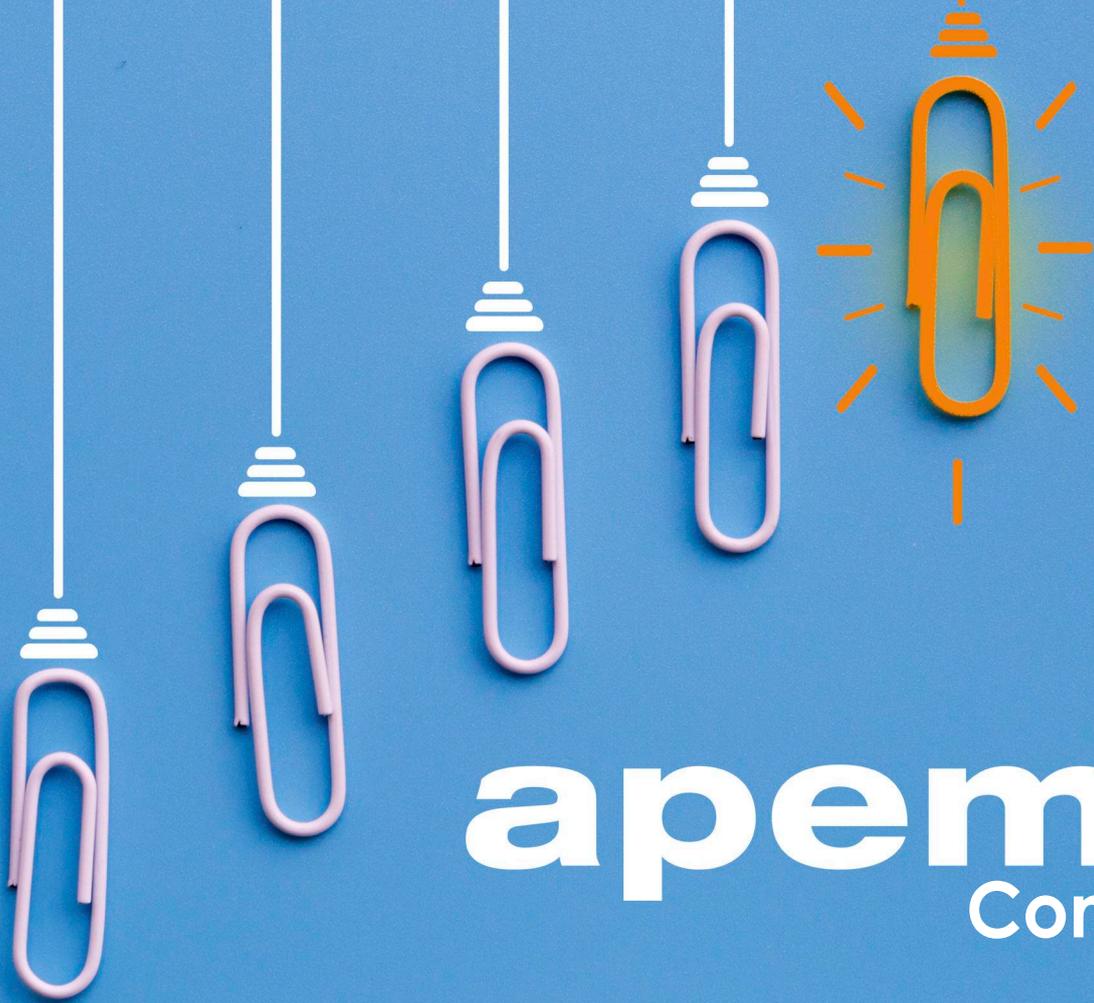


REVISTA INFORMATIVA DE LA ASOCIACIÓN PROVINCIAL
DE EMPRESARIOS DE MONTAJES ELÉCTRICOS
Y TELECOMUNICACIONES DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



apeme

Conecta



diciembre 2019



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

SUMARIO

LA ASOCIACIÓN

- 3 La meta está en el camino
- 4 Papá, ¿por qué somos de APEME?
- Nuevo* 5 Mejorando la Digitalización
- Nuevo* 7 Transmitimos nuestra profesionalidad
- Nuevo* 8 Campus APEME
- Nuevo* 9 I Encuentro APEME + FP
- 11 Capacitación, aprendizaje, desarrollo, progreso
- 13 Pensando en ti
- 15 #Somos APEME
- 17 Un Hito: Connecta 19
- 19 Cena anual de Asociados

ARTÍCULOS DE ACTUALIDAD

- 21 Formación contra intrusismo
- 23 Si tu negocio no está en internet no existe



ARTÍCULOS ESPECIALIZADOS

- 25 No se conforme sólo con iluminar
- 27 Instalador o fabricante de Puertas Automáticas
- 29 El mundo del vídeo portero entra en una nueva Era
- 31 Claves nuevo autoconsumo
- 35 ¿Qué nos dice el Real Decreto de Autoconsumo eléctrico?
- 37 Resintonización de canales TV: 5G

RELACIÓN DE COLABORADORES

- | | | |
|----------------------|---------------------------|-----------------------|
| 7 Ormazabal | 22 Threeline | 34 Ledvance |
| 8 Agrupación Seguros | 24 Viajes Transvia | 36 Fermax |
| 10 Grupo Peisa | 26 Pérez Cloquell - Olfer | 39 Electro Idella |
| 16 Lucero de Levante | 28 Conalux | 40 Schneider |
| 18 Ame | 30 Auta | 41 Suárez Consultores |
| 20 Novelec | 32 ElectroStocks | 42 Feníe Energía |
| | | 43 Banco Sabadell |



LA META ESTÁ EN EL CAMINO

Andrés Sabater

Presidente de APEME

Año intenso el que dejamos atrás y muy estimulante el que iniciamos. Estamos en constante movimiento, la irrupción de la movilidad eléctrica, el afianzamiento del despegue del autoconsumo y las perspectivas económicas, han marcado y marcan la agenda de todos los agentes del sector. APEME continúa con su papel dinamizador, liderando el esfuerzo y aportando las líneas y herramientas necesarias para que nuestros asociados ofrezcan un valor diferencial a su cliente final.

CampusAPEME es un claro ejemplo de ello, nace de escuchar vuestras demandas y durante este 2.019 has sido una realidad que ha supuesto 20 actuaciones, ha movilizado a 500 instaladores y tuvo lugar 6 localidades distintas. Es de agradecer el esfuerzo de todos los que habéis intervenido y habéis hecho de CampusAPEME un plan formativo útil con unos grados de aceptación rozando el excelente.

Durante el 2.019 hemos aumentado la intensidad de nuestras relaciones en los campos social e institucional. A nivel institucional la entrada en la patronal provincial UEPAL nos ha permitido participar de manera individual en la CEV. Hemos aumentado los lazos de unión con nuestra Federaciones autonómicas FIECOV y nacional FENIE, liderando directamente proyectos con administraciones locales, autonómicas y estatales de vital relevancia para nuestro sector.

A nivel social hemos realizado un esfuerzo patente para afianzar y desarrollar la marca "APEME", incrementando la presencia en los medios y desarrollando la sinergia necesaria con los institutos de FP de la provincia. Y por último, por su especial relevancia, me siento orgulloso de las aportaciones destinadas a ayudar a afectados de la DANA y a la asociación de la lucha contra el cáncer ASPANION, englobadas dentro de nuestro plan de Responsabilidad Social Corporativa.

Este 2019 supuso un hito estratégico para esta Junta Directiva: la celebración del primer CONECCTA 19, un acto que manifestó, gracias a vuestra respuesta, la fuerza del sector y la representatividad incontable de APEME en la provincia. Tenemos el listón alto, pero ya trabajamos intensamente en superarlo de cara al 2.020

Afrontamos el 2.020 preparados con la máquina engrasada direccionada a su principal fuente de energía el "Asociado", y sabiendo que la utilidad y los objetivos se consiguen "Haciendo Camino

Un Fuerte Abrazo.

PAPÁ, ¿POR QUÉ SOMOS DE APEME?

