

REVISTA INFORMATIVA DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
DE MONTAJES ELÉCTRICOS Y TELECOMUNICACIONES DE
LA PROVINCIA DE ALICANTE



apeme

Conecta
10

SUMARIO

LA ASOCIACIÓN

Estar a la altura

La salida en K

Campus APEME online

Vídeo Pills

Estamos a tu lado

Reconocimientos

Convenios de colaboración

Responsabilidad Social Corporativa

Informe económico y financiero APEME

Campus APEME

Pensando en ti

#SomosAPEME

ARTÍCULOS DE ACTUALIDAD

Cinco reflexiones y un aplauso

Entrevista a Andrés Sabater, nuevo Consejero de Administración de Feníe Energía

El futuro de las pensiones

¿Por qué sigue siendo importante centrarse en lo importante?

ARTÍCULOS ESPECIALIZADOS

Hay otra forma de abrazar y dar la bienvenida a nuestra familia y amigos

Actual oportunidad de la energía fotovoltaica en el futuro de las energías renovables

Cobrar la energía eléctrica excedente del autoconsumo

Unex con las energías renovables

Mejorar el valor añadido de la oferta hotelera

Movilidad sostenible, el reto de adaptar nuestras ciudades

¿Dónde cargar el coche eléctrico?

Raption 150, la recarga superrápida de los vehículos eléctricos de hoy y mañana

La importancia de la iluminación en el proceso de compra

Lo que no se ve, no se tiene en cuenta

¿Qué pasa con mi recibo de luz?

Control eficiente de la iluminación de edificios

ESTAR A LA ALTURA

Andrés Sabater Presidente de APEME

Estimados Asociados:

Quisiera, en primer lugar, aprovechar la ocasión para transmitir mis condolencias para todos los asociados de APEME y familiares que se hayan visto afectados de una forma directa o indirecta por los efectos de la Pandemia Covid-2019.

Vivimos tiempos difíciles, afrontamos retos diarios, con cambios constantes y marcados por una incertidumbre e inestabilidad, que vinieron para quedarse. Como Asociación Empresarial, no hemos podido vivir ajenos a los cambios y a las nuevas situaciones. Todas las previsiones, actuaciones formativas o proyectos a desarrollar, cambiaron abruptamente el 14 de marzo. Había que amoldarse y reaccionar. Nos resultó fácil: solo teníamos que aprovechar el bagaje de más de 40 años de experiencia como Asociación, y adaptarlo a la nueva realidad. Solo teníamos que continuar poniendo al Asociado en el centro.

De inmediato activamos todas las medidas necesarias para salvaguardar la salud de nuestros profesionales, configuramos turnos, y multiplicamos el contacto y la comunicación con nuestros asociados. El inicio de la pandemia supuso mucha incertidumbre, y la publicación de legislación y nuevas normativas fue pródiga y extensa, por lo que era necesario redoblar esfuerzos dirigidos a filtrar, comunicar y explicar esta nueva realidad.

En paralelo tuvimos que cancelar el evento Conecta 2020, lo que supuso, debido a las restricciones provocadas por el estado de alarma, la celebración de la Asamblea General mediante el procedimiento del voto digital. Deseamos y trabajaremos para conseguir que en próximas ediciones y siempre que el virus lo permita, celebrarla de nuevo con el formato más "normal" posible. La pandemia también nos obligó a repensar nuestra oferta en formación. Campus APEME se transformó y pasó a ser online, obteniendo una respuesta de participación y capilaridad que superó positivamente las expectativas iniciales.

Nuestra labor institucional, este año con la pandemia, no sólo no se paró, sino que adquirió una mayor intensidad. Por primera vez desde su fundación, APEME estará representada en el Consejo de Administración de la compañía Fenie Energía. Un paso importante y necesario para refrendar el peso que, como asociación, merecemos a nivel nacional.



También hemos seguido desarrollando nuestro papel en el Comité Ejecutivo de nuestra Federación FENIE, adquiriendo mayor protagonismo y liderando diferentes proyectos que influirán en el futuro de nuestro sector. A nivel autonómico, emprendimos junto a nuestros compañeros de FIECOV diferentes campañas destinadas a poner en valor nuestra actividad y reivindicar un trato justo de las administraciones públicas, acorde al peso que ocupamos en la economía de nuestra Comunidad.

Y no podíamos olvidar nunca nuestra vertiente social. Muy a los inicios de la pandemia, hicimos llegar a todos nuestros asociados de manera gratuita más de 3.5000 mascarillas, y como Asociación, nos pusimos en contacto con la mayoría de las instituciones públicas de la provincia para ofertar toda la disponibilidad solidaria de nuestros 700 asociados. Fruto de estos contactos surgió un convenio con Cruz Roja, cuyos efectos, en momentos de tanta necesidad, nos enorgullecen a todos. Es justo destacar el reconocimiento de UEPAL, que en su II Gala Anual de Entrega de Premios quiso reconocer el excelente funcionamiento de las infraestructuras de telecomunicaciones y eléctricas durante la pandemia. Un honor recogerlo en nombre de todos vosotros.

¿Y el futuro? Vienen tiempos prometedores y muy exigentes para nuestro sector. Se prevén transformaciones económicas de envergadura, que tendrán como motor de crecimiento la digitalización, la sostenibilidad y la obra pública. Estaremos a la altura, no vamos a fallar, lo estamos haciendo y lo volveremos a hacer. La historia y experiencia como asociación nos respalda, y nuestra fuerza y compromiso social nos avala ante cualquier situación: Ánimo, y como decía nuestro gran amigo Sergio Pomar: ¡"Sempre Endavant"!

LA SALIDA EN K

Natxo Ivorra
Secretario General de APEME

Sin duda, el COVID 19, ha afectado en mayor o menor medida a toda la población mundial y ha puesto en el foco la necesaria conjunción entre el progreso económico y la salud de los ciudadanos. En ambos campos, las pérdidas han sido sorpresivas y muy dolorosas. Vaya desde aquí mi humilde homenaje para todos los que, desde diferentes ámbitos de la sociedad, luchan y aportan para vencer definitivamente a la pandemia.

El sector eléctrico y de telecomunicaciones fue con construcción y de reformas, vieron escasamente reducida su actividad, e incluso en alguno de ellos se detectaron ciertos crecimientos. Podríamos llegar a la conclusión que, salvando los efectos que la crisis del comercio y turismo haya podido generar, nuestro sector ha superado satisfactoriamente el primer round de este "combate".

La pandemia ha sido un acelerador de la transición que se estaba empezando a impulsar en la economía. Antes del COVID, ya salía a flote, ya se empezaba a poner en evidencia, un cierto agotamiento de modelos de negocio, superados por potentes y nuevos procesos de digitalización que ponían el acento en la sostenibilidad y en las personas. El virus aceleró los planes, y aunque se discuta respecto a si los modelos económicos e industriales anteriores son la causa o no de su propagación, donde parece no haber mucha discusión es acerca de la necesidad de cambiar, de recuperar, y acelerar todas las medidas que antes de la pandemia se vislumbraban; pero que, pasados sólo seis meses, se consideran de extrema necesidad.

Todo este contexto seguro que ayudará al desarrollo del sector. Europa ha diseñado un plan económico, un nuevo Green Deal Europeo, que no es más que un potente plan de estímulos económicos, cuya concesión vendrá condicionada por los efectos que en materia sostenible y de transformación digital tengan los proyectos presentados. A priori todo parece ideal, pero ¿será suficiente este supuesto manguerazo de ayudas?



A mi juicio, las ayudas para ser efectivas tienen que articularse en planes financieros definidos que aseguren que las mismas ayuden al progreso y desarrollo de las pymes autónomas de este país. Para ello, además de los manguerazos, se necesitan cambios estructurales profundos que afecten a todos los agentes económicos. Se necesita repensar rápido y actuar de manera que estas ayudas sean capilares y efectivas, y no meros remiendos que olviden o dejen atrás al tejido empresarial, factor fundamental, si lo que buscamos es consolidar y ampliar nuestro bienestar social.

Al principio de la pandemia, se pronosticaba mucho cómo iba a ser la salida económica de la crisis. Había diferentes tendencias: los optimistas que veían una recuperación en V, los menos optimistas, que hablaban de una salida en forma de la pipa de Nike, otros, que sí, pero no, y dibujaban una recuperación en W; y recientemente muchos, a los que me sumo, que puestos a escenografiar, prevén una salida en K: unos cogerán el palo ascendente y otros el descendente. ¿Qué camino escogerá la economía de este país?

Los empresarios y autónomos lo tienen claro. Optarán por luchar, crecer, mejorar... y anhelarán sentirse acompañados, no viajar solos, para así rentabilizar al máximo la oportunidad única de transformar con fundamento, las estructuras económicas de este país.

CAMPUS APEME ONLINE



FORMACIÓN DE CALIDAD, ACTUALIDAD Y ESPECIALIZADA



**¿Quieres sugerirnos
alguna formación que te
gustaría que
impartiéramos?**

Escríbenos un correo a:
info@apeme.es

Adaptándonos a los tiempos que estamos viviendo, nuestra formación también se adapta a las necesidades de nuestras empresas asociadas, flexible y cómoda con la misma calidad de siempre.

Durante este año, hemos realizado varias acciones que han tenido muy buenos resultados con una gran aceptación y estamos decididos a seguir apostando por esta modalidad.

Vehículo Eléctrico, gases Fluorados, autoconsumo, iluminación, Dialux.

Permanece atento a nuestras comunicaciones porque estamos preparando nuevas actividades que seguro no te querrás perder.

La otra energía [^]



CONÓCENOS

ruanoenergia.com

- Paneles Solares
- Estructuras
- Inversores
- Bombeo Solar
- Autoconsumo
- Ingeniería

VÍDEO PILLS

Con esta iniciativa que desarrollamos dentro de **Campus APEME Online**, os presentamos una serie de Píldoras Formativas impartidas por colaboradores de la asociación y que tratarán temas de actualidad que afectan a nuestro sector:

Álex Aygües (ABRANDING).
Digitalización, MK y Comunicación

Pablo Fambuena.
Visión negocio y era post COVID19

Jesús Román (FENIE).
Perspectivas sector a nivel nacional

Víctor Saiz (Lucero de Levante).
Oportunidades negocio instalador conectado

Manuel Sanchis (Grupo Peisa).
Autoconsumo energético, presente y futuro



FERMAX

DUOX^{plus} Más potente

EL ÚNICO SISTEMA DE VIDEOPORTERO
2 HILOS COMPLETAMENTE DIGITAL

+
capacidad

+
tecnología

+
flexibilidad

+
funciones

+
conectividad

¡Abre la puerta
de tu casa
desde el móvil!






www.fermax.com

ESTAMOS A TU LADO

COVID-19

Si hay una novedad que no podemos pasar por alto este año ha sido: COVID.

Marzo 2020, con la llegada del confinamiento, muchísimas eran las dudas y las lagunas que generaban los Reales Decretos que no cesaban de publicarse. Ante esa necesidad de información, desde APEME se creó un apartado en nuestra web dirigido exclusivamente a todas las noticias relacionadas a esta complicada e inesperada situación.

REPORTAJES EN INFORMACIÓN TV

Continuamos con nuestros reportajes en Información TV que dan impulso y visibilidad a nuestras empresas asociadas en los temas de máxima

- **53 NOTICIAS PUBLICADAS EN POCO MÁS DE DOS MESES.**
- **82 BOLETINES INFORMATIVOS ENVIADOS.**
- **2.200 LLAMADAS ATENDIDAS.**
- **3.000 MASCARILLAS PROPORCIONADAS A NUESTRAS EMPRESAS ASOCIADAS.**
- **MISMO HORARIO Y SERVICIOS QUE SIEMPRE.**

actualidad, el futuro de nuestro sector:

EL VEHÍCULO ELÉCTRICO Y EL AUTOCONSUMO



Descubre las soluciones para vivienda de la serie ARELOS:

Caja de distribución + caja ICT

Consigue una estética discreta y uniforme



+




Solera

www.psolera.com



APEME

Asociación Provincial de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de Alicante

Premio
Fomento de la economía provincial,
por el excelente funcionamiento de las
infraestructuras de telecomunicaciones
y eléctricas durante la pandemia

Premios UEPAL: Reconocimiento al colectivo que formamos APEME

“Este premio no es más, ni menos, que el reconocimiento a la labor de más de 700 empresas y autónomos de toda la provincia que en la primera fase de la pandemia, con su esfuerzo y en ocasiones casi a ciegas, actuaron con el valor y la responsabilidad social que requerían el momento y las circunstancias. Este premio es, y va por todos ellos” Andrés Sabater, Presidente de APEME.

En la segunda edición de los premios UEPAL, APEME ha recibido el premio al Fomento de la economía provincial, por el excelente funcionamiento de las infraestructuras de telecomunicaciones y eléctricas durante la pandemia.

		<p>Industria</p>	<p>Comunicación y seguridad</p>
<p>Media tensión</p>	<p>Climatización</p>		
<p>Domótica</p>	<p>Iluminación</p>	<p>Vehículo eléctrico</p>	
<p>Renovables</p>		<p>EPIS</p>	
<p>ALCOI P.I. Cotes Baixes, c/ B, nro. 2 03804 ALCOI T_ 96 552 10 78</p>	<p>DENIA Partida Madrígueres Sud, 64 nave E 03700 DENIA T_ 96 578 16 28</p>	<p>ALICANTE Ctra. Ocaña, nro. 63 03114 ALICANTE T_ 96 611 11 10</p>	<p>UBICACIÓN GEOGRÁFICA DELEGACIONES AME</p>

amelectrico.es

CONVENIOS DE COLABORACIÓN

CONVENIO DE COLABORACIÓN CON GVA IVACE

APEME facilita la obtención del Certificado de energías renovables necesario para deducirte fiscalmente de tus instalaciones fotovoltaicas

El Conseller de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, Rafael Climent, ha firmado con el presidente de APEME, Andrés Sabater, un acuerdo que brindará a los ciudadanos la obtención del certificado de energías renovables, que permite obtener la deducción fiscal del 20 % en el tramo autonómico del IRPF por inversiones en instalaciones de autoconsumo de energía eléctrica o destinadas al aprovechamiento de determinadas fuentes de energías renovables en los hogares de la Comunidad Valenciana.

Con la firma de este convenio las empresas asociadas aportarán un valor añadido a sus clientes, puesto que tal y como reseñó el Conseller Rafael Climent, este acuerdo permitirá "acelerar el procedimiento de obtención del certificado a los ciudadanos y facilitará considerablemente su obtención".

Esta colaboración es fruto de la confianza que la Administración deposita en asociaciones de futuro como APEME, que apuesta firmemente por las energías renovables.



CONVENIO DE COLABORACIÓN CON LA FUNDACIÓN LABORAL DE LA CONSTRUCCIÓN



APEME firma con la Fundación Laboral de la Construcción un convenio de colaboración mediante el cual todos los alumnos que finalicen sus estudios de Formación Profesional en la rama de electricidad y que se integren como trabajadores en las empresas asociadas, podrán convalidar la formación de Prevención de Riesgos Laborales recibida en su instituto y obtener la acreditación del curso de 2º ciclo "Electricidad, montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de alta y baja tensión" de 20 horas.

Esto permitirá que puedan entrar en las obras de construcción sin tener que realizar una nueva acción formativa.

