como oficial electricista realizando principalmente labores de montaje de cuadros eléctricos de baja tensión, instalación de elementos eléctricos en viviendas, locales y naves industriales, instalación de fontanería, instalación de porteros automáticos, mantenimiento de luminosos en carreteras, montaje e instalación eléctrica en casetas de feria.

Otros:

- Posibilidad de incorporación inmediata.
- Movilidad geográfica.
- Jornada laboral indiferente.

Francisco Manuel Carrillo Tello

Tlf: 664839137 Dos Hermanas

Formación: 1. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. 2. Máster en Finanzas y Dirección Financiera de Empresas. 3. Curso extensivo de inglés, nivel intermedio-alto (B2). 4. Curso extensivo de inglés, nivel intermedio-alto (B2).

Experiencia Profesional: seis años de experiencia como Técnico en Administración y Finanzas en empresas del sector aeronáutico. Algunas de las labores realizadas: contabilización y reclamación de incidencias de facturas de clientes y proveedores, gestión y conformidad de facturas recibidas, preparación y realización de transferencias y remesas de pagos bancarios, conciliación bancaria entre los diferentes registros contables, clientes y proveedores, reporting de información económico-financiera, ealización y participación en las Auditorías Financieras anuales.

Francisco José Pichardo Limón

Tlf: 650654925 Sevilla

Formación: 1. Título de técnico especialista en electricidad y electrónica. 2. Carnet de instalador autorizado en baja tensión. 3. Curso de plataformas elevadoras. 4. Formación en Prevención de Riesgos Laborales. 5. Curso para la obtención de TPC. 6. Curso de instalaciones, reparaciones, montajes, estructuras metálicas, cerrajería y carpintería metálica. 7. Curso de seguridad en trabajos en altura. 8. Curso de seguridad en el montaje, utilización y desmontaje de andamios. 9. Curso de Operadores de aparatos elevadores. 10. Curso sobre medidas preventivas frente al covid-19.

Experiencia Profesional: experiencia de dos años como Instalador contraincendios. Quince años de experiencia como electricista en instalaciones y mantenimientos de locales comerciales, viviendas, colegios, agrícola e industrial tanto autónomo como para diversas empresas del sector.

Otros: Carnet de conducir (B), Vehículo propio, Disponibilidad inmediata.

Juan Luis Fernández

Tlf: 696818245 Sevilla

Formación: 1. Grado Superior instalaciones electrotécnicas y de automoción. 2. Grado medio instalaciones eléctricas automáticas. 3. Grado en distribución de alimentos y bebidas.

Experiencia Profesional: Experiencia como empleado de mantenimiento en hotel, al cuidado de los circuitos eléctricos y las instalaciones de telecomunicaciones y realización de todo tipo de reparaciones eléctricas, fontanería y riego entre otros.

Otros: Disposición total. Carné de coche.

Susana Flor Moya

Tlf: 615211012 Sevilla

Formación: 1. Técnico Superior Administrativo. 2. Curso calidad en la empresa. 3. Curso aplicaciones informáticas en oficina.

Experiencia Profesional: Once años como Directora Ejecutiva de empresa de servicio técnico de mantenimiento de aire acondicionado industrial. Realizando labores de gestión de la documentación de los equipos de trabajo, organización y programación de proyectos. Actualización y gestión documental, administrativa en Plataforma digital de las Empresas Proveedoras, atención al cliente telefónica y telemática. Negociación y gestión de proveedores. Elaboración de presupuestos, informes y facturación.

Cinco años de Experiencia como administrativa de dirección e instaladora electricista realizando tareas de elaboración de Presupuestos, Informes y Facturación. Negociación y gestión de proveedores. Atención al cliente telefónica y telemática. Gestión documental. Realización de certificados y Trabajos en Instalación Eléctrica.

Luis Manuel Tiverio Hernández

Tlf: 677760832 Olivares

Formación: 1. Curso de ayudante de instalación de paneles solares. 2. Curso de trabajos en altura. 3. Licenciado en educación.

Experiencia Profesional: Experiencia como serigrafista. Experiencia en ventas y de cara al público. Experiencia en el sector agrícola.

Otros: Disposición total. Carné de coche.

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 2021	
Socio adherido	25 euros / mes
Socio de Formación	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

Gratuitos



Datos Energéticos de Andalucía 2019

Autor: Agencia Andaluza de la Energía.

Editorial: Agencia Andaluza de la Energía.

Descarga:
<https://www.agenciaandaluzadelaenergia.es/es/biblioteca/datos-energeticos-de-andalucia-2019>



Guía de renovación energética en edificios residenciales, terciarios e industriales

Autor: Schneider Electric.

Editorial: no disponible.

Descarga: <https://www.se.com/ww/en/download/>

Librería



Reglamento Técnico de Distribución y Utilización de Combustibles Gaseosos y sus Instrucciones Técnicas Complementarias. Segunda Edición

Autor: Conaif.

Editorial: Conaif.

ISBN: no disponible.

Precio: 10,58€ + I.V.A. (precio socio)

Venta: Epyme



Especificaciones particulares E-Distribución

Autor: Fadia.

Editorial: Fadia.

ISBN: no disponible.

Precio: gratuito. Solicitar en Epyme

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 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

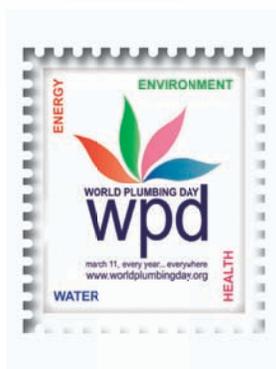
Aparatos a Presión

Gases Fluorados

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

El 11 de marzo celebramos el **DÍA MUNDIAL DE LA FONTANERÍA**.
 Este año, desde CONAIF queremos agradecer especialmente a los fontaneros por haber estado ahí durante la pandemia, ayudando con su trabajo a los ciudadanos para evitar contagios de COVID-19. El sector de la fontanería, en su conjunto, ha sido y continúa siendo esencial para garantizar en los hogares e industrias el suministro de agua, facilitar el lavado de manos y reducir con ello el riesgo de transmisión.

Por todo ello,



11 MARZO 2021
DÍA MUNDIAL DE LA FONTANERÍA
www.worldplumbingday.org



FIRMAS QUE SE SUMAN CON CONAIF AL DÍA MUNDIAL DE LA FONTANERÍA



6 Y 7 DE OCTUBRE COFIAN

I CONGRESO Y FERIA
DE LOS INSTALADORES DE ANDALUCÍA

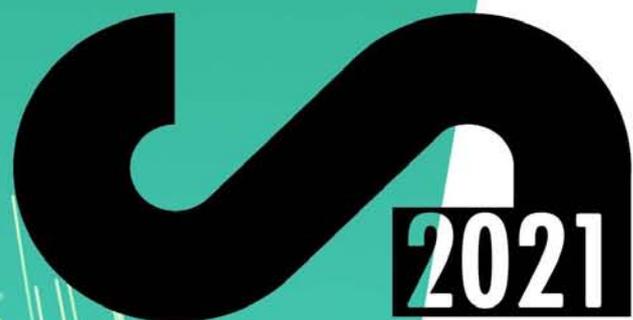


FIBES, Palacio de Congresos y Exposiciones Sevilla



#cofian2021

ORGANIZA



I CONGRESO DE LOS INSTALADORES DE ANDALUCÍA

www.cofian.es