Natxo Ivorra

Secretario General de APEME



Permítanme la licencia: Corría el año 2.000 cuando un Atlético de Madrid en Segunda división, se ayudaba en este lema para levantar el ánimo de su alicaída afición y apelar al sentimiento para explicar lo inexplicable: el hecho de ver a todo un TOP pululando por los campos de segunda división. ¿Habéis visto el nuevo anuncio de Amazon? Os lo recomiendo, la empresa que representa la "deshumanización" más extrema en el comercio minorista, apela en su nueva campaña publicitaria televisiva al componente social y personal de la marca, reforzando la idea de que detrás de cada transacción on line, hay un Sentimiento

Apelar al sentimiento, al corazón, mueve montañas, los ejemplo actuales e históricos son variados y de distinta naturaleza, pero en todos siempre coexiste un componente de corazón ganas y orgullo, que revuelve situaciones y justifica como la carencia de lo anterior provoca estrepitosos fracasos. Hablo de componente, no de exclusividad, el corazón, por ejemplo sin otros muchos factores provoca un resultado gaseoso, y al contrario, de nada sirve un proyecto faraónico bien desarrollado y calculado al milímetro, sino hay detrás personas que se abrazan a una idea o visión y se alinean para conseguirla.

Y lo digo ahora, que estamos inmersos en la época de la digitalización, automatismo e inteligencia artificial, y donde parece que lo humano, queda o va a quedar a un segundo plano. Sentimos los efectos de la transición a una nueva época, donde los

cambios constantes de paradigmas provocan una sensación de vivir en un ecosistema absolutamente inestable. Hoy todo es copiable, los servicios los productos están muy próximos a entrar en el nivel coste marginal= 0 y el concepto de ventaja competitiva a quedado totalmente desfasado.

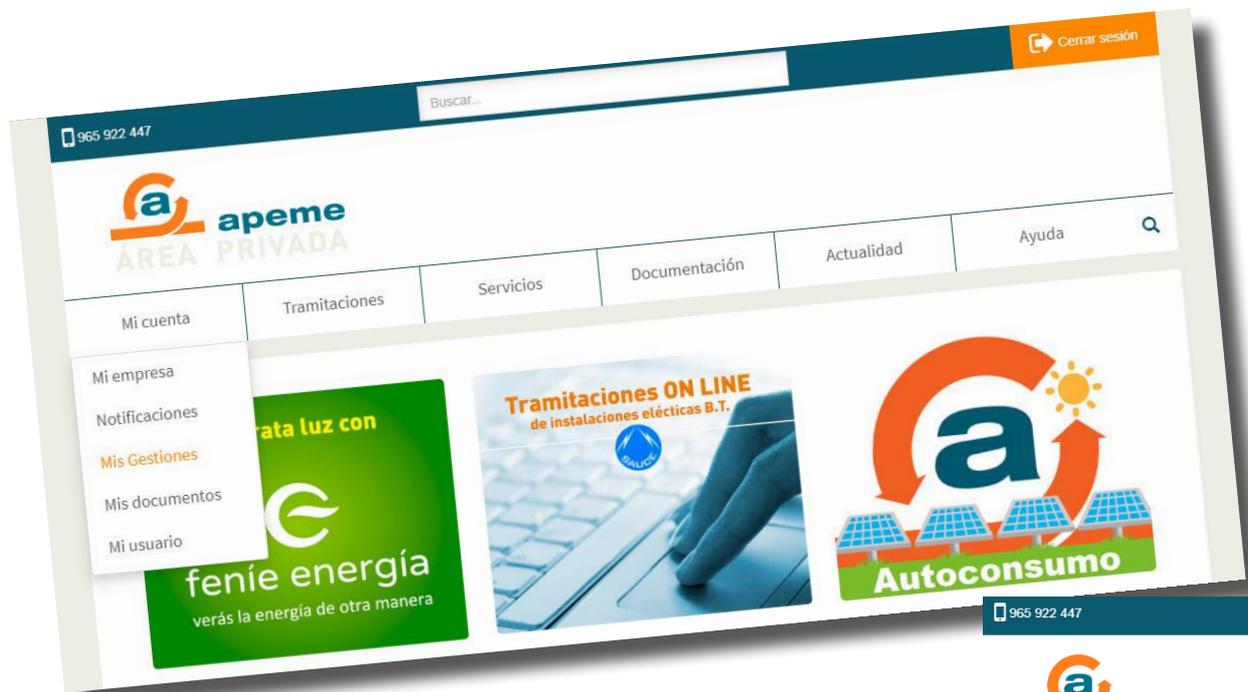
¿Dónde queda ahora el sentimiento, la fuerza del componente humano? Aunque suene retorcido, para mí queda en el centro. Nos formamos a todos los niveles, hacemos esfuerzos por adaptarnos a nuevos entornos, evolucionamos pero cuidado.... somos personas, y por mucho que se empeñen algunos no vamos a desaparecer. ¿Qué marcará la diferencia?

- Las Personas que aplicando la creatividad sean capaces de sacar el máximo partido a su desarrollo.
- Las personas, que tengan una visión y sean capaces de transmitir y persuadir.
- Las personas, flexibles capaces de adaptarse y crecer con los cambios.
- Las personas, que sepan sacar el máximo rendimiento del resto de personas de su organización
- Las personas, las personas y las personas....

La digitalización es medio no el fin y actualmente el concepto suena como un mantra de cambio continuo y evolución necesaria, no lo dudo pero os invito a que sistemáticamente en su aplicación utilicéis el mantra del "sentimiento" que no por antiguo, resulta muy eficiente y de rabiosa actualidad.

MEJORANDO LA DIGITALIZACIÓN

Mi.apeme, Zona P



F E E D B A C K

Mejoramos gracias a ti

A la finalización de cada gestión que realicemos hemos incluido la valoración de la misma.

¿Nos ayudas a hacerlo mejor?
Esperamos vuestras opiniones.

P R O F E S I O N A L I D A D

Vivimos en una época donde la digitalización hace cada vez más difícil destacar el valor diferencial de un producto o servicio. Nuestro valor diferencial tiene que residir en la "Profesionalidad", esto no se puede copiar.

Desde ya, cuando tramites un Certins, recibirás el **Certificado de Garantía**.

Por eso desde APEME te lo ponemos muy fácil.

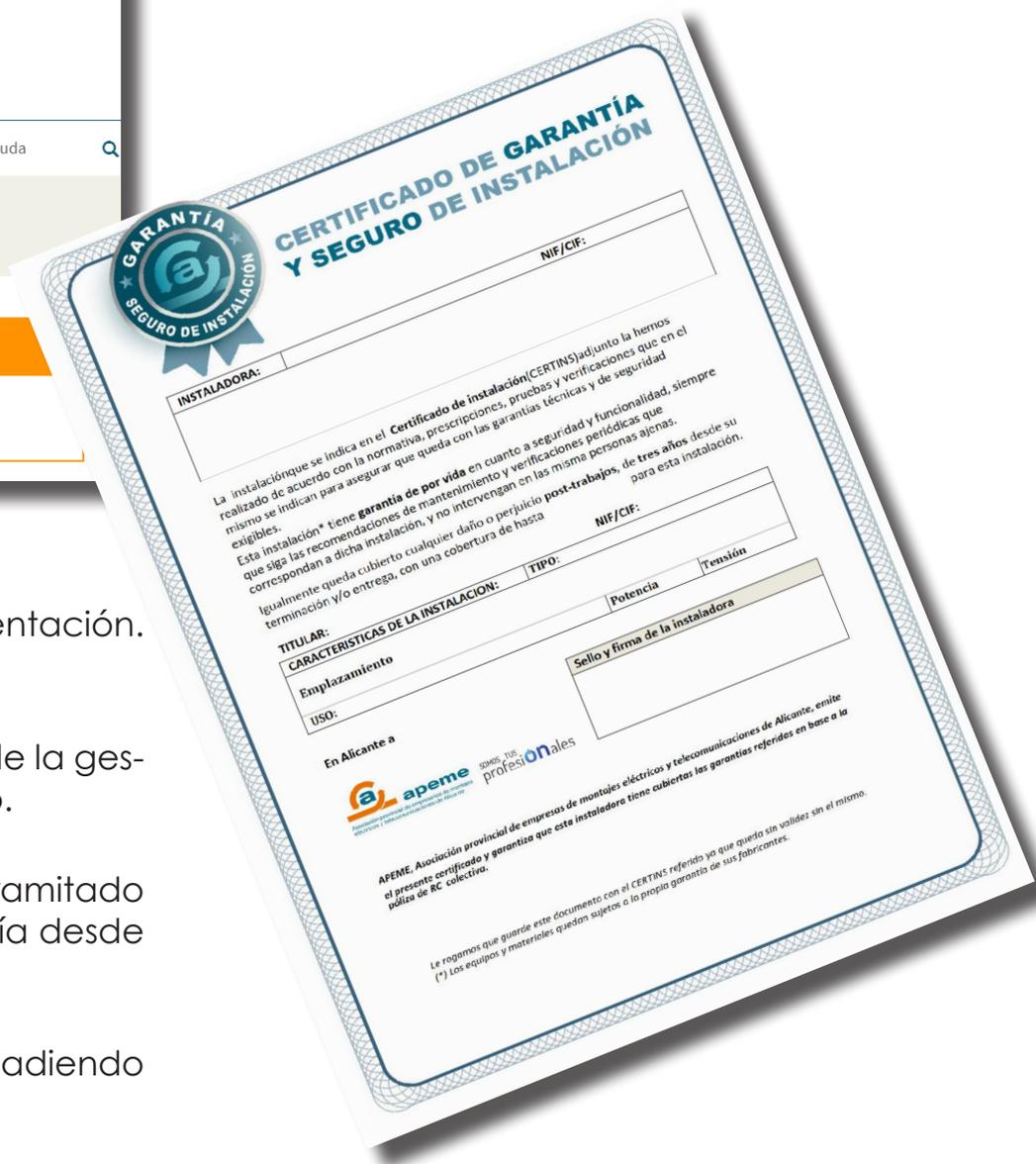
Tienes la posibilidad de adherirte a una póliza colectiva de Responsabilidad Civil, con coberturas y condiciones únicas en el mercado.