Los alumnos que se integren en empresas asociadas, podrán convalidar la formación de Prevención de Riesgos Laborales



EFICIENCIA ENERGÉTICA / RENOVABLES



grupopeisa

>> siempre contigo

DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL
DE MATERIAL ELÉCTRICO

**Siempre adaptándonos
a los nuevos tiempos.**



peisa.com



EL CORAZÓN DE APEME

APEME ha querido poner punto final a este 2020, llevando a cabo una acción solidaria dentro de su plan de RSC previsto para este ejercicio. Este año el objetivo se ha centrado en combatir la pobreza energética mediante la donación de material eléctrico a CRUZ ROJA, que contribuirá a mejorar la eficiencia energética de más de 40 familias necesitadas de nuestra provincia.

APEME ha querido premiar este año a una institución como la CRUZ ROJA, que, con más de un siglo de historia, viene realizando una labor humanitaria ingente. Los más de 700 miembros de la familia APEME, se sienten orgullosos de contribuir en la lucha contra el cambio climático y ponen de manifiesto la intención de continuar activando la palanca de la transición energética.



"Agilizar en gestiones me permite dedicar más tiempo a mi cliente."

¡Descárgate ya mySchneider app!

Life Is On | Schneider Electric



Primer Informe Económico y Financiero APEME de las empresas instaladoras en la Provincia de Alicante

La crisis económica que nos ha sobrevenido este año, ha generado una gran incertidumbre en las empresas de cualquier sector en general y en aquellas que más vinculadas están con el sector del comercio minorista y turismo en particular, sectores con una amplia representación en nuestra Provincia.

Es por este motivo que nuestro colaborador experto analítico Pablo Fambuena, ha realizado un estudio más exhaustivo, detallado y aplicado a la realidad actual del sector y de la provincia.

Añadiendo además las necesarias herramientas prácticas en excel destinadas a que cada empresa asociada se pueda realizar sus propios cálculos para afrontar la crisis. Con datos de las cuentas anuales depositados en el registro mercantil se han analizado el consolidado del

sector para identificar fortalezas y debilidades de la actividad en la provincia. Más concretamente la cuenta de resultados tipo por segmento, así como los costes estimados de la hora de trabajo en función del convenio vigente, y las posibles necesidades financieras provocadas por la actual crisis.

Dentro de nuestro programa formativo Campus APEME, hemos realizado dos cursos prácticos totalmente online, uno de ellos destinados a empresas y el otro a autónomos, en los que cada asistente recibió un informe individual en una hoja excel con los datos precargados de aquellas empresas de las que tengamos datos del registro, así como una estimación media para los autónomos en función de su tamaño. El objetivo cumplido es que cada asociado disponga de una herramienta que le permita realizar una estimación de sus costes y necesidades financieras para asegurar la viabilidad de su proyecto empresarial.



ORMAZABAL

velatia

28 ACTIVIDADES 890 HORAS 448 ASISTENTES

TÉCNICAS

Domótica, Autómatas programables, Dialux, Iluminación conectada, Eficiencia energética.

CAPACITACIÓN

Obtención del Carné RITE, Carné Instalador Alta Tensión, Reciclaje manipulador de Gases Fluorados, Agente Energético Feníe Energía.

GESTIÓN EMPRESARIAL

Cursos Online Cálculos clave para el 2021, herramienta práctica para conocer la situación económica y financiera de empresas y autónomos.

AUTOCONSUMO

Cursos sobre instalación y mantenimiento de instalaciones solares fotovoltaicas. Legalización con la nueva legislación.

MOVILIDAD ELÉCTRICA

Jornadas de instalación de puntos de recarga para Vehículo Eléctrico. Posibilidades de negocio, legislación vigente y las tramitaciones necesarias para la legalización de estas instalaciones.

FORMACIÓN PROFESIONAL

Jornadas informativas por los IES de la provincia sobre las Competencias Profesionales dirigidas a nuestros futuros instaladores.





Natxo Ivorra Ivorra
natxoivorra@apeme.es
Secretario General



Suni Climent
sunicliment@apeme.es
*Contabilidad y Facturación
Tramitación de seguros
Tramitaciones de Telecomunicaciones*



Mari Luz Molina
mariluzmolina@apeme.es
*Gestión y Tramitación ante los Servicios Territoriales de Industria y Energía: sistema SAUCE
Trámites subcontratación*



Amparo Pujante
amparopujante@apeme.es
Gestión y Tramitación ante los Servicios Territoriales de Industria y Energía de forma presencial

ASESORÍA TÉCNICA

Reglamentos.
Normativas.

FISCAL, LABORAL Y JURÍDICA

IAE, IRPF, IVA, Modalidades de empresa. Convenios colectivos, modalidades de contratación laboral, ayudas y subvenciones.

Determinación y cálculo del coste de la mano de obra facturable.

FORMACIÓN

Cursos, jornadas técnicas.

Reciclaje técnico y empresarial.
Colaboración con los IES de la provincia.
Prevención de Riesgos Laborales.
Venta de libros y reglamentos.

SEGUROS COLECTIVOS

Responsabilidad Civil.

Accidentes de los trabajadores según convenio

GESTIONES Y TRAMITACIONES

Industria, de forma presencial o telemática por sistema SAUCE.

Iberdrola Distribución.

Telecomunicaciones.

Feníe Energía, contratación de suinistros electricidad y gas.

Determinación y cálculo del coste de la mano de obra facturable.



Juan F. Miró Escoda
juanmiro@apeme.es
Departamento Técnico



Ana Nogueroles
ananogueroles@apeme.es
Formación y Calidad
Firma digital
Contratación Fené
Energía
Tramit. del REA y TPC



Carmen Sanz
carmensanz@apeme.es
Tramitaciones de
Expedientes ante
IBERDROLA Distribución



Raquel Soriano
raquelsoriano@apeme.es
Departamento de
Comunicación

965 922 447
6 líneas a tu disposición

Reyes Católicos, 34.
03003. Alicante

Invierno: 8:30h - 18h
(Viernes hasta las 14h)
Verano: 8h - 14:30h

apeme@apeme.es

www.apeme.es

enapeme.es

mi.apeme.es

IMPULSO A EMPRENDEDORES, GESTIÓN EMPRESARIAL Y ESPECIALIZACIÓN

Asociado Junior (gran descuento con los mismos servicios).
Flyers y minifyers.

Carné Profesional APEME.

Certificado de Garantía de Instalación.

Determinación y cálculo del coste de la mano de obra facturable.

COMUNICACIÓN Y PUBLICACIONES

WEB: apeme.es
Blog: enapeme.es
Intranet: mi.apeme.es

Revista APEME Conecta.

Tablón de anuncios.

PROMOCIÓN Y APOYO PROFESIONAL

TPC, Tarjeta Profesional de la Construcción sector metal REA, Registro Empresas Acreditadas.

Organización Ferias, congresos...

Creación de firma digital

CONVENIOS, DESCUENTOS COMERCIALES

Principales entidades bancarias.
Rentacar y automoción.

Organismos de Control Autorizados.

Software para instaladores.

Agencias de viajes y hoteles.

Formación.

Seguros.

Reciclaje de lámparas.
Servicio de Prevención.

#SOMOSAPEME

La asociación_ Quiénes Somos

PRINCIPALES OBJETIVOS

- ⚡ Agrupar a los instaladores eléctricos y telecomunicaciones de la provincia de Alicante.
- ⚡ Defender nuestros intereses ante Organismos Públicos o privados relacionados con nuestra actividad.
- ⚡ Promocionar la imagen del colectivo de empresas asociadas.
- ⚡ Portavoz de los intereses de nuestros asociados y mediar entre ellos en caso de conflicto.

+700
EMPRESAS
ASOCIADAS

40
AÑOS

QUIÉNES SOMOS

APEME es una organización empresarial, integrada por empresas y profesionales cuyas actividades se centran básicamente en las instalaciones eléctricas y las telecomunicaciones, libre e independiente de los poderes públicos, sin ánimo de lucro, que goza de personalidad jurídica y plena capacidad para obrar en la defensa de los intereses de sus miembros y que tiene como fundamentos el fomento de economía más fuerte a través de los servicios de calidad que sus integrantes proporcionan todos los sectores productivos y a la población en general.

Gracias al deseo y el esfuerzo de nuestros profesionales y empresarios, nuestro entorno puede acceder a una gama flexible de servicios a precios competitivos lo que ayuda a mantener un nivel asequible de los servicios eléctricos y las telecomunicaciones.

Durante más de 40 años, APEME se ha enfrentado a los retos impuestos por el siempre cambiante mundo del sector eléctrico. APEME ha alcanzado una reputación a nivel nacional

como asociación independiente de primer orden entre los empresarios y profesionales eléctricos y de telecomunicaciones en España, trabajando sin descanso para establecer un entorno de libre competencia basada en la calidad y méritos profesionales.

Con más de 700 empresas miembros en Alicante, APEME se constituye en la voz y representación ante las Administraciones Públicas y otros organismos de las políticas que afectan a sus miembros. APEME intenta promover el crecimiento de la economía de España a través de mano de obra cualificada y profesional y bajo el principio de la libre empresa.

Miembro de: FIECOV, Federación de Asociaciones Empresariales de Instalaciones Eléctricas de la Comunidad Valenciana. FENIE, Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España. APEME es cofundadora y asociación delegada en la provincia de Alicante de FENIE ENERGÍA, la comercializadora de energía de los instaladores.

SOCIOS COLABORADORES



Sabadell



ELECTROSTOCKS



Municipal Eléctrica
Civilitación
y Forestal

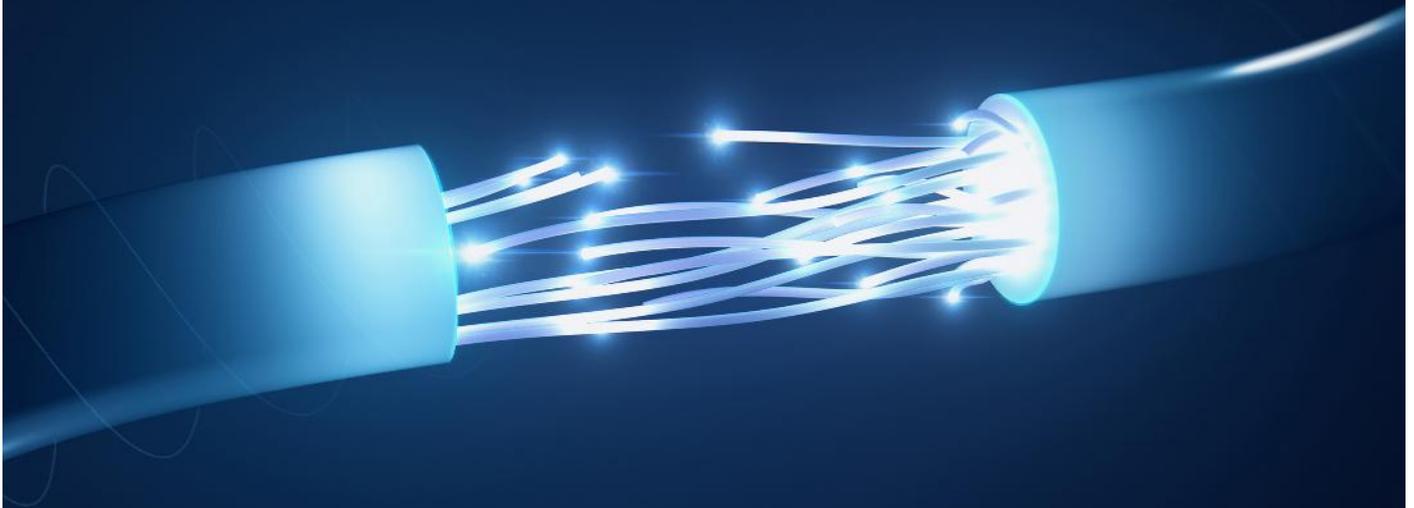




Lucero

de Levante

Desde 1963 ayudándote
a generar negocio



INDUSTRIA



ILUMINACIÓN



MEDIA TENSIÓN



RENOVABLES

SOLUCIONES

CABLES
CENTROS DE TRANSFORMACIÓN
CLIMATIZACIÓN
CUADROS ELÉCTRICOS
ILUMINACIÓN
INSTRUMENTACIÓN

MATERIAL ELÉCTRICO PARA VIVIENDA
MATERIAL ELÉCTRICO INDUSTRIAL
REDES DE VOZ Y DATOS
CONTROL INDUSTRIAL
TELECOMUNICACIONES
DOMÓTICA

Camino Viejo de Elche, 3. 03007 Alicante
Tel. **965 98 98 98** Fax. 965 11 07 05
lucero@lucerolevantes.es



lucerolevantes.es





“A estas alturas de la película está claro: el COVID-19 lo va a cambiar todo”



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO BLOG
enapeme.es

5 REFLEXIONES Y UN APLAUSO

NATXO IVORRA
Secretario General de APEME

A estas alturas de la película está claro: el COVID-19 lo va a cambiar todo, no será un KIT KAT, más bien será un corte profundo en un melón, que lo dejará dividido en dos partes divergentes y sin conexión: el antes y el después del COVID-19.

¿Se veía venir esta catarsis? Algo, pero no tanto, últimamente en todos los foros empresariales se hacía referencia constantemente al cambio de época, al avance de la digitalización, al avance de los efectos del cambio climático, a la necesidad de organizaciones flexibles y al cambio de paradigma en la relación con los clientes. El empresario, afrontaba el momento convencido de la necesidad de cambio y ejecutando distintos procesos de implementación, que con mayor o menor grado de intensidad y acierto, afectaban directamente a vectores trascendentes de su gestión. Ya se vislumbraba por aquel lejano principio del 2020, (Enero, Febrero) más urgencia en los tiempos y un aterrizaje forzoso pero gradual, de nuevas tecnologías como el 5 G y Blockchain, que aceleraban la transición de lo más teórico, a lo más real e inmediato.



Un mundo en el que el aire sea más limpio,
el agua más clara y la tierra más pura.

Con **3.636 paneles solares** somos capaces de generar
1.912 Mwh/año, **evitando la emisión de 613 toneladas**
de CO₂ al año.

Comprometidos con el medio ambiente,
con nuestros productos, contigo.



Pero llegó Marzo, llegó el COVID-19

Y nos dió una lección, la lección de la Inestabilidad, la lección de lo desconocido, la lección de no saber lo que vendrá, la lección que queda resumida en la frase de nuestro admirado Mario Benediti: "Cuando creíamos que teníamos todas las respuestas, de pronto, nos cambiaron las preguntas" ¿Y ahora que? ¿El mundo ha cambiado, pero la gestión empresarial no?

Permítanme que desde mi "Balcón" haga cinco humildes reflexiones y un aplauso, sobre algunos conceptos empresariales afectados por esta situación:

1. Beneficio: Buscar la rentabilidad y beneficio, direccionando la empresa hacia el cliente, se sustituirá por el resultado de contestar un interrogante: ¿Qué puedo hacer yo por mejorar la vida de las personas?

2. Inestabilidad: Ya no existe ni el corto, ni el medio, ni el largo plazo, (ni los presupuestos anuales) existe la INESTABILIDAD y "con estas armas habrá que jugar".

3. Innovación: La innovación y la disrupción, no serán términos exclusivos de StartUp y jóvenes trabajando desde garajes, serán herramientas imprescindibles en la gestión diaria y necesariamente permeable entre todos los trabajadores de todo tipo de empresas.

4. Flexibilidad: La resiliencia necesaria requiere

organigramas capaces de amoldarse a los cambios y ordenados en estructuras horizontales. Se acabaron los departamentos estancos y las disposiciones jerarquizadas. Habrá que ser ágiles para poder crecer en un contexto de cambio constante.