Privada Asociados

M I S G E S T I O N E S

Este año hemos invertido en nuestra relación, para que sea más cercana, disponible y transparente.

Ahora las gestiones que realizamos quedan todas registradas para nuestras empresas asociadas, con todas las notificaciones y documentación relacionada disponibles para su consulta y descarga en cualquier momento.



1. Recibimos tu documentación. Tramitamos tu Certins.

2. Recibes la tramitación de la gestión por correo electrónico.

3. Descargas el Certins tramitado y el Certificado de Garantía desde los enlaces del correo.

4. Entregas a tu cliente. Añadiendo valor a tu servicio.

TRANSMITIMOS NUESTRA PROFESIONALIDAD



REPORTAJES EN LOS INFORMATIVOS DE INFORMACIÓN TV:
CONNECTA 19
CENA ANUAL
VUELTA CICLISTA

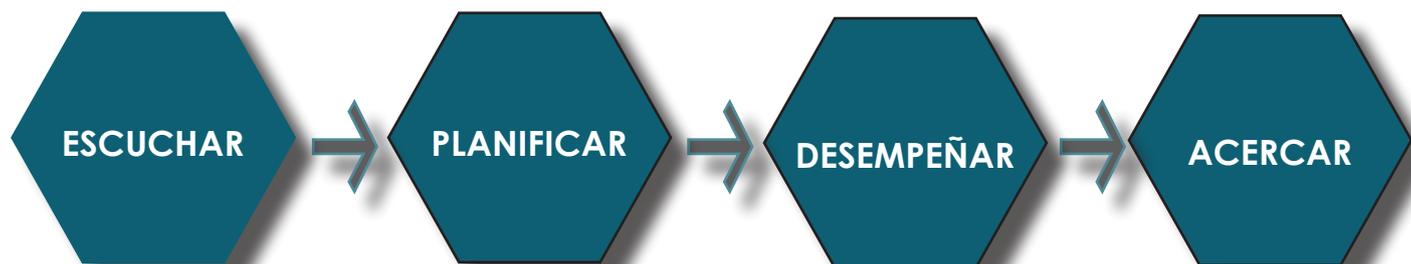


ENTREVISTAS
MENSUALES

TRANSMITIENDO PROFESIONALIDAD, GARANTÍA, UNIDAD,
REPRESENTATIVIDAD, COLABORACIÓN: #SomosAPEME



ORMAZABAL
velatia



Mercado
Asociados

Campus APEME

Autoconsumo
Vehículo Eléctrico
Domótica
Digitalización
Gestión empresarial

Denia
Benidorm
Alcoy
Elda
Villena
Alicante
Elche
Torrevieja
Orihuela

Nuestro nuevo plan formativo

campus apeme

agrupació
Assurances du Crédit Mutuel

JULIO RAMÓN ROMÁN
Tel. 611 602 365
sucalicante@agrupacio.es

JUAN JOSÉ GONZÁLEZ
Tel. 628 626 312
sucdenia@agrupacio.es

Tu **seguro médico**, según tus necesidades

PLUSMEDIC
El seguro de salud más completo. Todas las visitas, especialistas y hospitales sin esperas ni trámites

Desde **48 €/mes*** ¡SIN COPAGO!

Sonrisas aseguradas **para toda la familia**

DENTALMEDIC
Un seguro bucodental de alta calidad con cobertura en toda España

A partir de **8,50 €/mes** por asegurado

**Todos los actos para niños sin coste!*

*Precio hasta el 01/01/2020. A partir del 01/01/2020 será de 49,45€

Infórmate de las condiciones de las promociones en tu oficina más cercana

Distribuimos eficiencia. Distribuimos vanguardia.

La escasez de recursos naturales y energéticos es cada vez mayor. Nuestra respuesta es la eficiencia y optimización de energía.

Innovación, materiales con garantía y estrategia al servicio del desarrollo sostenible. Damos luz al futuro.



grupo **peisa**

Siempre Contigo.



EFICIENCIA ENERGÉTICA / RENOVABLES

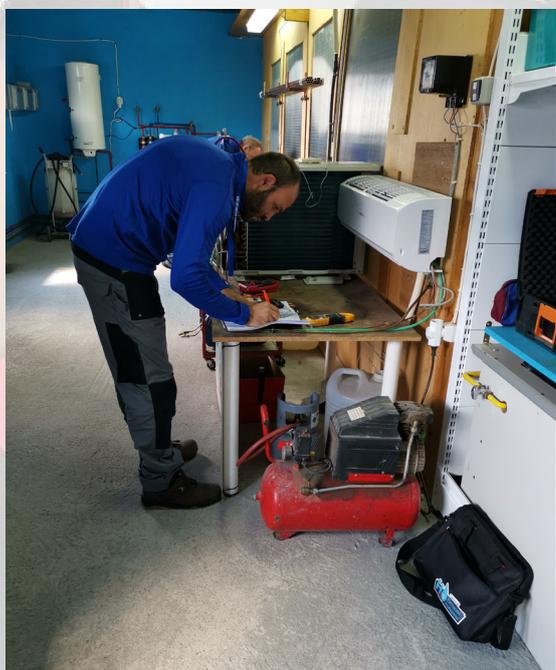


Distribución profesional de material eléctrico

www.peisa.com

CAPACITACIÓN, APRENDIZAJE, DESARROLLO, PRO

732 asistentes
476 horas
38 actividades





TÉCNICAS RITE

Domótica, climatización, Gases refrigerantes, Reglamento Electrotécnico Baja Tensión. Cursos oficiales KNX.

GESTIÓN EMPRESARIAL

Optimizar su mini-web dentro de APEME. Protección de Datos. Jubilación. Vender por Internet. Talleres de mejora empresarial.

AUTOCONSUMO

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

PREVENCIÓN RIESGOS LABORALES

Formación obligatoria de nuestras empresas asociadas que lo necesitan, gracias al convenio con OTP Servicio de Prevención.

MOVILIDAD ELÉCTRICA

Cursos 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.

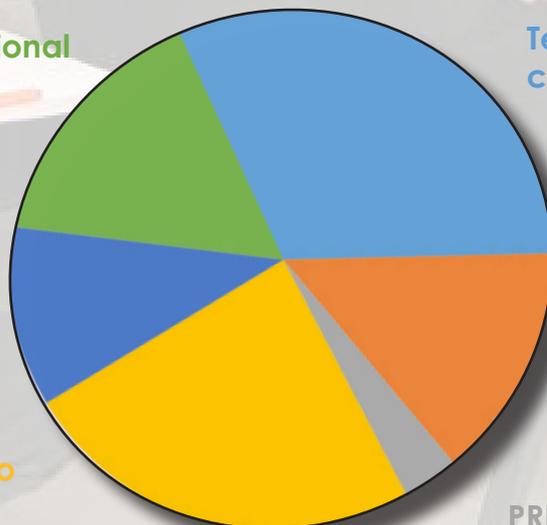
Formación Profesional

Técnicas RITE (Domótica, climatización...)

Movilidad eléctrica

Gestión empresarial

Autoconsumo



PRL

PENSANDO EN TI



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.

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

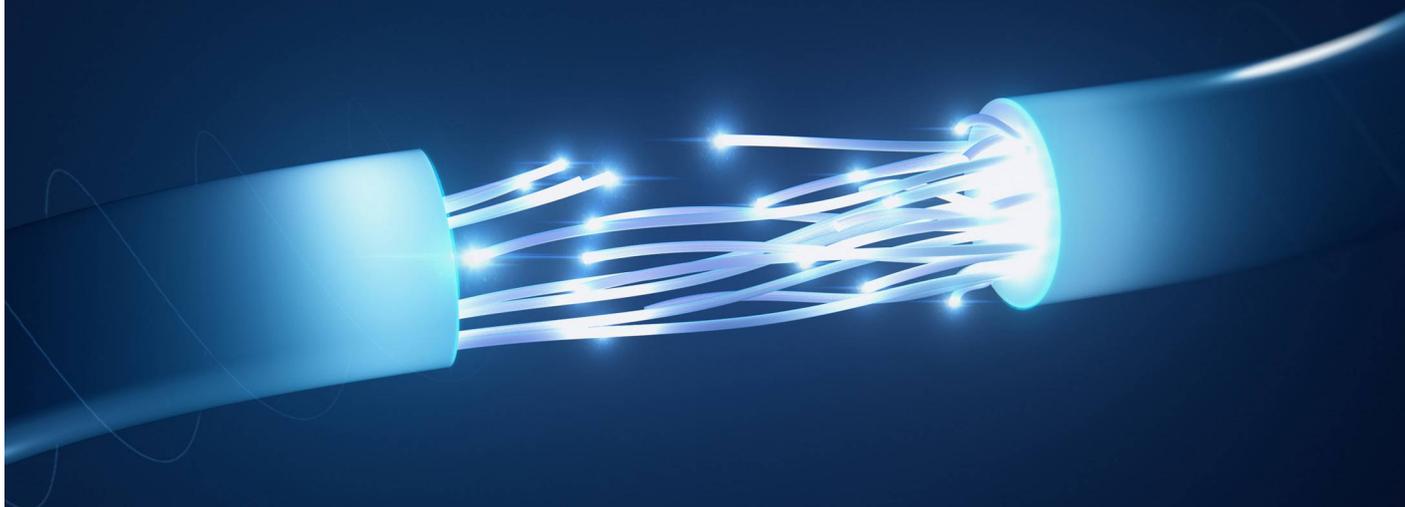




Lucero

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@lucerdelevante.es



lucerdelevante.com



APEME celebra la primera edición de CONNECTA

Las empresas de electricidad y telecomunicaciones de Alicante celebran su gran cita anual

APEME celebra la primera edición de Connecta junto a cerca de 400 personas del sector

Las bodegas Francisco Gómez de Villena han sido el escenario de la primera gran cita anual para profesionales del sector eléctrico y de telecomunicaciones de la provincia de Alicante. El evento Connecta19 se ha celebrado como una evolución de la Asamblea General de Apeme, asociación provincial de empresas del sector, en la que la organización ha aglutinado el apartado institucional con actividades formativas, exposiciones y ocio.

Ante alrededor de quinientas personas del sector, empresas asociadas, profesionales autónomos y organizadores, la jornada fue desde primera hora de la mañana una sucesión de actos de distinta índole. A primera hora, tras la llegada de los autobuses desde diversos puntos de la provincia y la acreditación de los asistentes, se ha procedido a la Asamblea General de 2019: presente, futuro y rendición de cuentas de la asociación de la mano de Andrés Sabater y Natxo Ivorra, presidente y secretario general de Apeme, entre otros miembros del Comité Ejecutivo.

Tras esa primera parte institucional y un descanso para el café que muchas empresas y profesionales han aprovechado como momento networking, el foco ha pasado a una gran zona de exposición de stands en la que multitud de empresas han presentado novedades y en el que la formación ha tenido un gran protagonismo.



Ahí, todas las personas asistentes han podido disfrutar de workshops en los que debatir y aprender de la mano de expertos en algunas de las especialidades más en boga para el sector: el autoconsumo, la digitalización, el internet de las cosas y, además, el plan formativo que Apeme va a poner en marcha con su plataforma Campus.

También los jóvenes instaladores de distintos institutos de la provincia de Alicante han tenido su espacio. En él, han realizado una exhibición de sus conocimientos y han podido demostrar que el talento existe y que los futuros profesionales del sector llegan sobradamente preparados a su salto de la etapa formativa al mundo laboral.

Finalmente, y después de una comida de unión aderezada con el sorteo de multitud de regalos, los asistentes han podido disfrutar del entorno con una visita guiada por las bodegas, conociendo en deta-

lle el proceso de vinificación y poniendo el broche perfecto a una jornada concebida como una cita de referencia en el sector eléctrico y de telecomunicaciones alicantino.



ame

amelectrico.es



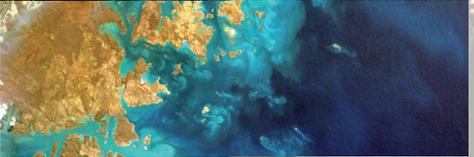
A la vanguardia de la tecnología.



Reinventando el futuro.



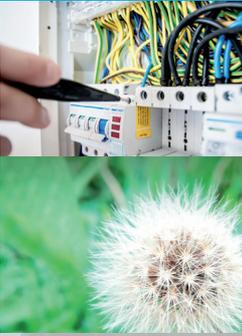








Siempre pensando en ti.









SOMOS SOLUCIONES.

ALCOI P.I. Cotes Baixes, c/ B, nro. 2
03804 ALCOI
T_ 96 552 10 78

DENIA Partida Madrigueres Sud, 64 nave E
03700 DENIA
T_ 96 578 16 28

ELDA-PETRER P.I. Salinetas, c/ L'Arenal, 13
03610 PETRER
T_ 96 695 26 77

ALICANTE Ctra. Ocaña, nro. 63
03114 ALICANTE
T_ 96 611 11 10

UBICACIÓN
GEOGRÁFICA
DELEGACIONES
AME



CENA ANUAL ASOCIADOS



El viernes, 5 de julio, tuvo lugar la Cena Anual de Asociados de APEME en la que todos los integrantes del Sector Eléctrico y de las Telecomunicaciones de la provincia de Alicante se dieron cita en esta ocasión especial. En ella, contamos con más de 300 personas: nuestros Asociados, representantes de la Administración autonómica, comercializadores de energía, fabricantes, distribuidores de material eléctrico, colaboradores y amigos.

Una vez finalizado el Cóctel de bienvenida, con música en directo y Photocall incluidos, comenzamos la cena de gala, que contó con varias sorpresas:

- Presentación del Vídeo corporativo APEME.
- Homenaje a nuestros compañeros recién jubilados.
- Homenaje especial a Andrés Galvez, Secretario General de APEME, también jubilado hacía pocos meses.
- Sorteo de viajes.

Fue una velada de lo más completa. Un día lleno de emociones que hizo de esta cena anual un día para recordar.

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 levante
Pol. Ind. De Babel
c/ Los Transportes, 7
03008 Alicante
Tel. 965 082 274

FORMACIÓN CONTRA INTRUSISMO



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO BLOG
enapeme.es

Natxo Ivorra
Secretario General APEME



Nuestro sector no escapa a la necesidad generalizada de formación, al contrario necesita un PLUS.

Se habla continuamente del intrusismo, se habla de una plaga que afecta a los márgenes de los negocios, que infecta la calidad de los servicios y que repercute en el bolsillo del verdadero profesional. Se demanda, como remedio a todos los males, la acción de la Administración para que regulen formateen y pongan puertas al campo.

Pero ¿bastaría con esto?, con regular con imponer, ¿esto es la solución a todo? honradamente creo que no. La clave tiene que girar en torno al Cliente, al verdadero JEFE CON MAYÚSCULAS al que hace que nuestros negocios progresen adecuadamente. El cliente tiene unas necesidades,

y nosotros debemos dirigir nuestros esfuerzos y recursos (ojo limitados) a satisfacerlas. Para ser rentable y efectivos, necesitamos conocerlos, segmentarlos y comunicarles el valor que les podemos aportar.