5. Sostenibilidad: Los plazos para afrontar la transición energética se reducen, sustuiremos hablar de "efectos en generaciones venideras", por acometemos "un problema interiorizado, visible y que nos afecta a todos como especie".

Y después de las reflexiones, el APLAUSO: estas visiones, podrán ser más o menos acertadas y muy subjetivas, el tiempo lo dirá. Pero el post COVID-19, tendrá enfrente una realidad incontestable: la capacidad de los Empresarios y Autónomos de este país, que con apoyo institucional o sin él, aportando el coraje, serenidad y esfuerzos necesarios, volverán a tener el papel fundamental que les corresponde como los principales creadores de progreso y desarrollo en el mundo que nos espera. Vaya por ellos mi "APLAUSO" del día, objetivamente merecido.



CONALUX[®] LED

www.conalux.com
Tel. 96 313 72 90

**Cabinas desinfección
Luz Ultravioleta
& Ozono & Calor**

ENTREVISTA A ANDRÉS SABATER, NUEVO CONSEJERO DE ADMINISTRACIÓN FENIE ENERGÍA



FENIE ENERGÍA

CEO de SBT Instalaciones, empresa que nace en 1987 y Presidente de APEME, asociación a la que pertenece desde hace ya más de 30 años:

-Buenas Andrés. En primer lugar, enhorabuena por tu nombramiento. A nivel personal, ¿qué ha supuesto el mismo?

-Desde que el anterior presidente, Carlos Moyá, y el actual Jaume Fornés, me plantearon la opción, no lo dudé, me pareció un gran reto. El conseguir que por primera vez un representante de APEME se sentara en el Consejo de Administración de Fenie Energía, era uno de los objetivos que mi Junta y yo teníamos marcado.



ENERGÍA CON CONCIENCIA

Bornay aprovecha los recursos que te ofrece la naturaleza para dar energía a tu hogar de manera sostenible. El sol y el viento se convierten en tus mejores aliados, aportándote independencia energética y cuidando el planeta que heredarán los tuyos.

Súmate a la Experiencia Bornay.

Aerogeneradores y fotovoltaica | (+34) 965 560 025 | bornay@bornay.com | www.bornay.com

Bornay 

Este nombramiento supone poner en valor nuestro compromiso e implicación con la compañía: somos la provincia que más energía factura, de las primeras en número de accionistas, y además mantenemos un importante paquete de acciones. Acepto el reto con mucha ilusión, con ganas de aportar, y convencido que el nombramiento es bueno para APEME, bueno para FENIE ENERGÍA y, en consecuencia, bueno para el sector.

-¿Qué tiene Fenie Energía para convertirse en tan sólo 10 años en el líder de las comercializadoras independiente de este país?

-A mi juicio, lo que hace triunfar a la compañía es su carácter disruptivo. Somos diferentes y hacemos cosas diferentes. Nuestro modelo de negocio es genuino. La labor del agente que a su vez es accionista, es primordial. Y es así porque el cliente final confía en su labor de asesoramiento, de cercanía, y la suma de todas estas sinergias multiplica y hace crecer a la compañía. Aquí, para mí, radica la diferencia y aquí está nuestro potencial.

“Vivimos en un mundo en constante cambio”

-¿Cómo ves el futuro de la compañía?

Vivimos un mundo en constante cambio. La incertidumbre y la inestabilidad van a ser constantes, y con estas nuevas normas habrá que jugar. Tendremos que adaptarnos y crecer, pero crecer con sentido. Por eso, todas las estrategias o planes de negocio deben tener variables liquidas, resilientes, que se adapten, que cambien, que mejoren, que respondan, y que respeten siempre, el motivo fundacional de la compañía. Los valores de FENIE ENERGÍA gozan de mayor actualidad que nunca y deben seguir generando valor a los agentes. Nuestra misión como consejeros será velar, armonizar y encauzar su cumplimiento. Yo veo un futuro esperanzador y estoy convencido de que FENIE ENERGIA tiene un potencial innato que facilitará su posicionamiento en este nuevo ecosistema energético, donde se premiará la digitalización, eficiencia y la sostenibilidad.

LA MEJOR GARANTIA PARA LA REGULACIÓN Y CONTROL DEL LED

Pérez Cloquell, S.L.
 TLF: 965 28 24 19
 649 93 77 38

OLFER
 The Power Supply Company

Serie PWM-120DA Serie DAP-04 Serie ELG-240 Dimmer CASAMBI Serie HLG-600

Serie XBG-100 Serie XLG-150 Serie LCM-40BLE Series CVT-100 CVPD-360

MW MEAN WELL **EAGLE RISE** **CASAMBI** **DALC NET**

EL FUTURO DE LAS PENSIONES

BANCO SABADELL

Todo parece indicar que antes de final de año tendremos las recomendaciones en materia de pensiones que el Pacto de Toledo está ultimando. Con ellas, se quiere garantizar la sostenibilidad del sistema público de las pensiones, una de las principales preocupaciones de la sociedad en los últimos tiempos.

Factores como el envejecimiento de la población o la situación del mercado laboral harán necesario adoptar medidas sobre el actual sistema público, que muy posiblemente conduzcan a una reducción sensible de sus niveles actuales de cobertura, en línea con las medidas adoptadas en el resto de países.

Por ello la previsión individual ayuda a constituir un ahorro que complementa la pensión pública en el Y es muy importante planificar las necesidades financieras cuando se llegue a la jubilación para poder mantener el nivel de vida al que se está acostumbrado.

¿Y qué pasará tras la crisis de la COVID-19?

Al margen de los efectos sanitarios, la COVID ha tenido impactos significativos en el mercado laboral, en las finanzas públicas y privadas, en los mercados financieros por lo que la necesidad de complementar nuestro ahorro para la jubilación será todavía mayor.

“La COVID ha tenido impactos significativos en el mercado laboral, en las finanzas públicas y privadas”

De ahí la necesidad de una mayor planificación, siendo recomendable empezar cuanto antes, mediante aportaciones periódicas, eligiendo el criterio de inversión que mejor se adapte a nuestro perfil de ahorro. Los planes de pensiones individuales, al tratarse de productos dirigidos a la jubilación, siguen una serie de principios en su estrategia de inversión, entre los que destaca la búsqueda de rentabilidad y la diversificación de los activos que componen la cartera.

Sabadell

En situaciones de alta volatilidad en los mercados, como la generada este año con motivo de la pandemia, esta diversificación ha permitido minimizar y recuperar gran parte de los impactos negativos experimentados en el primer trimestre del año.

Además, los planes de pensiones pueden servir, ocasionalmente, para mitigar situaciones difíciles por las que puede atravesar una persona. En la década anterior, cuando hubo problemas de liquidez, los planes se pudieron utilizar para hacer frente a pagos de cuotas de hipotecas.

Del mismo modo, ahora también los planes de pensiones contribuyen al bien general, pues permiten complementar los ingresos de autónomos que hayan visto reducida su facturación por la crisis de la COVID-19.



Jubilación: prepararse y tomar el control de su futuro

En este contexto, en Banco Sabadell se siguen adecuando a las necesidades del ahorro para la jubilación con el objetivo de que, en la jubilación, se cumplan exactamente las expectativas que cada uno se había planteado:

- Compartimos con usted la importancia del ahorro, visibilizamos los beneficios a largo plazo y colaboramos para mantener su nivel de vida después de la jubilación.

- Prestamos especial atención a las circunstancias personales de cada profesional y le orientamos en

la selección y definición del producto de ahorro adecuado a su edad, perfil y horizonte de jubilación.

- Prestamos especial atención a las circunstancias personales de cada profesional y le orientamos en la selección y definición del producto de ahorro adecuado a su edad, perfil y horizonte de jubilación.

- Al acercarse la jubilación, le ayudamos a gestionar sus ahorros del modo más ventajoso para su economía personal.

EXPERTOS EN VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE MATERIAL ELÉCTRICO
 En Rexel trabajamos para ser **el aliado que necesitas** para darle el mejor servicio a tus clientes

- CERCA DE TI
- PRODUCTOS DE LOS MEJORES FABRICANTES
- FORMACIÓN TÉCNICA EN LAS NOVEDADES DEL MERCADO
- ASESORAMIENTO EN TODO EL PROYECTO
- FINANCIACIÓN A TU MEDIDA
- TRANSPORTE A PIE DE OBRA

rexel
a world of energy

¿POR QUÉ SIGUE SIENDO IMPORTANTE CENTRARSE EN LO IMPORTANTE?



¿En qué se parecen una empresa española de distribución, líder destacado en su sector, con una facturación de 25.500 millones de euros y una multinacional, con un valor bursátil superior a los dos billones de euros? ¿Qué guardan en común dos compañías, para conseguir, que una tenga un beneficio superior a los 623 millones de euros, y la otra a pesar de su carácter tecnológico, se haya convertido en la empresa más valiosa del mundo? Más claramente, ¿Qué han hecho y hacen, Mercadona y Apple, para ser líderes absolutos en sus mercados? La respuesta podríamos, si quisiéramos, hacerla muy sesuda y compleja o también, yéndonos a experiencias cotidianas, encontrarla en un plano más práctico y terrenal. Mercadona: creo que la mayoría conocemos la compañía, la influencia de su fundador y seguro que intuimos los fundamentos teóricos que han llevado a esta empresa al éxito. Pero en la práctica, in situ, si entramos a una de sus tiendas, desde la perspectiva de un mero espectador, encon-



NATXO IVORRA
Secretario General Apeme



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO BLOG
enapeme.es

traremos nuevos vértices que analizar. Por ejemplo, no tardaremos ni 5 minutos en darnos cuenta de un atributo diferencial: la rapidez con la que un cliente de Mercadona hace su compra. Llámame loco, pero me da la sensación de que la clientela de Mercadona tiene marcado a ley, que todos los productos de su compra responden, sin dudas, a los estándares de calidad y precio que necesita y quiere encontrar. En el caso de Appel, seguro que conocemos a alguien, sabemos de alguien o somos auténticos fans

Descubre este 2020
**la tienda on-line
más rápida**

de Electricidad, Fontanería, Climatización y Redes



Descubre este 2020
clickservice
en
www.gruponovelec.com

clickservice



La Tienda on-line
de **Novelec**

novelec costa blanca

Pol. Ind. La Caxola
c/ Tàrbena, 9
03509 Finestrat
Tel. 965 082 230

de la marca. Sólo hay que mirar un poco en nuestro entorno laboral o familiar para descubrir (sin cobrar nada a cambio) prescriptores y embajadores de las bondades del universo de la manzana. Personas que a través del Iphone descubrieron una herramienta fundamental para afrontar con garantías un proceso de digitalización como el actual.

“Centrarse en lo importante se hace más esencial que nunca”

Llegados a este punto, démosle la vuelta a la cuestión inicial, y situémosla en la perspectiva del cliente. ¿Qué hace o qué encuentra el cliente con estas marcas? ¿Por qué mayoritariamente sigue fiel y no busca otra alternativa para comparar? No se lo digan a mucha gente...pero a mí me da, que la clave está en la CONFIANZA. La Confianza es uno de esos términos muy usados (es gratis y el papel muy sufrido), con apariencia sencilla, pero de desarrollo complejo. ¿Existe relación sin confianza? ¿Buscamos relaciones que perduren en el tiempo o simplemente meros contactos comerciales? La realidad es que la obtención de confianza va necesariamente unida a un proceso constante de renuncia y mejora. Por ejemplo, estas dos compañías han tenido que decidirse entre hacer o no hacer publicidad, definir un fac-

tor diferencial centrado en precio o en calidad, escoger proveedores exclusivos, marcas blancas o proveedores en Asia, optar por sistemas operativos simples y seguros, o complejos y diferenciados... y así podríamos seguir y seguir mucho más.

¿Estamos ante una nueva forma de hacer negocios?, ¿centrarse en lo importante y desarrollar un modelo negocio acorde al objetivo perseguido acaba de salir del horno, es una nueva moda? Jonh Welch, directivo muy famoso de General Electric, en el siglo pasado ya definió en una frase lo que para mí es la esencia que nos ayudará a encontrar la confianza de nuestro cliente final: “Las tres cosas importantes que hay que medir en una empresa son: la Satisfacción de los clientes, el Cash Flow y la Satisfacción en los empleados”.

En este mundo actual, tan “VUCA”, donde la digitalización nos lleva a un entorno, volátil, inestable, complejo y ambiguo, donde parece que las viejas recetas y planificaciones no sirven para nada, la máxima de centrarse en lo importante se hace más esencial que nunca. Y lo es porque el cliente ahora busca la confianza de la marca, la confianza en quien le vende el producto, la confianza en que va a recibir el producto correctamente, la confianza, la confianza..., por medios digitales sí, pero la confianza, y para obtenerla se necesita empresas más líquidas, más flexibles, más directas y centradas que nunca.

¡LEGRAND TE AYUDA A LLENAR EL DEPÓSITO!

CONSIGUE DE REGALO **10€** EN GASOLINA

legrand

...CON TU COMPRA DE **TERMOSTATOS INTELIGENTES**



TERMOSTATO INTELIGENTE NETATMO

DESIGN BY STARCK®

TERMOSTATO CONECTADO Smarter
NETATMO



Válido del 1 de octubre al 30 de noviembre de 2020.



CHINT

DIVISIÓN SUR

Empower the World

WWW.CHINTELECTRICDIVISIONSUR.COM

954 470 767

Síguenos en nuestros canales
de redes sociales:

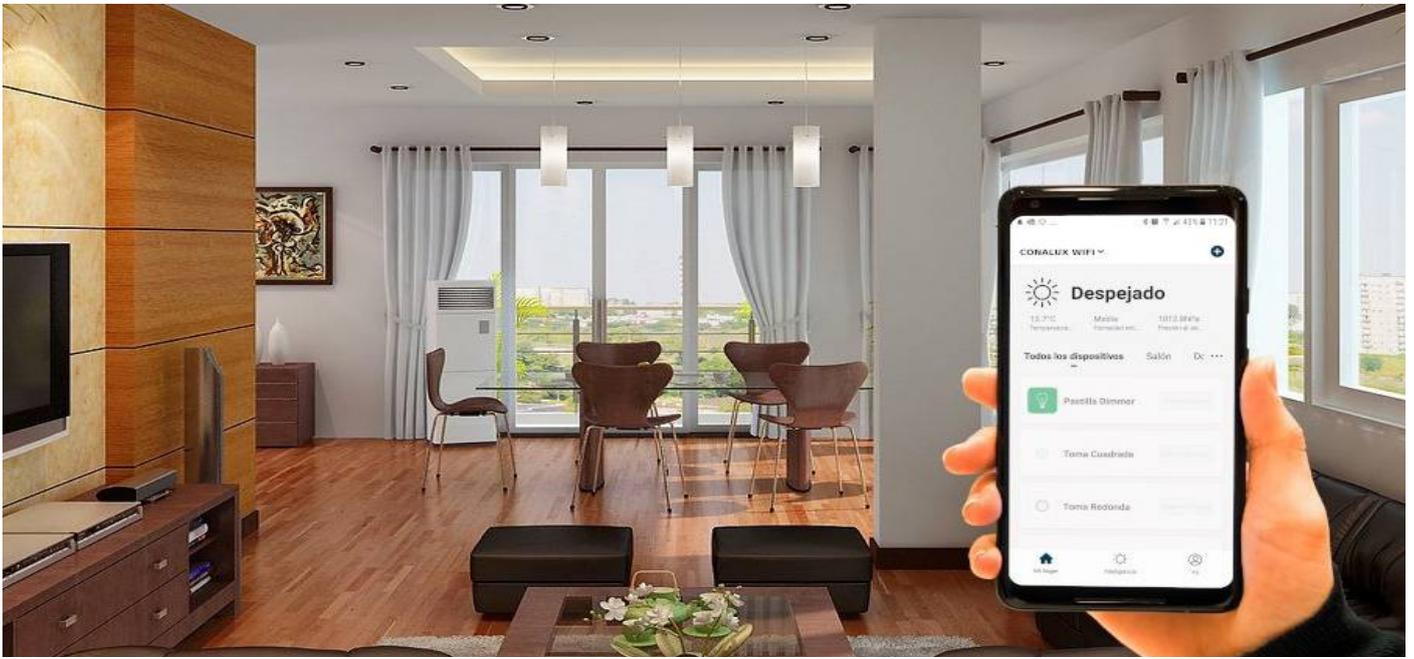


@chint_divisionsur



/chintdivisionsur

Hay otra forma de abrazar y dar la bienvenida a nuestra familia y amigos: Aprovechar las nuevas tecnologías



PACO PÉREZ ROLDÁN

Socio Fundador de Pérez Cloquell, S.L

Aunque de forma física es posible que tardemos en poder recuperar nuestros saludos con besos y abrazos, tan habituales y necesarios para todos nosotros, hay otra forma de abrazar y dar la bienvenida a nuestra familia y amigos.