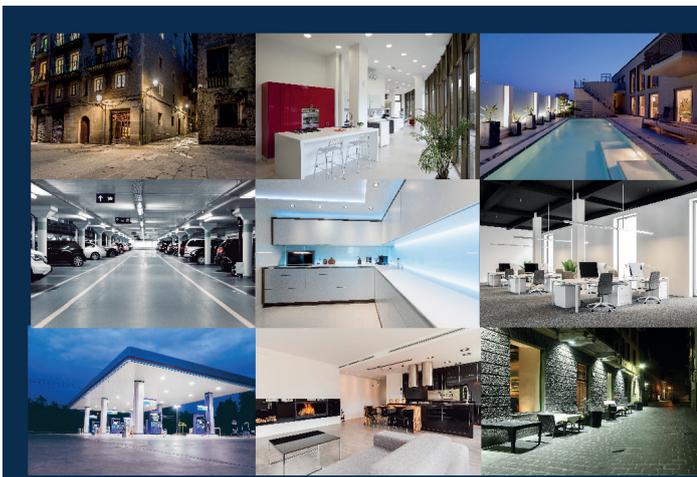
Estas acciones no conocen de tamaño de empresas, ni de tipos de cliente. TODOS necesitamos conocer, superarnos y transmitir, se trata de un lenguaje único con matices, pero único. Además las tres son complementarias: de nada nos vale transmitir si luego no ejecutamos correctamente lo que vendemos-de nada nos vale tener unos conocimientos técnicos de primer nivel sino somos capaces de llegar al mercado o al cliente que realmente está dispuesto a pagar el precio de nuestro trabajo. Es necesario ser buenos técnicos, pero además debemos saber

llegar al mercado, debemos saber vendernos: "Si tuviera sólo un dólar lo invertiría en publicidad" Henry Ford.

Aún hay gente que cree en el 2.019, que estos conceptos son improductivos, "que yo soy muy pequeño", "que no hay tiempo en el día a día", "que el esfuerzo no le compensa" o "que su cliente lo único que quiere es precio". Hay mucha gente técnicamente intachable y con una experiencia de años, que se preocupa mucho por factores externos, de regulación y obvia lo que quiere su JEFE, el directo, o el potencial que es mucho más grave.

La Formación es una ACTITUD, no es el remedio a todo los males, pero es un ejercicio que trabajado y repetido asegura resultados. La Actitud formativa, es un estado de mejora continua, de esfuerzo y de mucho emprendimiento. Las necesidades de nuestros clientes, gracias a la Digitalización son más cambiantes y complejas, pero también son más fáciles de detectar y sobre todo de rentabilizar. La digitalización hay que verla como una

oportunidad para autónomos y pequeñas empresas, gracias a ella tenemos a nuestra disposición, herramientas que nos permitirán conocer y satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes actuales y futuros. Aprovechar la oportunidad, está al alcance de todos, sin excepción, solo necesitamos voluntad y mucha constancia. ¿Conoces mejor forma de olvidarse del intrusismo?



THREELINE

LIGHTING MOMENTS

Ofreciendo iluminación LED y asesoramiento en todo tipo de proyectos lumínicos desde 2006.

C/ Pulimentadores, 1 - 02640 Almansa (Albacete)
T. 967 318 293 - tl@threeline.es

SI TU NEGOCIO NO ESTÁ EN INTERNET, NO EXISTE



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO BLOG
enapeme.es



Natxo Ivorra
Secretario General APEME

Y lo dijo Bill Gates, todo un magnate empresarial informático y filántropo estadounidense, cofundador de Microsoft. Esta frase tan radical, dice mucho por la persona, la temática y el grado de acierto en su previsión. Pero también dice mucho por su "generalidad": habla de negocios, de internet, sin excluir a nadie por tamaño, sector ni facturación. A nadie se le debería de escapar, la importancia y la transcendencia de Internet en nuestras vidas, la velocidad de crecimiento de la tecnología y el ilimitado alcance que tiene y tendrá en el futuro. Es indiscutible, que las personas físicas, jurídicas, en definitiva nuestros clientes, han cambiado, sus ámbitos de búsqueda, elección y decisión de compra. Independientemente de la "generación perteneciente": X, Y, Z... (Terminología muy manoseada para mi gusto), el medio digital aparece de forma decisiva en cualquiera de las fases de su decisión de compra de un producto o de un servicio. Es muy reiterativo, por suer-



te cada vez en menor medida, escuchar en este sector y en otros, que la venta directa a través de Internet es algo muy complicado, por tipología de nuestros servicios, por tamaño de nuestras empresas, incluso por formación, vemos complejo innecesario e improductivo invertir tiempo, dinero o recursos en este campo.

A mi juicio, este pensamiento encierra un error capital. Vuelvo a la frase de nuestro amigo Bill: "Sí tu negocio no está en internet tu negocio, no existe", la frase esconde una última lección de primero de mar-



keting o ventas como queráis: piensa en el cliente final. Un negocio, una empresa tiene que estar enfocada al cliente, "no vale" (como diría mi hijo de 5 años) desarrollar un producto o servicio sin contar con el cliente: sus necesidades y sus hábitos de compra. Y siguiendo esta premisa, os pido una última reflexión:

¿Puede mi negocio estar al margen, fuera excluido, de mundo actual tan digitalizado?

A día de hoy a duras penas, en el futuro imposible. Yo comparo internet con un bazar de herramientas extensísimo, donde hay para todos, donde la entrada es libre, donde solo falta formarse, asesorarse y decidirse por encontrar el camino que nos ayude a mantener, crear, desarrollar, multiplicar... (lo que queramos) nuestro negocio, empresa, gran compañía etc ...



Transvia Business

SOLUCIONES INNOVADORAS

Servicio a empresas
Convenciones
Reuniones
Congresos

C/ San Fernando 5 Alicante
empresas.alc@transviabusiness.com
96 514 39 50

NO SE CONFORME CON SOLO ILUMINAR



Paco Pérez Roldán
Socio Fundador de
Pérez Cloquell S.L.

En la actualidad, la iluminación es una parte fundamental en los proyectos que debemos ejecutar, ya sean instalaciones industriales, comerciales o domésticas.

Lo que movió primero a los usuarios a pasarse masivamente al LED, fue el ahorro energético y economizar costos bajando la factura eléctrica.

Ahora ya no sólo debemos pensar en el LED cómo una tecnología de bajo consumo, con la que ahorramos energía, y conseguimos luminarias modernas y de diseño.

Con los últimos avances, el LED se convierte en la iluminación que mejor trata el confort visual y los ciclos de luz naturales (círculo circadiano).

Existen instalaciones donde la iluminación será sólo funcional, iluminando las zonas de trabajo y zonas de paso. En otras la iluminación se convierte en la imagen de la empresa, fachadas y recepciones, y en otras la iluminación es el primer y a veces principal vendedor, escaparates y exposiciones. Da igual la funcionalidad a la que

vayan destinadas las luminarias, cualidades como un alto índice de reproducción cromática (CRI>98, R9, RF95) y la posibilidad de adaptar el tono de luz (2300K a 6000K) a la luz natural de cada horario, harán que el usuario reconozca la calidad de los espacios así iluminados.

Hoy ya contamos con todas las herramientas para ello:

- Leds con un CRI>98, con un espectro cromático cercano a La Luz solar.
- Programadores que permiten establecer regulaciones en los diferentes tonos de luz de forma automática, según horarios, adaptándose a los ciclos de luz natural.
- Organizar la secuencia de escenas que el cliente nos solicite ó pueda necesitar para distintos eventos...

Las luminarias y sus accesorios actuales, junto con el profesional de iluminación, convertirán su vivienda ó empresa en la mejor versión que usted quiera transmitir a sus visitantes ó clientes.

Además, comparado con las anteriores tecnologías (incandescencia, fluorescencia, etc.), hoy podríamos decir que una instalación bien proyectada con Leds y sus accesorios podría garantizarse sin mantenimiento más de 7 años, esto era impensable con las luminarias anteriores a la generación LED.

El Led es mucho más robusto a la hora de ser regulado y crear cambios de color ó tono, bien como elemento de publicidad ó para crear un mejor y confortable ambiente de trabajo según las horas del día.