Siempre le hemos dado mucha importancia al tiempo que pasamos en nuestro hogar, y por las circunstancias actuales, muchos de nosotros llevamos meses pasando en él todavía más tiempo. Lo que nos lleva a pensar que es el momento, para esas mejoras y reformas que nos gustaría hacer. Aprovechar las nuevas tecnologías (control de iluminación, sonorización, calefacción, persianas, portero, seguridad...)

para que el abrir las puertas de nuestra casa, disfrutemos y se convierta en una fiesta de comodidades y sorpresas para nuestro invitados y amigos.

Hace años nadie pensaba en llevar un potente ordenador en el bolsillo, y tener las herramientas para hacer posible el teletrabajo y seguir asistiendo a clase de manera virtual.

¿Qué ha ocurrido para que todos estos nuevos dispositivos, móviles, tablets, entren en la mayoría de los hogares?

La clave ha estado, no solo por el empuje de los jóvenes, si no lo más importante: Precios accesible y un fácil manejo para casi todos los ciudadanos. Rodearnos de confort y seguridad, hoy está a su alcance, nos comprometemos a demostrárselo.

Los fabricantes de mecanismo eléctrico, iluminación, sonorización, portero, calefacción y alarmas, han creado sistemas que permiten a través de sencillas APP el control de muchos dispositivos en nuestras viviendas.



La mayoría de estos sistemas tienen dos versiones de manejo, por pulsador físico de manera tradicional y mediante la APP que se instala en nuestro teléfono o Tablet.

La mayoría de las empresas nos ofrecen sus APP, de forma gratuita y en las delegaciones de zona de cada marca, le instruirán sin incremento de costo, sobre el manejo de ellas y su integración en las redes ethernet o WIFI que existen ya en todas las viviendas.

Resumimos algunas de las aplicaciones con las que podremos convertir nuestro hogar en una fiesta:

Conalux WIFI nos permitirá regular el nivel de intensidad y la tonalidad de nuestra luz según horario, manejar y programar también nuestras persianas. Crear escenas de iluminación según las necesidades de cada momento:



Celebrar una fiesta, noche romántica, momento de relax, comida familiar.

Con Auta FREE WIFI podremos contestar al portero y video portero desde cualquier lugar, pudiendo simular presencia o atender a nuestros invitados aunque no estemos en casa.

Con Sonelco WIFI podremos sonorizar toda la casa sin los engorros de tocar escayola o añadir mecanismos de pared ya que hoy no necesitamos pasar ningún cableado nuevo, pudiendo elegir cualquier emisora de radio del mundo, o nuestra canción favorita, con la máxima calidad de audio sin movernos del sofá.

Si lo deseas el "Futuro ya es Hoy", ponte en contacto con nosotros, no dude en consultarnos y contestaremos todas sus consultas y lo sencillo que es entrar en estas nuevas tecnologías.

GAMA

neos

Porteros
Videoporteros

el inicio de una nueva era

La Gama NEOS supone el inicio de una nueva era para Auta, en la que lo más importante son las personas. Por eso es el único que permite elegir en cada momento si prefieres responder cómodamente en modo manos libres, o usando el teléfono para mayor discreción*.

La gama dispone de **tres modelos o configuraciones**: NEOS Manos Libres, NEOS Teléfono y NEOS Manos Libres + Teléfono.

Disponible en:

auta.es

* Modelo NEOS Manos Libres + Teléfono

-  Navegación sencilla e intuitiva
-  Sonido de alta calidad
-  Pantalla LCD 4.3" formato 16:9
-  Pulsadores táctiles
-  Sistema de amplificación por bucle de inducción (Telloop)



auta

Bringing people together



ES PRODUCTOS AUTA 100% MADE IN SPAIN

NEOS MANOS LIBRES

NEOS MANOS LIBRES + TELÉFONO

NEOS TELÉFONO



GRUPO ELECTRO STOCKS

La vida de las fuentes de energía actuales es limitada, es por ello que el desarrollo de soluciones tecnológicas que promuevan el uso de energías renovables nos permitirá un importante ahorro energético y económico.

Así pues, desde los mismos gobiernos, se está apostando cada vez más por un futuro con energías renovables, y en especial, por la energía fotovoltaica. En los últimos años, han habido 2 cambios normativos que han impulsado indiscutiblemente el mercado español fotovoltaico, que son la abolición del impuesto al sol a través del RD 15/2018, y las facilidades establecidas posteriormente para el autoconsumo compartido a raíz del RD244/2019.

Además con la drástica reducción de los precios de los materiales, en especial de los paneles solares, hace que hoy en día las instalaciones de autoconsumo se puedan amortizar en unos periodos de tiempo muy atractivos, de entre 3 y 7 años en función del perfil de consumo del usuario final.

Si a esto añadimos que nuestra red eléctrica está saturada en algunas zonas, y esto hace imposible contratar aumentos de potencia, la alternativa más rentable y adecuada es el autoconsumo, llegando en estos casos incluso a favorecer autoconsumos con almacenamiento. ¡Y eso no es todo! Con el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC), que define los objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, de penetración de energías renovables y de eficiencia energética, estableciendo las líneas más adecua-

La actual oportunidad de la energía fotovoltaica en el futuro de las energías renovables

das de actuación, se instalarán en España 40GW de energía solar fotovoltaica entre 2021-2030.

En definitiva, la energía fotovoltaica es una gran oportunidad actual y apuesta segura de futuro para los instaladores profesionales, e incluso una buena salida para la crisis generada con el Covid-19.

En GES, como distribuidor líder en España para el instalador profesional, lo tenemos claro y ponemos a disposición de nuestros clientes, una dilatada experiencia y profundo conocimiento en energías renovables, que nos permiten ofrecer una solución adaptada a cada necesidad de nuestros clientes, facilitando desde soporte técnico especializado en diseño de instalaciones y elaboración de proyectos, supervisión y puesta en marcha de instalaciones, y suministro del material y componentes adecuados, hasta formaciones en energía fotovoltaica. El futuro de la energía fotovoltaica ya ha llegado, ¿desaprovecharás esta gran oportunidad?



Presentes en **32** provincias
69 Puntos de venta
900 Colaboradores
+100.000 Referencias



CATEGORIAS DE PRODUCTO

AMPLIO PORTFOLIO DE SOLUCIONES TÉCNICAS



INDUSTRIAL

- Aparellaje baja tensión
- Automatización industrial
- Envolventes
- Canalización
- Conductos
- Reactiva
- Equipos-Energía



RESIDENCIAL

- Mecanismos-Series
- VDI-Voz, datos e imagen
- Porteros-Videoporteros
- Electrónica
- Pequeño material
- Materiales de fijación



ILUMINACIÓN

- Lámparas
- Interior
- Exterior
- Emergencias
- Equipos-Alimentación



CLIMATIZACIÓN

- Aire acondicionado
- Calefacción
- Agua caliente sanitaria
- Ventilación



FONTANERÍA

- Tubería
- Bombas
- Tratamiento de aguas
- Sanitarios
- Grifería
- Accesorios



CABLE-CONDUCTOR

- Listín
- 0,6 / 1kv
- Especiales
- Desnudo
- Pletina
- Cobre media tensión
- Aluminio baja tensión
- Aluminio media tensión



MEDÍA TENSIÓN

- Transformadores
- Celdas-Disyuntores
- Hormigones
- Centros de transformación
- Accesorios



ESPECIALIZADOS

- SAI's
- Telecomunicaciones
- Energías renovables
- Herramientas
- Instrumentación
- Equipamiento de seguridad
- Electrodomésticos



CANALIZACIÓN Y CONDUCTOS

- Tuberías corrugadas
- Tuberías rígidas metálicas
- Tuberías rígidas de plástico
- Canalizaciones subterráneas



SANEAMIENTO, COCINA Y GRIFERÍA

- Sanitario
- Grifería
- Ayuda a la movilidad
- Sifones y sumideros
- Accesorios baño
- Mobiliario baño



TELECOMUNICACIONES

- SAI's y grupos electrógenos
- Telecomunicaciones y redes
- Cables de redes y estructurales
- VDI
- Voz y datos



E-COMMERCE SOLO PROFESIONALES

WEB ECOMMERCE / COMPRA 365 DÍAS AL AÑO

<http://ecommerce.grupoelectrostocks.com>



Cobrar la energía eléctrica excedente del autoconsumo

Los trámites legislativos que permiten compensar la energía sobrante (la excedentaria) de las instalaciones autoconsumo, se retrasó sobre la fecha prevista. El mes de junio marcó el punto de inflexión en nuestra Comunidad y la compensación ya es una realidad para muchos clientes.

Las compañías comercializadoras de energía eléctrica pueden realizar esta compensación una vez que la instalación ha sido legalizada por la administración y comunicada a las compañías eléctricas. Hay que recordar que todo este procedimiento es automático, ni la empresa instaladora ni el cliente debe de efectuar ningún trámite adicional, ya que el procedimiento de comunicación parte de la administración hacia las eléctricas una vez tramitado el “boletín”. La Conselleria de Economía Sostenible una vez diligenciado el Certificado

de Instalación Eléctrica de Autoconsumo, lo comunica a la compañía distribuidora, ésta lo informa a la comercializadora, que da traslado al cliente y remite el nuevo contrato de comercialización. Una vez firmado en la siguiente facturación de energía se dispone incorporada ya la compensación.



JUAN MIRÓ
Asesor técnico
Ingeniero técnico eléctrico

Tendencia Autoconsumo 2020

El autoconsumo energético crece a buen ritmo en nuestro país a pesar de la situación de pandemia en la que nos encontramos. Es ya una tendencia en auge y que tienen un gran potencial como lo demuestra el continuo crecimiento de instalaciones y el incremento de consultas que reciben las empresas del sector de montajes eléctricos.

ELICAEN informa que: entre abril y junio de este año, en Cataluña se han registrado 1.457 nuevas instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, con una potencia total de 12,06 MW. La gran mayoría corresponden al entorno doméstico. El 73% de ellas tienen una potencia igual o inferior a 5 kW. En APEME, durante estos meses de verano, hemos tramitado más de un centenar de Certificados de autoconsumo de potencia inferiores a 10 kW, instalaciones que son realizadas por profesionales especializados en esta materia. Campus APEME es nuestro proyecto formativo para la especialización de nuestras empresas asociadas. Desde 2019 estamos desarrollando cursos sobre autoconsumo de forma presencial y en el mes de octubre, impartiremos la primera edición en formato online, para facilitar el acceso a esta formación a todas nuestras empresas asociadas.

¿Qué es la compensación de exceso de energía del Autoconsumo?

El autoconsumo con compensación simplificada permite unir en un único recibo la facturación del consumo realizado de la red eléctrica y el abono por la generación de energía no consumida. El precio medio al que se viene a realizar esta compensación es de 4,9 céntimos de Euro por KWh inyectado a la red.

Este mecanismo permite que el prosumidor (productor y consumidor de su propia producción) pueda mejorar la rentabilidad económica de su instalación con un ahorro sensible en el importe final de la factura eléctrica.

La energía solar fotovoltaica permite generar gran parte de la electricidad que consumimos. El suministro está garantizado al continuar conectados a la red eléctrica.

Una instalación doméstica se amortiza en alrededor de 10 años y a partir de ese momento la energía eléctrica que consumamos del sol es gratuita.

Además, los beneficios medioambientales son innegables ya que esta energía se genera de forma limpia, al no precisa ningún proceso de combustión y no emitir contaminantes a la atmósfera y contribuir a la lucha contra el cambio climático. Una instalación particular puede ahorrar hasta 900 kg anuales de emisiones de CO₂.

La energía solar fotovoltaica es el sistema más económico de generación de electricidad. En la Comunidad Valenciana tenemos más de 2.600 horas de luz al año que podemos aprovechar para generar energía. Las instalaciones de autoconsumo tienen una vida útil de 25 años, su mantenimiento es mínimo y no producen ningún tipo de ruido ni emisiones.

Las empresas asociadas en APEME están formadas y preparadas para atender las necesidades de los usuarios y cuentan con el respaldo de su asociación para tramitar de forma rápida y ágil sus Certificados de Autoconsumo y facilitar la contratación del servicio de autoconsumo.

ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO
BLOG
enapeme.es



negables ya que esta energía se genera de forma limpia, al no precisa ningún pro-



con las energías renovables

La destrucción del medio ambiente, así como el cambio climático son riesgos a los que cada día más se enfrentan España y la Unión Europea.

Por ello, Europa en el Pacto Verde (Green Deal) propone una Europa más sostenible en la que se logre eliminar las emisiones netas de gases de efecto invernadero en 2050, diseñar una estrategia de crecimiento para que todos sus países miembros consigan una economía más moderna ayudando a las empresas a convertirse en líderes mundiales en productos y tecnologías limpias. Y sobre todo, contribuir a garantizar una transición justa e integradora donde nadie se quede atrás.

Para ello, el Green Deal establece un plan de acción de transición energética que afecta a diferentes sectores.

Por un lado, la Unión Europea potenciará las energías renovables, ya que son fuentes de energía limpias, inagotables y crecientemente competitivas, ya que la producción y el uso de energía representan más del 75% de las emisiones de gases de efecto invernadero de la UE.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que el 40% de nuestro consumo energético corresponde al sector de la edificación, por lo tanto, es imprescindible su renovación para mejorar su eficiencia energética y ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida, así como reducir sus facturas energéticas.

También la industria debe mejorar apostando por la innovación, ya que, sólo un 12% de los materiales son reciclados para su reutilización.

Finalmente, desde el punto de vista de la movilidad, se va a potenciar un transporte más limpio, saludable y competitivo, con el objetivo de disminuir el 25% de las emisiones que representa este sector.

A nivel nacional, se está trasponiendo las diferentes directivas europeas de eficiencia energética a nuestro ordenamiento jurídico modificando las normativas afectadas, como el REBT, el CTE, el RITE, etc.

Una de estas directivas hace referencia a las Energías Renovables, que a través del RD244/2019 regula las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía. Puesto que el desarrollo de las energías limpias es imprescindible para combatir el cambio climático y limitar sus efectos más devastadores.

Para cumplir con los objetivos de la UE, el autoconsumo fotovoltaico es la mejor energía renovable tanto en el sector industrial, como en el terciario o residencial, ya que a día de hoy es la más competitiva y accesible.