Siempre será importante, en todo tipo de instalación, el cuidado a la hora de diseñar y hacer un buen estudio de iluminación. Hagamos un proyecto inicial, planifiquemos bien, analizando todas las necesidades del usuario, de manera que la instalación se pueda adaptar a ellas, sin tener que volver a hacer modificaciones futuras.

Lo que no debemos tener dudas, es que

tanto si nuestra instalación de luminarias va a ser una herramienta de ventas o simplemente para iluminar espacios, aplicar la innovación tecnológica será nuestra mejor aliada.

En muy poco tiempo, y a precios que nunca antes se podían haber imaginado se han conseguido efectos y resultados impensables antes.

Los fabricantes nacionales e internacionales de las nuevas luminarias, así como los fabricantes de los sistemas y programas de regulación y programación, están siempre dispuestos a crear cursos de capacitación en organizaciones profesionales como APEME.

Las empresas instaladoras que dediquen parte de su tiempo a dominar estas nuevas tecnologías, no tendrán nunca problemas, y podrán afrontar todos los retos y cambios que las empresas y usuarios nos van a ir demandando sin duda en las nuevas construcciones.

Pérez Cloquell, S.L.
TEL. 965282419 WhatsApp 649937738

**LA MEJOR GARANTÍA PARA
LA REGULACIÓN Y CONTROL DEL LED**

OLFER
The Power Supply Company

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

PWTM-1200A Serie ELG-240 Serie HLG-600 Summer CASAMBI

INSTALADOR O FABRICANTE DE PUERTAS AUTOMÁTICAS



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO
BLOG enapeme.es

Juan Miró
Asesor Técnico APEME
Ingeniero Técnico Eléctrico



El informe del Ministerio de Industria, Energía y Turismo de 2017, sobre “Mercado CE de puertas industriales, comerciales, de garaje y portones en el marco del Reglamento (UE) N° 305/2011 de Productos de Construcción Versión 7 de junio de 2017” define la figura del “instalador” como la de aquella empresa o profesional que recibe el KIT de la puerta de garaje o industrial (con todos los componentes que la forman: hoja, motor, fotocélulas...) directamente de un fabricante original con las Instrucciones de instalación, uso y mantenimiento, Declaración de Prestaciones fir-

mada y la Etiqueta de marcado CE sobre la puerta, y que únicamente se limita a efectuar el montaje de la puerta siguiendo las instrucciones de instalación proporcionadas por dicho fabricante original. En este caso la empresa o el profesional no será considerado como fabricante, aunque será responsable de la correcta instalación y montaje conforme a las instrucciones del fabricante y de transmitir el marcado CE, la Declaración de Prestaciones y las instrucciones de instalación, uso y seguridad del fabricante original al usuario final.



¿Por qué es así?

Los términos de “fabricante” e “instalador” generan gran confusión en el sector de puertas de garaje e industriales y es muy importante que las empresas y profesionales conozcan la diferencia y la responsabilidad que asumen en ambos casos. Es muy complicado que una empresa o profesional del sector de las puertas no adquiera la figura de “fabricante” cuando motoriza, instala una puerta nueva o adecua una puerta existente a normativa. Según establece la normativa europea, no es suficiente que cada uno de los elementos instalados dispongan de su correspondiente marcado CE, siendo necesario el marcado CE de la puerta en su conjunto emitido por el fabricante.

De acuerdo con ello una empresa o profesional se convierte en “fabricante” en el momento que adquiere alguno o todos los componentes que forman una puerta y procede a su ensamblaje e instalación final. Si una empresa no fabrica y adquiere

la puerta manual con o sin marcado CE, y además adquiere de otro proveedor los automatismos con marcado CE (motor, fotocélulas, mandos), esta empresa adquiere la figura del “fabricante” y debe proceder al marcado CE de dicha puerta. Así, deberá aportar al propietario de la puerta la documentación obligatoria con sus datos: Manual de instalación, uso y mantenimiento, la Declaración CE de conformidad y el libro de mantenimiento.

Campaña de inspección

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha lanzado una nueva campaña de inspección sobre puertas automáticas de garaje, comerciales e industriales, dado el alto grado de incumplimiento de la anterior campaña, en la que el 91% de las puertas inspeccionadas no superaron la inspección y 6 de cada 10 puertas presentaron defectos graves para la seguridad de las personas.



En tu **almacén**
de **material eléctrico**

www.conalux.com
Pol. Ind. Virgen de la Salud, Ronda norte s/n 46950 Xirivella [Valencia] Telf. 96 313 72 90

25
1995-2020
ANIVERSARIO

CONALUX LED

EL MUNDO DEL VÍDEO PORTERO ENTRA EN UNA

Ya no sólo pensamos en abrir una puerta, las nuevas tecnologías, hoy permiten mucho más.

Un buen sistema de vídeo portero automático genera seguridad en nuestro edificio o vivienda unifamiliar, aportará comodidad a la hora de atender nuestras amistades o clientes. Las viviendas u oficinas no pueden olvidar todas las posibilidades que ofrecen los nuevos porteros automáticos, donde el diseño se une a las nuevas aplicaciones.

Con la implantación en nuestras vidas de los dispositivos móviles, tablets y las apps a las que nos hemos acostumbrado, el vídeo portero también da un paso adelante. Convirtiéndose en un dispositivo WIFI, y por ello en una herramienta todavía más útil. No sólo tendremos los monitores o teléfonos adecuadamente repartidos por nuestra vivienda. Podremos también recibir, atender y visualizar las llamadas que hagan a nuestra placa WIFI AUTAFREE desde cualquiera de los móviles o tablets que existan en la vivienda o empresa.

Tan útiles son estas aplicaciones, en viviendas, donde el propietario podrá atender las llamadas, o simular presencia (tan importante esto para la seguridad) estando de viaje. Como en una empresa, poder gestionar la recepción de clientes, esté donde esté el personal encargado de ese cometido. Aumentamos a la vez la seguridad y el confort.

Además del WIFI, el vídeo portero aprovecha las nuevas pantallas extrafinas, y la microelectrónica, para crear monitores más pequeños, de gran diseño, minimalistas, como por ejemplo el NEOS de AUTA, que por su estética y diseño se adapta a cualquier tipo de ambiente y decoración.

Estos nuevos monitores, permiten la recep-



Paco Pérez Roldán
Socio Fundador de
Pérez Cloquell S.L.

ción de llamadas tanto en función manos libres, tan demandada por los jóvenes usuarios, por su modernidad y comodidad, o con el tradicional mango de teléfono, que permitirá el secreto de llamado en las empresas o viviendas que lo requieran, como una mejor audición, para las personas mayores. Este sistema dual, donde podemos elegir aleatoriamente tanto el manos libres como el mango, hará que no existan usuarios descontentos.

Las empresas españolas llevan más de 50 años de experiencia como fabricantes de portero automático, vídeo portero y control de accesos.

Estamos considerados uno de los países europeos más importantes en este sector, presentes en más de 40 países donde la marca España es sinónimo de tecnología y Fiabilidad.

El empeño de las empresas que nos dedicamos al portero y vídeo portero: La comodidad y la seguridad de lo que consideramos más importante, las personas.



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 (Teleloop)



auta

Bringing people together

ES PRODUCTOS AUTA
100% MADE IN SPAIN



NEOS MANOS LIBRES



NEOS MANOS LIBRES + TELÉFONO



NEOS TELÉFONO



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO BLOG
enapeme.es

Juan Miró
Asesor Técnico APEME
Ingeniero Técnico Eléctrico



En apenas medio año se han publicado dos disposiciones legislativas que se complementan y que han modificado sustancialmente las posibilidades que nos ofrece el autoconsumo. Se ha derogado casi en su totalidad el RD 900/2015 que establecía el impuesto al sol y fijaba limitaciones técnicas y complejidad administrativa que hacía muy difícil la legalización de estas instalaciones. El nuevo real decreto 244/2019 desarrolla una nueva regulación de las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica mucho más favorables para el mismo.

Resaltamos alguna de las claves de esta disposición

¿Qué se entiende por autoconsumo?

Llamamos autoconsumo al hecho de consumir la energía generada de manera directa en una instalación que ya tiene consumo eléctrico para así poder disminuir el importe de la factura eléctrica. El autoconsumo no son las instalaciones aisladas de la red que se autoabastecen de energía ni las que se dedican a producir y vender la energía generada.