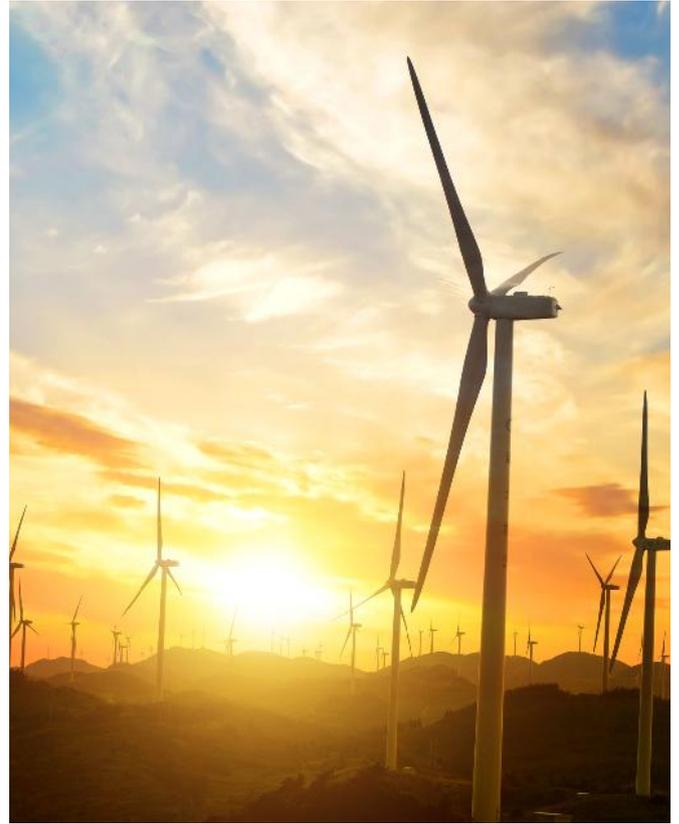
Con la publicación del RD 15/2018 se quiere potenciar el número de instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, eliminando todo tipo de cargos y peajes a la energía auto consumida de origen renovable. Además, se reduce la burocracia y los trámites administrativos tanto para el registro de las instalaciones, como la tramitación con las compañías eléctricas. Como consecuencia de la preocupación medioambiental y de estos cambios legislativos las instalaciones de autoconsumo fotovoltaico están aumentando y aumentarán de forma exponencial en nuestro país.

Unex empresa innovadora y siempre próxima a los clientes para detectar sus necesidades, ofrece una amplia gama de soluciones aislantes, con diseño y materias primas propias, para la conducción y protección del cableado en las instalaciones fotovoltaicas.



Estas instalaciones se caracterizan por tensiones que pueden llegar hasta 1500V DC, ausencia de protección diferencial hasta los inversores y mantenimiento de la planta sin paradas. Nuestras soluciones aislantes cuentan con más de 40 años de experiencia en instalaciones a la intemperie bajo la influencia de los rayos UV. Reducen del coste de mantenimiento aumentando la seguridad eléctrica e incrementando la durabilidad de la instalación y la rentabilidad de la planta fotovoltaica. Para conocer más sobre nuestras soluciones en instalaciones del sector fotovoltaico, visita nuestra web: www.unex.net o nuestro canal de Youtube: Unex Solutions España y síguenos a través de nuestras redes sociales.

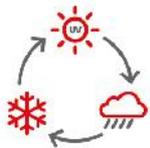
Un impacto medioambiental mínimo produce una mejor calidad de vida, no solo para nosotros, sino para el resto de especies que habitan el planeta.



Energías renovables

Soluciones aislantes para instalaciones fotovoltaicas

Más de 40 años de experiencia en instalaciones a la intemperie



66



73



22/22HD



- ✓ Seguridad eléctrica: Sin mantenimiento. No requiere puesta a tierra.
- ✓ Buen comportamiento frente a los rayos UV e intemperie.
- ✓ Resistencia frente a la corrosión.

www.unex.net

☎ 900 166 166 📞 619 715 627



Mejorar el valor añadido de la oferta hotelera, propuesta de JUNG para el 'post-covid'



ANTONIO MORENO

Director Técnico de Jung Electro Ibérica, S.A.

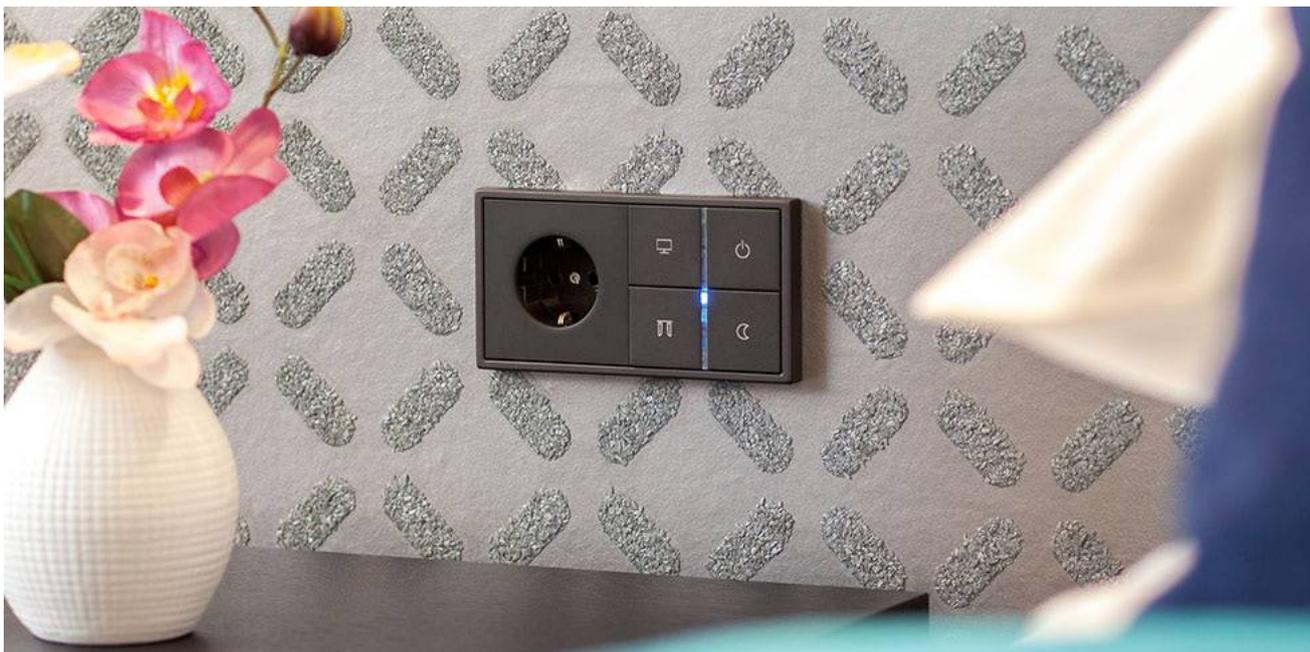
- Las soluciones de JUNG incrementan el valor añadido de la oferta de servicios hoteleros, cualquiera que sea su tamaño o categoría
- El Control por Voz de JUNG mejora muy notablemente la experiencia de clientes de hotel con movilidad reducida, invidentes, ancianos, etc.
- Los displays de hotel, con tarjeteros y unidades de pasillo y habitación, aseguran una comunicación fluida con el personal de servicio

La vuelta a la normalidad obligará al sector terciario a redoblar sus esfuerzos de adaptación a los requerimientos de un público cada vez más exigente. Para apoyar a los hoteles, JUNG plantea una oferta completa de soluciones que incorpora las últimas tecnologías de automatización, eficiencia y ahorro energético, digitalización y confort. Pero siempre a la medida de las necesidades de cada establecimiento.

Con sus más de cien años de experiencia, Jung, fabricante alemán de sistemas de automatización para hoteles,

afronta el reto 'post-covid' planteando al sector terciario un doble objetivo. Por un lado, incrementar el valor añadido de su oferta de servicios cualquiera que sea el tamaño, especialización o categoría del establecimiento. Con sus más de cien años de experiencia, Jung, fabricante alemán de sistemas de automatización para hoteles, afronta el reto 'post-covid' planteando al sector terciario un doble objetivo. Por un lado, incrementar el valor añadido de su oferta de servicios cualquiera que sea el tamaño, especialización o categoría del establecimiento. Por otro, alcanzar la máxima economía y eficiencia de las instalaciones hoteleras sin importar si se trata de obra nueva, rehabilitaciones o reformas. Esta doble propuesta es consecuente con la reconversión del sector hacia un turismo de mayor calidad y poder adquisitivo, ya que permite a los establecimientos mejorar el nivel de su cliente target.

Incrementar el valor añadido de la oferta de servicios de un hotel es sinónimo de asegurar la satisfacción del cliente. Supone también proporcionarle la mejor experiencia durante su estancia. Con este fin, JUNG ofrece las unidades de pasillo y habitación de los displays de hotel, así como su solución basada en tarjeteros de habitación. Ambos dispositivos aseguran al huésped dos elementos básicos para una estancia satisfactoria: una comunicación fluida con el personal de servicio y facilidad de uso e interacción con los sistemas de la estancia. ¿Y qué mejor medio para comunicarse e interactuar que la propia voz?



Que el huésped hable directamente a su habitación automatizada para que suba o baje la climatización, apague o encienda la luz y ejecute un sinfín de otras prácticas funcionalidades, es posible gracias al Control por Voz de JUNG. Esta tecnología supone un importante valor añadido para el establecimiento, ya que también mejora muy notablemente la experiencia de clientes con movilidad reducida, invidentes, ancianos, etc.

El confort como prioridad

La dirección del hotel y JUNG comparten el mismo objetivo de proporcionar al huésped la máxima satisfacción durante toda su estancia. Una decoración acogedora y la solución a todas las necesidades cotidianas del cliente son clave en este contexto. Para contribuir a un interiorismo agradable, ofrecemos un diseño uniforme para todos los mecanismos. Entre estos se incluye el termostato para fan-coil y el teclado con símbolos autoexplicativos. El primero permite al usuario seleccionar la temperatura óptima y a su gusto en la habitación. El teclado, en cambio, agrupa en escenas diferentes configuraciones de iluminación, climatización, etc. disponibles de la habitación, facilitando así la elección más adecuada a cada momento.

Pero un motivo frecuente de insatisfacción de los clientes internacionales viene de la incompatibilidad de los estándares de conexión vigentes en cada país de origen. Para solucionarlo, JUNG dispone de un portafolio completo con los diferentes enchufes de todo el mundo, que además pueden combinarse en marcos múltiples. También hay soluciones para todos los dispositivos multimedia, ordenadores portátiles, smartphones, tablets, etc. con sistemas de enchufe, tomas de antena, estaciones de carga USB, puntos de acceso de WLAN, etc. Según sea el tipo de mecanismo, cuidamos los requerimientos estilísticos del establecimiento con modelos 'a la vista' o discretamente ocultos bajo tapa. Finalmente ¿hay algo más gratificante que la música tras un largo día? La Smart Radio de JUNG puede situarse incluso en la pared del cuarto de baño. Permite al huésped elegir su fuente de sonido preferida con solo pulsar un botón: noticias, radio FM o AM, el propio televisor de la habitación o streaming. Este último, mediante Bluetooth Connect, puede reproducir los contenidos del smartphone del usuario.

“Esta tecnología mejora la experiencia a clientes con movilidad reducida, invidentes...”

Inteligencia para el hotel



Como fórmula para afrontar los nuevos tiempos 'post-covid', JUNG ofrece al sector terciario soluciones adaptativas para alcanzar la máxima economía y eficiencia de sus instalaciones. Para lograrlo, es esencial conectar el software del hotel y el de control. Esta tarea está reservada al corazón del sistema: el software JUNG Visu Pro Hotel. Por ejemplo, enlazar los datos de reservas y huéspedes con la instalación técnica del edificio, permite activar automáticamente los perfiles de temperatura adecuados.

Así, el huésped siempre encontrará su habitación a la temperatura perfecta. Sin embargo, cuando la estancia esté vacía, el sistema desconectará climatización o calefacción ahorrando energía.

Otro aspecto importante en el día a día de un hotel es la gestión de las actividades de los trabajadores. Como en el caso anterior, el software de control también utiliza los perfiles de los clientes para hacer llegar sus requerimientos al personal de cocina, limpieza, etc.

La comunicación se puede realizar mediante paneles en lugares específicos como almacenes o salas de personal.

Pero también es posible optar por un control móvil directamente en los smartphones del personal implicado.



1/6 Este número es indicativo del riesgo del producto siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

FONDO DE GARANTÍA. ABANCA se encuentra adherido al Fondo de Garantía de Depósitos de entidades de crédito. El fondo garantiza hasta un máximo de 100.000 euros por depositante y entidad de crédito.



TRAJE TU NÓMINA Y LLÉVATE 150€*

CRÉCETE

Vente a //ABANCA
Vente Arriba

*Promoción válida hasta el 31/12/20 para nuevas domiciliaciones de nómina o pensión por un importe mínimo de 600€/mes, manteniendo la domiciliación durante 24 meses. A efectos fiscales, esta promoción tiene la consideración de rendimiento de capital mobiliario dinerario sujeto a retención según la normativa vigente. Promoción no acumulable a otras campañas de nómina.

Ref. 03/20 X1.5 FF31/12/20 P01 – ESP



Finalmente, cabe recordar que en un escenario 'post-covid' como el que afronta el sector terciario, la automatización que proponemos puede ser un activo importante también. Es un complemento a las medidas higiénicas obligadas por las autoridades, al evitar que el huésped toque más superficies de las estrictamente necesarias.

Además, en JUNG disponemos también de una serie de mecanismos eléctricos cuyas teclas cuentan con un tratamiento antibacteriano activo. En resumen, la propuesta de JUNG no solo cubre las necesidades de eficiencia y control de cualquier establecimiento hotelero, si no que proporciona un indispensable valor añadi-

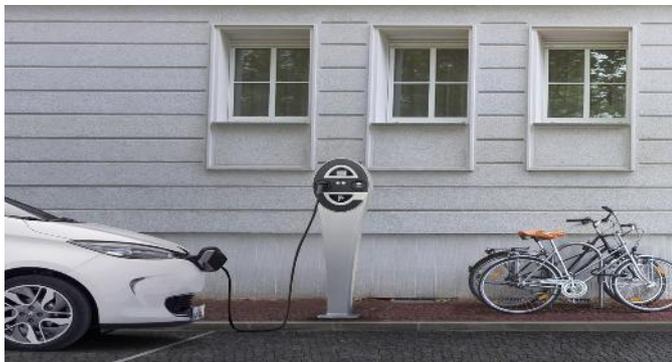
Luz y persianas en tu móvil

LB-MANAGEMENT BLUETOOTH

Tu vida más cómoda. El nuevo LB-Management permite, con una fácil instalación convencional, el control preciso y eficiente de la luz y las persianas. También por bluetooth, desde tu smartphone.

JUNG-GROUP.COM

Movilidad sostenible: El reto de adaptar nuestras ciudades



Hace más de 10 años, cuando Simon empezó a desarrollar el primer prototipo de cargador de vehículo eléctrico, ya intuíamos que se trataba de desarrollar un enchufe (área en la que somos líderes en España) conectado y con más o menos inteligencia en función de su entorno.

El sector de la automoción ha puesto el rumbo definitivo hacia el vehículo eléctrico y éste va adquiriendo de forma paulatina más espacio en los medios de comunicación y en el imaginario colectivo. Tanto los modelos eléctricos puros como los híbridos enchufables se van a triplicar en los próximos 2 años, lo que está obligando a las empresas de la automoción a redoblar esfuerzos en inversión y buscar todo tipo de alianzas con empresas tecnológicas y de desarrollo de baterías. En España el mes de enero se cerró con un 3,2% de matriculación de vehículos eléctricos

ALEJANDRO VALDOVINOS
Responsable de nuevos negocios de Simon



sobre el total de vehículos matriculados en un contexto global en que cada vez se matriculan menos coches. Se manejan muchas estadísticas de asociaciones del sector y de grandes consultoras internacionales que indican que el porcentaje puede crecer hasta un 10-12% en 2025 y hasta un 30% en 2030.

En este sentido, la oportunidad de negocio concreta que representa la infraestructura de recarga de vehículo eléctrico y la movilidad eléctrica, está muy relacionada con uno de los ejes clave de transformación de la transición energética de la que ahora mismo somos protagonistas y que está empezando a cambiar la sociedad, junto con la eficiencia energética, generación distribuida y almacenamiento de energía. La tendencia que se aprecia es que el mercado de infraestructura de recarga se está especializando en diferentes segmentos: doméstico, parking público, hoteles, superficies comerciales, parking empresa, vía pública, estaciones de servicio, concesionarios y autopistas.

También en distintas tipologías de recarga: superlenta, lenta, semirápida, rápida y ultrarrápida que hacen cada vez más difícil tener una solución adecuada y competitiva para cada mercado y para cada tecnología.

Simon tiene la voluntad de ser un proveedor de referencia en los segmentos de mercado donde estamos más presentes: la vivienda vertical y horizontal, hoteles, superficies comerciales, empresas, oficinas y vía pública. En este contexto, podemos considerar que el gran reto de los coches eléctricos no es tanto la autonomía de los mismos, ya que modelos de diferentes fabricantes llegan a los 450 km (y se prevé un incremento interanual de un 6%-10%), sino bajar el coste de los mismos y asimilarlo al de los vehículos de motor de combustión.

Este año el Plan MOVES va a tener una dotación presupuestaria de 65 M€, y se entiende que en un periodo de 5 años estas ayudas podrían desaparecer y que las políticas de discriminación positiva a favor del vehículo eléctrico de los organismos públicos (municipales, autonómicos y estatales) deberían hacer el resto en el objetivo de descarbonizar el parque de vehículos. En referencia a la infraestructura de recarga, se considera que debe haber una implantación de entre 2 y 3 cargadores de acceso público por vehículo eléctrico matriculado, por lo que todavía nos queda mucho recorrido. Aunque resulta incomprensible que no se haya aprovechado la reforma del CTE, de finales de 2019, para proponer un porcentaje de puntos de recarga por plaza de garaje en los parkings de los edificios existentes como en otros países vecinos de Europa. Simon está evolucionando como fabricante de infraestructura de recarga de vehículo eléctrico, y ahora también ofrece soluciones de explotación de infraestructura de recarga inteligente y conectada. Frente a este escenario no solamente son importantes

los distintos cargadores que desarrolla Simon, sino las soluciones de gestión, explotación y configuración que ofrece para resolverlo; tanto desde el propio cargador como a través de un dispositivo móvil, mediante una app con la que se accede a la plataforma de gestión. En las viviendas donde hay vehículo eléctrico, su carga representa casi un 65% del consumo global de la vivienda. Las soluciones de Simon permiten optimizar la potencia disponible en la vivienda en función de otros consumos domésticos. Un escenario similar se produce en todas aquellas empresas que disponen de una flota importante de vehículos eléctricos que cargan de forma diaria sin posibilidad de ampliar la potencia contratada, por lo que resulta fundamental establecer una solución de gestión inteligente con balanceo fijo o dinámico de potencia.

Actualmente, estamos muy atentos a la evolución del concepto 'Vehicle to Grid' o 'Vehicle to the Home'. Sistema que permitirá utilizar la batería del vehículo como una fuente de generación distribuida de la propia vivienda, lo que implicará la integración de las soluciones de recarga en la gestión del hogar conectado del S.XXI.

simonelectric.com |     

Simon | 82
Concept

**LA ESENCIA
DEL DISEÑO**

Cuando simplificas un diseño hasta llegar a las formas más puras y primarias, consigues crear un concepto. Consigues que este diseño se integre en el entorno, como si siempre hubiera estado ahí.

simon
LIGHT UP EMOTIONS



Juan Miró
Asesor Técnico Apeme
Ingeniero técnico eléctrico



ACCESO QR
AL
ARTÍCULO
COMPLETO
EN

¿Dónde cargar el coche

Los coches eléctricos e híbridos enchufables van ganando poco a poco en nuestra sociedad. Los vehículos de cero emisiones cada día cuentan con más aceptación despiertan más interés. La infraestructura de recarga es cada vez mayor, aunque queda mucho camino por recorrer todavía. Tenemos en ciernes una próxima regulación del gobierno para potenciarla.

Ante la compra de un coche eléctrico siempre surge la misma pregunta:

¿Y cómo lo cargo?

Dispongamos de un coche eléctrico puro o híbrido enchufable, con más o menos autonomía, lo más habitual es instalar un punto de carga en el domicilio o bien disponer de uno en el lugar de trabajo. Recordemos que el punto de recarga siempre forma parte de la instalación eléctrica y por ello deberá ser realizada por un profesional habilitado que deberá extender el correspondiente Certificado de instalación eléctrica (Boletín).

Apeme dispone de una amplia red de profesionales que están formados y capacitados para desarrollar esos trabajos con todas las garantías.

¿Dónde podemos recargar?

La recarga de las baterías de los vehículos puede hacerse en:

- **Punto de recarga vinculado.** Este puede estar situado en nuestro domicilio o en el lugar de trabajo. Los coches eléctricos necesitan un tiempo para recargar las baterías para el uso diario y en ambos lugares es donde solemos pasar más tiempo.
- **Puntos de recarga ocasionales.** Aquí podemos dis-

tinguir de dos tipos:

1. De cortesía, los que existen en algunos establecimientos para el uso de clientes o en vías públicas sin coste para los usuarios. Estos suelen ser de poca potencia (3 a 7 kW) por lo que requieren tiempos de carga largos. En este tipo de puntos excepcionalmente no encontramos con alguno de potencia media, 11 o 22 kW.

2. Puntos de recarga pública, electrolíneas, etc. Esta red se quiere potenciar ya que es el cuello de botella para el despliegue de la movilidad eléctrica y el gobierno está pendiente de publicar una disposición al respecto. Estos se clasifican en semi-rápidos, rápidos o ultrarrápidos. Requieren potencias entre 22kW a 150 kW. Los tiempos de carga son cortos hasta alcanzar el 80% de la carga de baterías

El coste de la recarga en los puntos de uso público depende del suministrador como en cualquier gasolinera. En estos momentos oscilan entre 0,30-0,50 € el kWh.

¿Cuánto cuesta instalar un punto de recarga?

El coste de instalación es variable, ya que al coste de punto en sí, se debe de sumar la del resto de la instalación. Ésta debe realizarse de acuerdo con la prescripciones reglamentarias definidas en la ITC BT 52 del Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión, donde se identifican los posibles tipos instalación a efectuar, el cableado, la canalización y las protecciones. En definitiva, todos los elementos que van a proteger al vehículo y al usuario.

El incorporar esta infraestructura a una edificación

existente, no siempre es fácil, de ahí la necesidad de contar con un profesional suficientemente formado, y habilitado que oriente en la mejor solución para el cliente.

En una vivienda unifamiliar es relativamente sencillo, pero siempre se debe de cumplir con la reglamentación vigente y esto solo se puede garantizar con el correspondiente "boletín". Este es imprescindible para garantizar la calidad y seguridad del trabajo realizado. El rango de precios en que puede fluctuar va de los 600 € a más de 3000 €, dependiendo del modelo, tipo del punto de recarga y de la instalación necesaria.

¿Si tengo plaza en un garaje comunitario puedo electrificarla?

En el caso de vivienda con garaje comunitario la instalación será algo más compleja. Antes de ejecutarla se debe informar a la Comunidad. Esto no es pedir permiso, solo notificar por escrito a la administración comunitaria que se va a realizar en el garaje de la comunidad para que quede constancia. Esta circunstancia lo recoge el artículo 17 punto 5 de la modificación de la Ley de Propiedad Horizontal. A partir de ese momento ya podemos empezar, pero insisto,:

Cumpliendo con la reglamentación.

Aquí la instalación a efectuar será mayor y el tipo de conexión debe estar preparada para instalarse en zona pública, no en una vivienda particular como en el caso anterior. Así el coste será mucho mayor, partiendo de un mínimo de unos 1800 €.

¿Si no tengo vivienda en el garaje donde aparco?

En este caso la única opción es solicitar un punto de suministro específico para el vehículo con la problemática que ello pueda conllevar. Este tipo de instalación también está definida en la disposición reglamentaria que lo regula.

Ya efectuada la instalación, independientemente del tipo que sea, no debemos de olvidar lo que indicábamos anteriormente por el tema de responsabilidades civiles es imprescindible la legalización de la instalación del punto de recarga mediante un certificado de instalación eléctrica, diligenciado por la administración competente.

Lo mejor es acudir a un profesional de montajes eléctricos formado y cualificado en este tipo de instalaciones.

En APEME pueden encontrar a una amplia red de profesional suficientemente preparados para desarrollar este tipo de instalaciones.

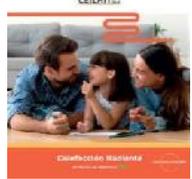


SISTEMAS DE CALEFACCIÓN RADIANTE ELÉCTRICA

Fabricantes desde 1975

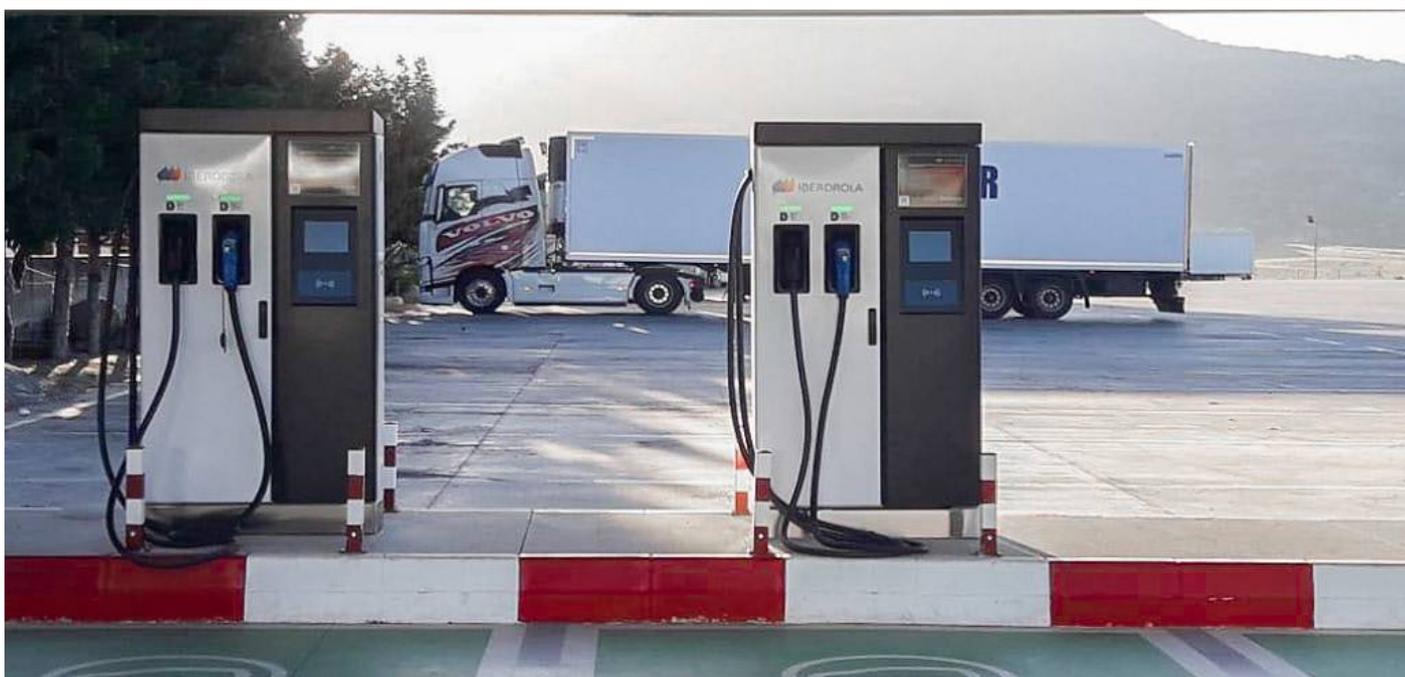
Sistemas suelo integrados en el suelo y paneles radiantes de bajo consumo de inmejorable estética

Ideal en obra nueva y rehabilitación



-  Sistema **energéticamente eficiente**, transmisión directa del calor, distribución óptima de temperatura.
-  **Regulación independiente por estancia** o zona. Posibilidad de regulación WiFi, mediante App móvil.
-  Compatible con **fuentes de energía renovable** Preparado para un **futuro más limpio**.
-  **Seguro, cómodo y saludable**, sin humos, higiénicos, mínima circulación de partículas de polvo o alérgenos
-  Fácil instalación y **costes de inversión e instalación bajos**, sin mantenimientos, con **gran durabilidad**.
-  Nuestra experiencia nos avala, instalaciones realizadas **hace más de 45 años** siguen funcionando como el primer día. **Garantía de 10 años**, en sistemas integrados en suelo.
-  **Amplia gama de productos** para adaptarnos a todas las necesidades y plazos de entrega inmediatos.
-  **Presupuestos sin coste**, ni compromiso, trato directo y personal. **Soporte técnico**, información y dudas.

El futuro es eléctrico – Calefacción inteligente CEILHIT www.ceilhit.es comercial@ceilhit.es 93.261.11.25



Raption 150, la recarga superrápida de los vehículos eléctricos de hoy y mañana

La nueva generación de coches eléctricos, alimentados por baterías de más de 60 kWh de capacidad, permite autonomías que en circunstancias normales están por encima de los 400 kilómetros con cada carga. Para viajar a distancias superiores sin demorarse en exceso en cada parada de recarga, es necesaria una infraestructura con cargadores de alta potencia. Todo el mundo conoce la red de súper cargadores exclusiva para los vehículos Tesla, pero ¿qué hay de los demás?

Oihan Goenaga
Responsable
de movilidad eléctrica en Circutor

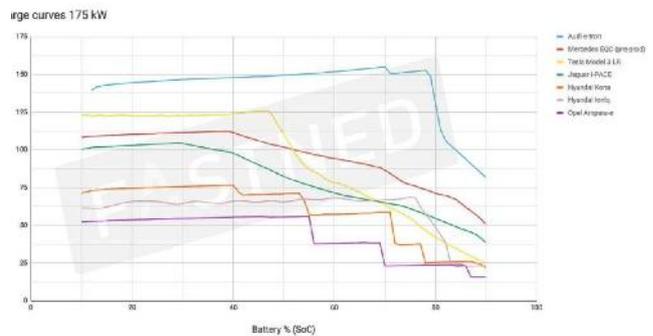


En España ya empezamos a ver estaciones de recarga de potencias de hasta 150 kW gestionadas por diferentes operadores que ofrecen sus servicios a todas las marcas existentes, y en Circutor estamos orgullosos de participar en este proceso de electrificar las carreteras nacionales con nuestras estaciones. Dicho esto, en agosto nos estrenamos a nivel nacional con la recarga superrápida de hasta 150 kW del Raption 150.