Existen **dos modalidades** de Autoconsumo:

- **Autoconsumo sin excedentes.** Estas instalaciones necesitarán un equipo an-

tivertido que garantiza que no se vierte energía a la red. Su tramitación administrativa es muy sencilla y está regulada por el reglamento de baja tensión. No precisa disponer de contador para la generación de energía ni solicitar punto de conexión a la distribuidora.

- **Autoconsumo con excedentes.** Estas instalaciones pueden volcar a la red eléctrica la energía que producen y que no puede consumir en algunos momentos. Aquí encontramos **dos grupos** :

1. Modalidad con excedentes acogidos a compensación simplificada. La comercializadora eléctrica compensará en nuestra factura eléctrica la energía vertida a la red, a un precio que determinara en su oferta y así ahorraremos. No precisa contador de generación y hasta 15 kW no es necesario solicitar punto de conexión a la distribuidora si se encuentra en suelo urbanizado que cuente con dotaciones y servicios.

2. Modalidad con excedentes no acogida a compensación simplificada. Esta se corresponde con las instalaciones que vuelcan la energía a la red en régimen de venta no de compensación. El precio de la energía que se vierte será el que se determine en la legislación de instalaciones generadoras de electricidad. En estos casos si puede precisar de contador de generación.

LÍDER NACIONAL EN DISTRIBUCIÓN DE MATERIAL ELÉCTRICO, CLIMA Y FONTANERÍA

PRESENTES EN 32 PROVINCIAS
70 PUNTOS DE VENTA
900 COLABORADORES
+100.000 REFERENCIAS



CATEGORÍAS DE PRODUCTOS AMPLIO PORTFOLIO DE SOLUCIONES TÉCNICAS



www.grupoelectrostocks.com
WEB ECOMMERCE / COMPRA 365 DÍAS AL AÑO
<http://ecommerce.grupoelectrostocks.com>

¿Es esto Balance Neto?

No, en este sistema la compensación no se realiza vatio a vatio, es una compensación económica por vatio vertido que se descontará de la factura eléctrica. El precio a descontar depende de la oferta de la comercializadora y la compensación podrá llegar hasta el 100% de la energía consumida por el usuario en un mes. Nunca podrá producir una factura negativa ni tan siquiera descontar el exceso de energía no compensada del importe del término de potencia. Es de esperar que en breve las comercializadoras de energía lancen sus ofertas para captar a los clientes de autoconsumo o generen nuevos productos en los que la financiación de la instalación de autoconsumo este presente.

¿Qué modalidad de autoconsumo es más ventajosa?

Esto dependerá de la tipología de instalación que tengamos, de cómo consumamos la energía y del coste de los trámites de legalización. En principio para instalaciones pequeñas en viviendas lo que parece más interesante es el autoconsumo con compensación de excedentes al no precisar el elemento de antivertido y así abaratar la instalación, o bien sin excedentes que precisará del elemento de antivertido. La diferencia estará en la complejidad del proceso de legalización de la instalación. El autoconsumo sin excedentes podemos legalizarlo ya sin más complicación, en el caso de excedentes estamos a la espera del procedimiento administrativo que se establezca que esperamos sea rápido. La complejidad administrativa con el coste asociado será el que determinara finalmente que tipo de opción de autoconsumo sea el más demandado.



Autoconsumo compartido y en proximidad

En este real decreto se habla de autoconsumo compartido y en proximidad que van a ser dos figuras que generaran muchas posibilidades de instalación.

En una comunidad de vecinos se podrá realizar una instalación colectiva de autoconsumo y que todos los vecinos se beneficien del ahorro obtenido en la instalación. El reparto de la producción fotovoltaica y los ahorros que se generen podrá ser decidido entre los propietarios en función de los porcentajes de participación.

El real decreto también permite que un consumidor pueda aprovechar los excedentes de su vecino si no está consumiendo su parte proporcional de energía. También permite realizar autoconsumo tanto con instalaciones de generación situadas en la misma ubicación como en otras ubicadas en las proximidades siempre que se cumplan unos requisitos mínimos. Se podrán instalar placas fotovoltaicas en edificios contiguos que tengan mejor orientación siempre que haya acuerdo entre las partes.

LEDVANCE, TU PARTNER DE PROYECTOS INDUSTRIALES



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.



¿QUÉ NOS DICE EL REAL DECRETO DE AUTOCONSUMO



ACCESO QR AL ARTÍCULO
COMPLETO EN NUESTRO BLOG
enapeme.es

Juan Miró
Asesor Técnico APEME
Ingeniero Técnico Eléctrico



El mes de abril de este año se publicó en el BOE el Real Decreto por el que se regulan las condiciones del autoconsumo eléctrico desde un punto de vista técnico, económico y administrativo. Accede al texto del Real Decreto 244/2019.

Es de todos sabido que el conocido como “impuesto al sol” fue derogado en octubre de 2018 y que el RD 224/2019 está pendiente de desarrollar una serie de puntos en los que colabora el IDAE que ha elaborado una propuesta preliminar sobre la posible tramitación administrativa de estas instalaciones.

Puntos clave de la disposición que regula el autoconsumo eléctrico.

- Se eliminan ciertas trabas técnicas y administrativas. No es necesario un segundo contador de generación en zona accesible en instalaciones de autoconsumo individual. En zonas urbanas potencias inferiores a 15 kW no se precisa solicitar el punto de acceso y conexión a la compañía distribuidora. Las instalaciones inferiores a 10 kW no precisan proyecto técnico.
- La potencia de la instalación de autoconsumo puede ser superior a la potencia contratada con la compañía comercializadora. El valor de la potencia viene determinada por la nominal del inversor, no por la potencia pico de placas fotovoltaicas.

- Se abre la compensación de excedentes, que no balance neto, es decir, se puede percibir una compensación económica por la energía generada y no consumida instantáneamente en la instalación. Tener en cuenta que el valor de la energía a compensar será similar al del mercado de generación. Hasta ahora para obtener una compensación por esta energía excedentaria había que constituirse como productor de energía y esto obliga a trámites largos, engorrosos y con obligaciones fiscales.

- Se aprueba el autoconsumo colectivo y la posibilidad de que varios consumidores pueden agruparse en una misma planta de generación. Esto permite que comunidades de vecinos y en polígonos industriales se agrupen para consumir entre todos la energía producida en una planta de su propiedad. Esto daría posibilidad de ejecutar instalaciones más económicas para satisfacer el consumo eléctrico. Este es todo un campo por explotar y desarrollar reglamentariamente.



TIPOS DE INSTALACIONES DE AUTOCONSUMO



APEME te ayuda a legalizar las instalaciones fotovoltaicas. Es tu oportunidad.

• Da la posibilidad de instalar placas fotovoltaicas en edificios cercanos que estén mejor orientados al sol y por tanto puedan generar más energía, siempre que exista acuerdo entre ellos.

Este decreto es un paso adelante en el proceso transición energética. Desde un puesto de vista social las renovables pueden tener un peso cada vez mayor en el mix energético nacional, mientras que

desde una perspectiva individual la factura eléctrica de las empresas y hogares que apuesten por el autoconsumo puede obtener una reducción interesante en su factura eléctrica.

En APEME estamos en disposición de apoyar a las empresas asociadas para legalizar las instalaciones de autoconsumo que ejecuten, tanto con excedentes como sin ellos.

¿RESPONDER LAS LLAMADAS DEL VIDEOPORTERO DESDE EL MÓVIL CUANDO NO ESTÁS EN CASA?
YO QUIERO

FERMAX
CONNECTIVITY FOR ALL

Si alguien llama a tu casa, podrás responder aunque no estés. Y así, tu casa nunca parecerá que está vacía.

Si lo piensas un poco, encontrarás mil razones para quererlos.

VEO VEO XS

www.fermax.com

blue CONNECTIVITY FOR ALL

Available on Google Play and the App Store.