Nuestro partner Iberdrola se ha puesto manos a la obra con la movilidad eléctrica y ha confiado en los cargadores Circutor para desarrollar uno de los principales corredores eléctricos de la Península, la autovía A-5 (Autovía del Suroeste) y la Ruta de la Plata, uniendo el centro y el sur de la Península Ibérica, tanto Andalucía Occidental como Portugal. Esta estación aliviará los tiempos de recarga de los usuarios facilitando así los viajes de larga distancia con vehículos eléctricos.

El siguiente gráfico nos muestra las curvas de recarga de algunos de los vehículos eléctricos más populares de Europa como el Tesla Model 3, el Audi e-tron o el Hyundai Kona en cargadores de hasta 175kW de potencia:



Fuente: Fastned



Filtro Activo con tecnología multinivel AFQm

AFQm es todo lo que necesita para tener una instalación limpia de armónicos.

Los filtros AFQm se instalan de forma sencilla, dando el máximo rendimiento desde el momento de su puesta en marcha.

Circutor
The future is efficiency

Tal y como se puede observar, estos vehículos pueden cargar a potencias muy superiores a los 50 kW, potencia máxima de las estaciones de carga de corriente continua actuales, lo que equivale a 1 hora para recuperar en torno a 200 kms de autonomía. Varios estudios realizados a partir de las respuestas de los consumidores citan esta circunstancia como uno de los principales inhibidores del crecimiento de la movilidad eléctrica, ya que los viajes largos requieren de un esfuerzo extra para organizar las paradas para recargar.

Ahí reside el valor añadido de las estaciones de recarga superrápidas como la instalada en el municipio extremeño de Monesterio. En esta primera estación premium de recarga se ha instalado el primer Raption 150 de España, un equipo capaz de reducir significativamente el tiempo de recarga del 20% al 80% de capacidad en unos 20 minutos de media, cumpliendo así con los tiempos de parada exigidos por los conductores. La estación de recarga de Iberdrola en Monesterio dispone además de 2 cargadores rápidos modelo Raption 50, con una capacidad de carga en continua de 50 kW y una Urban doble que permite la recarga en alterna de hasta 22 kW

por toma. Es importante mencionar que los vehículos de hoy no solo han incrementado la capacidad de sus baterías, sino que también empiezan a implementar tecnologías más avanzadas que les permiten incrementar el voltaje de su sistema hasta 800 V, como es el caso de del Porsche Taycan. Para poder ofrecer la recarga más eficiente a la nueva generación de vehículos es necesario que los equipos de recarga también se adapten y por esta razón el Raption 150 permite incrementar la tensión hasta los 920 voltios permitiendo la recarga a máxima potencia en vehículos como este nuevo deportivo eléctrico, reduciendo así el tiempo de recarga sin variar el calibre del conector. El dispensador puede disponer de 2 tomas y repartir la potencia entre ellas, las configuraciones disponibles son 1 x Combo CCS2, 1 x Combo CCS2 + 1 x CHAdeMO o 2 x Combo CCS2. El equipo Raption 150 es un equipo maduro que ha sido instalado en lugares icónicos como las ruinas de Petra en Jordania dónde da servicio a 2 autobuses que llevan a los turistas a las ruinas y aprovechan la parada para realizar una carga de oportunidad y así ofrecer un servicio sin pausa durante toda la jornada.





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.



¿Por qué con Feníe Energía?

- ✓ Asesoramiento personalizado de tu agente energético
- ✓ Estudio y presupuesto específico para cada instalación
- ✓ Posibilidad de financiación

Se simplifica la legalización

El autoconsumo compartido ya es posible

Se ha derogado el impuesto al sol

Eliminación del segundo contador, abaratando costes



feníe energía

Verás la energía de otra manera

www.fenieenergia.es



Electricidad



Gas



Eficiencia



Movilidad



Autoconsumo

La importancia de la iluminación en el proceso de compra

La iluminación se convierte en aliada de los supermercados para favorecer el proceso de compra del usuario y potenciar zonas y espacios claves

Un factor fundamental para una compra agradable en un supermercado es la iluminación. Iluminación que resalta el protagonismo del producto, y proporciona al cliente una experiencia única y agradable de un hábito cotidiano.

El principal objetivo de las grandes superficies es guiar al comprador por todo el establecimiento, resaltando a su paso los alimentos y crear ambientes atractivos y de parada asegurada, puesto que, si el comprador se detiene en una zona específica de la tienda, la probabilidad de compra impulsiva aumenta notoriamente.

En todos los proyectos que el cliente solicita, el departamento técnico de THREELINE realiza un estudio luminotécnico para conocer el espacio y junto con el cliente determinar los objetivos y posibilidades que aporta una iluminación adecuada. Además, una iluminación bien planificada no solo cumple el objetivo del espacio, sino que reduce el consumo energético y a consecuencia, el tiempo de amortización de la inversión.

En el caso de supermercados, existen diferentes ti-



NOELIA GISBERT
Responsable de Marketing en Threeline

pos de iluminación muy significativas:

- **La iluminación general** proporciona una uniformidad a todo el espacio, y con la familia de luminaria SKYLINE, se consiguen una intrusión mínima (casi invisible) sobre los pasillos de compra y conduce al cliente a lo largo de ellos.

La característica más notoria de SKYLINE es la posibilidad de infinitas combinaciones para generar instalaciones tan largas y continuas como se desee, sin necesidad de cortes visuales en la estructura ni en la iluminación.

THREELINE

- Para resaltar zonas específicas y puntuales, la solución perfecta se encuentra en las diferentes familias de tracklight, que enfocan y resaltan productos concretos, y de manera manual se pueden orientar según la distribución del espacio.

La familia se adapta al espacio con su acabado en blanco o en negro, con la posibilidad de elegir el aro interno de la luminaria en color dorado y logrando una visualización real sin distorsión del color con un CRI>90.

- Para las zonas específicas de producto como las carnes, pescados, frutas, verduras, panadería, etc, se debe elegir una luminaria concreta para resaltar sus colores tan protagonista en estos casos. Para ello, la familia TIUB tiene a su disposición un abanico de referencias.

- Y por último, pero no menos importantes, debemos distinguir las zonas comunes de paso y zonas de entrada, que mediante la familia IRIS aportan seguri-

dad a los pasillos perimetrales y zonas de caja.

Con esta información ya tienes unas nociones de la cantidad de posibilidades que existen a la hora de iluminar las zonas comerciales, y debemos tener en cuenta que en estos casos se trata de atraer a los sentidos y para ello, definitivamente la iluminación juega un papel muy importante.

Para Threeline, empresa líder en el sector de fabricación y desarrollo de Iluminación Led, es todo un éxito y un orgullo que nuestros clientes nos recomienden para proyectos de esta envergadura, entendiendo la confianza que depositan en la calidad y prestaciones de nuestros productos asumiéndolos así como un valor seguro.





Lo que no se ve, no se tiene en cuenta

JUAN CARLOS GARCÍA PÉREZ

Director Técnico

“Lo que no se ve, no se tiene en cuenta”. Esta frase es demasiado cierta, lamentablemente centramos nuestra atención en lo que tenemos delante, olvidando y obviando todo aquello que queda «escondido», independientemente de su importancia y su impacto en nuestra seguridad. En las construcciones y en los inmuebles esta falta de atención incide sobre todo en el campo de las instalaciones eléctricas, un área cuya importancia aumenta cada día en nuestra vida debido a que nos ayuda a mejorar nuestra calidad de vida, sin embargo, ¿se ha preguntado alguna vez si sus instalaciones son seguras?... Seguramente no. ¿Y si son eficientes? Menos todavía... Mientras que funcionen es suficiente para nosotros, al fin y al cabo, no vemos cables por nuestro alrededor y no nos tropezamos con ellos, y pensar así es un grave error, sobre todo en las construcciones más antiguas que no han pasado ninguna inspección, y que cuentan con una instalación y unos materiales propios de otra década que poco tienen que ver con lo utilizado en la actualidad. Y es que una instalación mal diseñada, mal instalada, mal mantenida, deteriorada o manipulada, puede ocasionar graves perjuicios. No sólo pueden ser fuente de incendios debido a sobrecargas o cortocircuitos, sino que también pueden suponer un problema si está mal

diseñado el alumbrado de emergencia, equipos de extracción de humos, etc... Es cierto que como no las vemos, no nos fijamos en las instalaciones eléctricas, pero están presentes e influyen en nuestro día a día, por ello y para garantizar nuestra seguridad contamos con las INSPECCIONES REGLAMENTARIAS OBLIGATORIAS que marcan los reglamentos de aplicación mediante la realización de una inspección por un Organismo de Control Autorizado (OCA). En A.I.R, S.L., estamos capacitados para aplicar los reglamentos de seguridad en equipos e instalaciones industriales y minimizar su impacto en el entorno ambiental y maximizar el bienestar de las personas. Dependiendo del tipo de instalación; industrias, talleres, locales de pública concurrencia, ascensor, garaje, zonas comunes de comunidades de propietarios, piscinas, alumbrados exteriores... realizamos una inspección inicial antes de su puesta en funcionamiento, así como una inspección periódica que varía en el tiempo según el tipo de instalación. Aplicamos procedimientos de inspección, y cumplimos con la legislación vigente en cada instalación, realizando los ensayos y las medidas necesarias para poder dictaminar que la instalación ES SEGURA. Y es que, aunque no las veamos, las instalaciones tienen que ser seguras y cumplir con la normativa.



Organismo de Control

www.airoca.com

Av. Purísima, 20 – Bajo
03158 - Catral - (Alicante)
966 193 732 - 630 415 471



www.electroidella.com

**E I ELECTRO
IDELLA**
suministros eléctricos

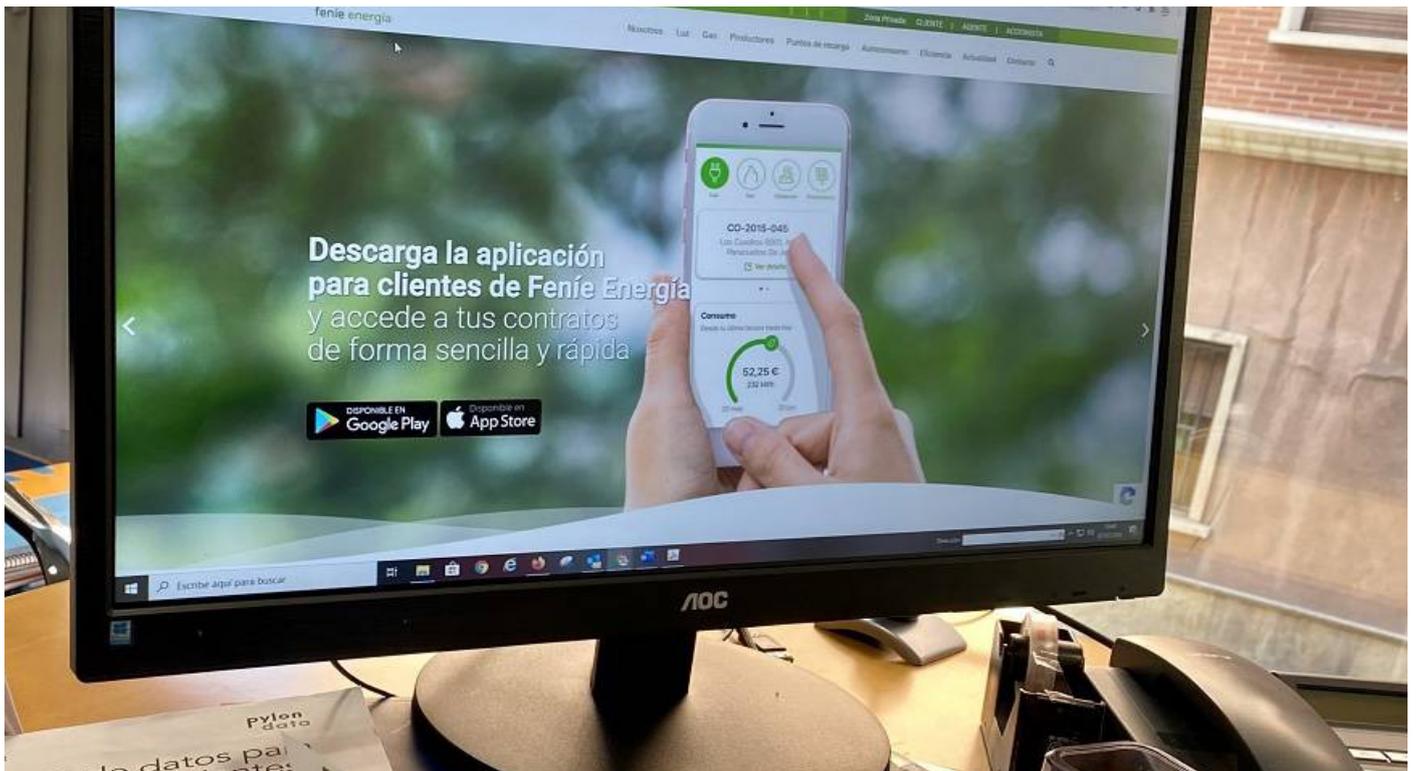


Energía para
tu negocio.

P E T R E R info@electroidella.com
PRESBITERO CONRADO POVEDA, 8 - 965376111

A L I C A N T E info.alc@electroidella.com
AVENIDA DE NEPTUNO, 10 - 965109220

D E N I A delegacion.denia@electroidella.com
PTDA. MADRIGUERES SUD, SECTOR 9, B-10 - 966430892



¿Qué pasa con mi recibo de la luz?



ACCESO QR AL
ARTÍCULO
COMPLETO EN
NUESTRO BLOG
enapeme.es

Recientemente se ha publicado el Panel de Hogares CNMC con los datos del último trimestre de 2019, en el se incorpora por primera vez datos de consumos y gastos de los hogares y se constata algo que el colectivo instalador conoce bien, nos quejamos de nuestra factura de la luz pero no llegamos a reclamar ni hacer caso a los consejos del profesional. El servicio de suministro eléctrico

fue catalogado por el 17,5 % de los usuarios como el que más insatisfacción ocasiona lo que le sitúa en el primer puesto junto con la TV de pago e internet fijo. No obstante, el nivel de quejas es muy bajo entorno al 5%. El suministro que mas reclamaciones presenta es el internet de banda ancha fija. La queja principal son los problemas en la facturación, lo que confirma la tendencia registrada en las últimas oleadas del Panel de Hogar CNMC.

El gasto medio en electricidad en diciembre fue de 57,9 € por hogar y la potencia media contratada fue de 4,3 kW.

Servicios adicionales facturados y no contratados

Con los datos del panel en un 25 % de los casos, las facturas que contratan en mercado libre incluyen importes por servicios adicionales como un seguro de electricidad o de electrodomésticos, o servicios de mantenimiento eléctrico. El desembolso medio de estos servicios es de 5 € al mes. En el 8% de los casos, los consumidores no tenían constancia de haber contratado esos servicios. El 14% de los hogares que cambio de oferta de gas o electricidad no vio cumplidas las ventajas ofertadas. Alrededor de un 13 % declara no entender lo que contratado. Se valora muy positivamente la existencia de ofertas en el mercado libre que no incorporan este tipo de servicios adicionales y además disponen de un asesoramiento personal y presencial muy cercanas al usuario final como son las de Fenie Energía a través de la red de asesores energeticos integrados en APEME.

LEDVANCE, TU PARTNER DE PROYECTOS



LA SOLUCIÓN IDEAL PARA TUS PROYECTOS DE ILUMINACIÓN

Llevamos años apoyando a nuestros partners con soluciones de iluminación que cumplen con todas sus necesidades: calidad de marca, eficiencia y una gran relación precio/rendimiento. Para más información visita proyectosledvance.es





JUAN MIRÓ
Asesor técnico
Ingeniero técnico
eléctrico

Cambios en el suministrador, se valora la proximidad

Los datos que ofrece el Panel de la CNMC indica que durante 2018 y 2019 el 15,8 % de los hogares cambiaron de comercializadora eléctrica estos porcentajes han disminuido considerablemente por la prohibición del gobierno a finales de 2018 de la venta puerta por puerta, Real Decreto-ley 15/2018, salvo que exista una petición expresa por parte del cliente y a propia iniciativa. Los suministradores han aumentado su esfuerzo de comercialización telefónica y este tipo de venta ha aumentado tanto para la electricidad (con una tasa de crecimiento del 35,7 %) como para el gas natural (tasa del 47,8 %),

pero el mercado valora el asesoramiento cercano de un buen profesional que pueden ayudar a reducir la facturación energética y proponer actuaciones que mejoren la eficiencia energética del hogar como puede ser la incorporación de instalaciones de autoconsumo, el cambio de un electrodomestico o proponer la modificación de los hábitos de consumo.

Metodología del Panel de Hogares CNMC

Estos datos han sido extraídos del Panel de Hogares de la CNMC, una encuesta a hogares e individuos de periodicidad semestral. La CNMC pretende recopilar información directamente de los ciudadanos a través de encuestas y análisis de las facturas de los servicios. El estudio es de naturaleza multisectorial y recoge datos relativos a los mercados de telecomunicaciones, audiovisuales, energía, postal y transporte, entre otros. La encuesta de esta oleada se llevó a cabo en el cuarto trimestre de 2019 e incluyó a 4.861 hogares y 9.058 individuos. Es importante destacar que los datos de esta encuesta reflejan la situación de mercado antes del estado de alarma provocado por la pandemia de COVID-19.

CORREDURÍA COLABORADORA DE APEME



Castellón
Pl. Cardona Vives, 1-1-2
12001- Castellón
Tel: 964252525
Fax: 964218845
www.suarezconsultores.com

Valencia
Avd. Blasco Ibáñez, 80-1ª
46021- Valencia
Tel: 963618161
Fax: 963622636
www.suarezconsultores.com

Tarragona
San Juan, 36 Desp.7-c
43202-Reus
Tel: 977333308
Fax: 977321710
www.suarezconsultores.com

Madrid
Avda. De La Industria, 32
Edificio Payma,
Oficina 2 O, 4-1 E
28108 Alcobendas, Madrid
www.riskia.com





Control eficiente de la iluminación en edificios mediante el uso de detectores de movimiento y presencia e interruptores crepusculares

LUIS CLAVER BERNAL

Director Comercial B.E.G. Hispania S.L.U

Como todos sabemos, en el transcurso de los últimos años, la factura energética ha aumentado de manera alarmante con subidas acumuladas de hasta el 60%. Dado que todavía es difícil prever una estabilización del precio de la energía a corto/medio plazo, el ahorro energético se ha convertido en una prioridad para empresas, organismos públicos, colegios, hoteles y hogares. Por otro lado, todos somos conscientes de que ahorrar significa no sólo reducir nuestro consumo sino también preservar los recursos del medio ambiente, conservando así nuestro entorno vital

El consumo eléctrico en iluminación es uno de los factores de coste más importantes en edificios, representando hasta un 50% de la factura energética total. El tiempo de conexión de la luz, el nivel de luz natural así como la existencia de un sistema de control de iluminación, manual o automático tienen un impacto directo sobre el ahorro energético.

Algunas mediciones demuestran, que en una vivienda típica de Centroeuropa, la luz diurna representa hasta un 80 % de la luz total en los meses de verano, de modo que el porcentaje de luz artificial consumidora de energía puede reducirse a un 20%. Esta necesidad de ahorro energético, evitando consumos innecesarios, ha quedado reflejada en recomendaciones medioambientales pero también en normativas como el Código Técnico de la Edificación, que recoge la obligatoriedad de instalar mecanismos de regulación de la iluminación en aquellas zonas más cercanas a ventanas. Dentro de la amplia gama de soluciones existentes en el mercado, una de las opciones más interesantes para maximizar el ahorro energético, con poca inversión y rápido retorno, es la instalación de elementos de control y regulación de la iluminación y la climatización en función de la presencia y nivel de luz ambiental.



La utilización de detectores de movimiento y presencia e interruptores crepusculares representa una opción muy interesante, al aunar una mínima inversión (tanto en material como en instalación) a un ahorro inmediato, permitiendo reducir la factura energética de iluminación en más de un 50 % en la mayoría de los casos.

El uso de detectores de movimiento y presencia e interruptores crepusculares en la rehabilitación de edificios en España, si bien todavía incipiente, al no tenerse en cuenta en la certificación energética de los edificios – al contrario que en la mayoría de países Europeos – va avanzando poco a poco pero con paso firme. El interés se acrecienta si sumamos al ahorro generado por la instalación del detector - independientemente del tipo de luminaria existente - el aumento del confort en la instalación.

Detectores de movimiento y detector de presencia

Cabe destacar además, que iniciativas públicas como por ejemplo, el plan PIDECAM promovido por la Comunidad de Madrid, el IDEA y APIEM, que subvenciona la instalación de detectores en comunidades de propietarios con el objetivo de conseguir mayores ahorros energéticos, están contribuyendo fuertemente a la popularización de los detectores. En verdad, cualquier zona dentro de un edificio es susceptible de generar un ahorro energético en iluminación incorporando un detector de movimiento

o presencia, desde un parking hasta un almacén, pasando por despachos, oficinas diáfanas, habitaciones de hotel y aulas de colegios.

En sus inicios, los primeros detectores de movimiento se utilizaban, principalmente, para activar la iluminación exterior de una vivienda, siendo su principal objetivo reforzar la seguridad del hogar. Paulatinamente, los detectores, en su versión de presencia, se fueron instalando, también, en el interior de edificios y viviendas con el objetivo de reducir el consumo energético, aumentar el confort y garantizar la seguridad. Básicamente, no existen diferencias de sensibilidad entre los detectores de movimiento y presencia.

Ambos utilizan la misma tecnología de infrarrojos pasivos para detectar fuentes térmicas en movimiento dentro de su área de actuación conectando la iluminación, automáticamente, cuando el nivel de luminosidad ambiental no es suficiente.

La diferencia principal radica en la medición de luz ambiental.

Así, mientras el detector de movimiento sólo mide el nivel de luz ambiental la primera vez que detecta movimiento, el detector de presencia mide la luz ambiental continuamente, llegando a apagar la luz si el nivel de luz ambiental es superior al valor fijado, aun cuando haya personas en el área. Por ello, los detectores de presencia están especialmente indicados para maximizar el ahorro energético en zonas donde hay luz natural y presencia continua de personas. Por el contrario, los detectores de movimiento son idóneos para zonas de paso sin luz natural.

Cada aplicación e instalación es diferente, por lo que es necesario seleccionar correctamente el detector a utilizar en cada caso. No son iguales los requerimientos técnicos de un parking de una comunidad de propietarios en el que se desea controlar el encendido y apagado de unos fluorescentes en función del movimiento de personas o vehículos en el área, que las necesidades de una gran oficina

diáfana con presencia continua de personas, luminarias regulables LED y gran aportación de luz natural a través de las ventanas. Es por ello, imposible que un mismo detector sea válido para varios tipos de aplicación, siendo necesario escoger en cada caso el más idóneo para la aplicación concreta de cara a evitar problemas a posteriori como apagados o encendidos involuntarios.

También la estética juega hoy en día un papel importante en la elección del detector, y ya existen soluciones que se integran en la instalación pasando casi o totalmente desapercibidas y que solucionan, a su vez, potenciales problemas de vandalismo. Asimismo, cabe destacar que las últimas generaciones de detectores de presencia disponibles en el mercado ofrecen un alto grado de confort al permitir, tanto su programación vía mando a distancia, como el uso conjunto con pulsadores para el encendido, apagado o regulación manual de las luminarias según las necesidades puntuales de los usuarios.

Tecnologías de detección: PIR vs Alta Frecuencia

Los detectores de movimiento y presencia existentes en el mercado se clasifican en base a la tecnología de detección utilizada, pudiendo distinguirse entre dos principales: La tecnología de infrarrojos pasivos o PIR y la tecnología de Alta Frecuencia. En el caso de la tecnología de infrarrojos pasivos o PIR (Passive Infrared), los sensores infrarrojos integrados en el detector localizan radiaciones térmicas, convirtiéndolas en una señal eléctrica. Los cuerpos de los seres vivos, como el humano, emiten radiaciones térmicas detectables dentro del espectro infrarrojo, aunque invisibles para el ojo humano. Si se produce un cambio de

temperatura en su área de detección, el sensor integrado en el detector lo identifica, convirtiéndolo en una señal eléctrica que es enviada a un procesador, el cual comprueba gracias a los haces de la lente Fresnel Integrada que el cuerpo que emite radiación térmica se encuentra, efectivamente, en movimiento (atraviesa 2 haces de la lente).

En paralelo, el sensor crepuscular integrado en el detector mide el nivel de luz ambiental con respecto al valor prefijado.

De esta manera, sólo se activa la iluminación cuando se detecta un cuerpo en movimiento y la luz ambiental está por debajo del valor de consigna establecido. Una vez las personas abandonan el área de detección, el detector inicia la temporización de apagado, al cabo de la cual procede a apagar la iluminación.

Cabe destacar que existen fabricantes especialistas en detección en el mercado que ofrecen detectores

de movimiento y presencia que integran un micrófono que permite el rearme de la temporización de apagado por sonido. El detector se activa la primera vez por movimiento, pero tras ello va reiniciando la temporización de apagado tanto al detectar movimiento como sonidos en la zona. Esta función es muy recomendable para aquellas zonas donde no haya posibilidad de un contacto visual directo con el detector.

Este tipo de tecnología, el nivel de detección óptimo se consigue caminando transversalmente al detector, y no avanzando de frente hacia él. Éste es un punto importante tener en cuenta, especialmente, en el caso de pasillos.

“El ahorro energético se ha convertido en una prioridad para empresas, organismos públicos...”





Para evitar posibles "zonas muertas" se recomienda solapar áreas de detección, instalando varios detectores.

La segunda tecnología de detección más extendida en el mercado es la llamada Alta Frecuencia. En este caso, el detector no capta radiaciones térmicas emitidas por el cuerpo humano, sino que funciona según el principio del sónar. Envía una señal en la banda de los 5,8 GHz, que al topar con un objeto en movimiento retorna al detector que identifica ese movimiento. En este caso, cualquier objeto en movimiento es detectado (incluidos ascensores, puertas automáticas etc.) y, dado que la señal atraviesa vidrios y pequeños tabiques, se recomienda realizar una prueba en condiciones de uso para descartar elementos perturbadores. Al igual que en el caso de los detectores PIR, el detector de Alta Frecuencia sólo conmuta la iluminación cuando se detecta un cuerpo en movimiento y la luz ambiental está por

debajo del valor de consigna establecido.

De manera general, existen una serie de recomendaciones básicas para la correcta instalación y uso de detectores de movimiento y presencia:

1) Se recomienda instalar el detector en la zona más oscura de la estancia.

2) El área de detección debe quedar totalmente cubierta por el alcance del detector. En especial, es vital asegurar que el detector PIR cubra bien la llamada zona de pequeño movimiento (p. ej.: el realizado en la mesa de una oficina). Siempre que sea posible, debe instalarse el detector perpendicularmente a la dirección del movimiento de personas o vehículos.

3) Hay que asegurarse de que no haya elementos que limiten el campo visual de los detectores PIR: las ventanas, los tabiques de separación, el mobiliario, las plantas, las regletas de iluminación u otras instalaciones, reducen el área de detección del aparato.

4) Deben identificarse posibles elementos perturbadores en el área de detección de los detectores PIR: árboles, arbustos, calefactores o ventiladores eléctricos que se enciendan y se apaguen y aparatos que generen corrientes térmicas. Por el contrario, los radiadores, ordenadores, zonas soleadas o los sistemas de ventilación de locales no causan perturbación alguna a los detectores PIR.

B.E.G. The lighting control professionals



Soluciones eficientes para el control de iluminación

On/Off - DALI - KNX - LON



■ Detectores de movimiento



■ Interruptores crepusculares



■ Programadores horarios



■ Detectores de presencia



beg-luxomat.com

5) Debe mantenerse una distancia mínima de 1 metro entre el detector y cualquier luminaria encendida.

6) Las luminarias encendidas no deben quedar situadas dentro del área de detección (p.ej.: luminaria debajo del detector). Adicionalmente, debe evitarse que el foco luminoso de otras luminarias indirectas esté orientado hacia el detector.

7) Debe respetarse, siempre que sea posible, la altura de montaje recomendada, entre 2,5 y 3,00 m (1,10 a 2,20 m para interruptores murales y hasta 10 m en el caso de detectores para techos altos o naves)

En los últimos tiempos, con la llegada de las luminarias de bajo consumo y LED, se han abierto nuevas posibilidades de control de iluminación. Así, los detectores de presencia más avanzados permiten ya regular luminarias equipadas de balastos electrónicos regulables 1-10 o DALI, o incluso realizar un control de iluminación dentro de redes KNX, adaptándose a las características de cada aplicación. También, poco a poco, empiezan a ser utilizados en el control de la climatización como alternativa a sistemas de control centralizado más complejos y costosos.

Los interruptores crepusculares

Una alternativa a los detectores de movimiento y presencia en el control de iluminación son los interruptores crepusculares.

Estos son la opción ideal para aquellas instalaciones donde se busca conmutar la iluminación, únicamente, en función del nivel de luz natural, como por ejemplo, al amanecer o al anochecer, y no en función de la presencia o no de personas en la zona.

Los sensores lumínicos integrados miden la luz ambiental, apagando o encendiendo la iluminación en función del valor crepuscular ajustado. A determinadas horas del día, mantener la iluminación encendida es costoso e innecesario. Los interruptores crepusculares permiten conmutar eficientemente la iluminación, encendiéndola sólo cuando es estrictamente necesario.

En resumen, la utilización de detectores de movimiento y presencia e interruptores crepusculares en edificios es una tendencia de futuro gracias al ahorro y confort generado. Una tendencia que nos va a permitir ahorrar recursos naturales escasos y contribuir no sólo a nuestro confort, sino también a preservar nuestro medio ambiente.



orange™ nasertel

TÚ RELÁJATE

NOSOTROS CUIDAMOS DE TUS TELECOMUNICACIONES

www.nasertel.es



Tener un coche y no tener preocupaciones

AutoRenting de Banco Sabadell significa tener el coche que quieres y no tener preocupaciones, como mantenimiento, impuestos, revisiones, y, además, con vehículo de sustitución y seguro a todo riesgo para todo tipo de conductores.

Porque todas estas ventajas están incluidas en **una sola cuota mensual**.

Dispones también de una amplia gama de coches eléctricos en condiciones especiales.

Infórmate sobre todos los vehículos disponibles y otras opciones accediendo a [bancosabadell.com/renting](https://www.bancosabadell.com/renting) o llamando al 900 100 677.

La otra forma de tener

B Sabadell

Renting