RESINTONIZACIÓN DE CANALES TV: 5G



ACCESO QR AL ARTÍCULO COMPLETO EN NUESTRO BLOG enapeme.es

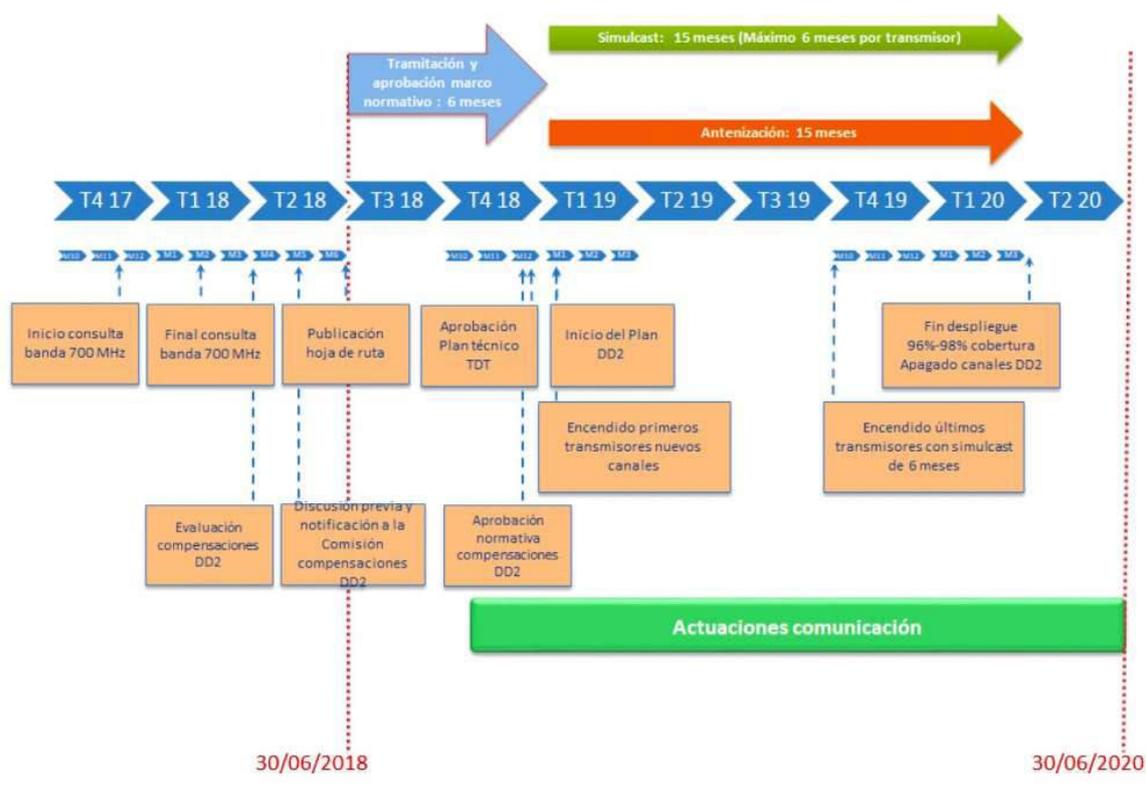
Juan Miró
Asesor Técnico APEME
Ingeniero Técnico Eléctrico



Los medios de comunicación se están haciendo eco de las ventajas que incorpora la tecnología del 5G y de las posibilidades que se abren en todos los sectores de nuestra vida cotidiana, salud, movilidad, administración, Internet de las cosas (Iot), etc. Además ya están apareciendo en el mercado terminales telefónicos que incorporan esa tecnología que parece que venga a solucionarnos la vida, aunque sin lugar a dudas nos la facilitara en un plazo de tiempo muy corto.

Nuevo Plan Técnico de TDT

Frente a todas estas maravillas que se prometen nos encontramos con que en España, no está implementada esa tecnología en nuestras redes de telecomunicaciones y tenemos un plazo que termina el 30 de junio de 2020. Hay cosas por hacer antes de iniciar su implantación, de ahí que el gobierno este publicando una serie de disposiciones para distribuir el espectro radioeléctrico y facilitar la transición de tecnología. RD 391/2019.

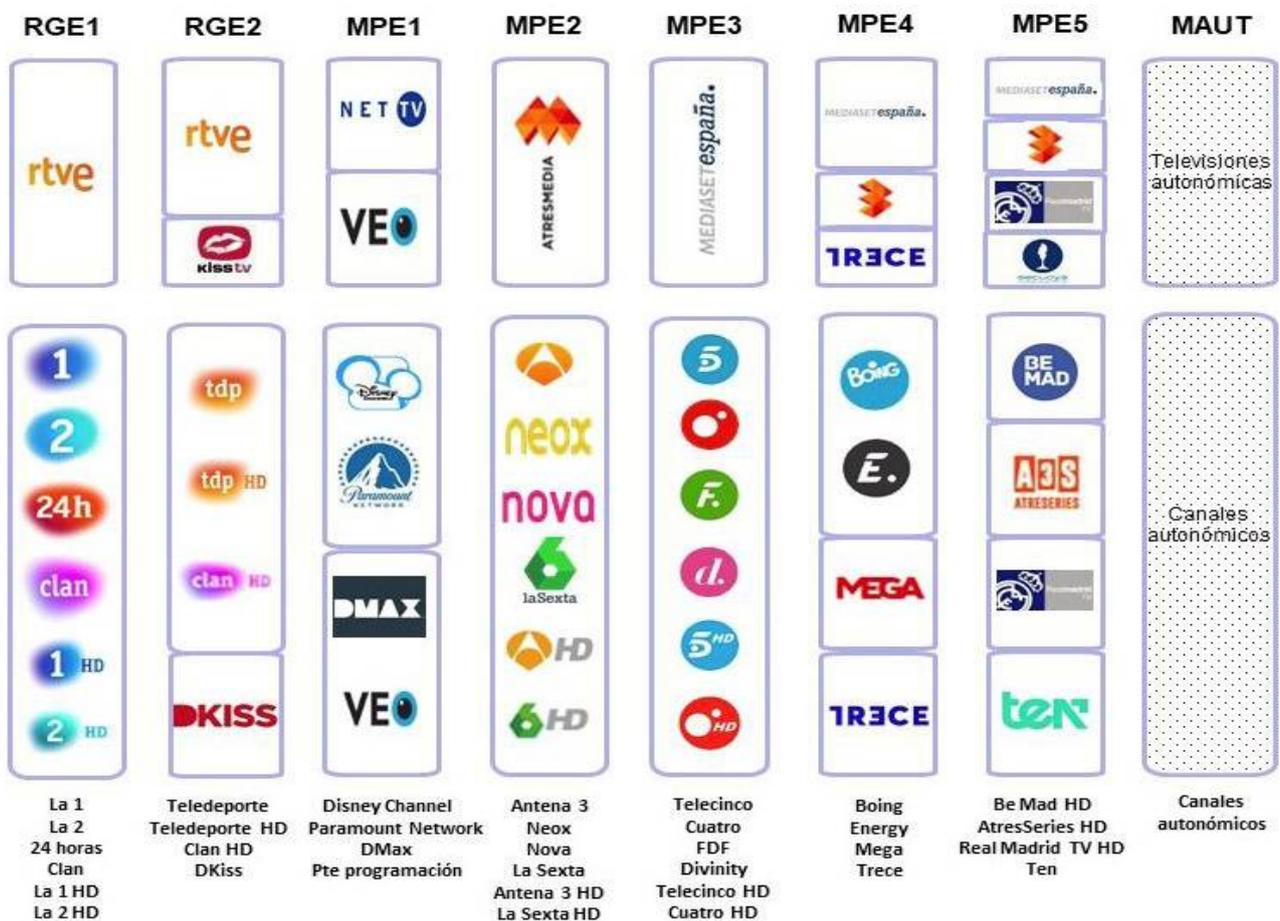


Para que España esté preparada para recibir la nueva tecnología 5G debe de quedar libre la banda de 700 Mhz, ahora ocupada por la TDT. Este es un proyecto de ámbito europeo y el proceso no implicará la aparición ni desaparición de canales de televisión, simplemente se desplazan de frecuencias y se incorporan una serie de prestaciones a los equipos y redes. Este proceso no implicará la obsolescencia de televisores ni descodificadores TDT actuales aunque en un plazo corto nos veremos necesitados a actualizarlos.

En la planificación europea del espectro radioeléctrico se reserva la banda entre los 470 – 690 Mhz hasta 2030 para los servicios de radiodifusión (Canales del 21 al 48), con lo que a partir de esa fecha po-

damos tener nuevos cambios de canales de TV.

Recordemos que en el año 2014 se aprobó un Plan técnico nacional de televisión terrestre digital que reordeno el espectro, nació el primer dividendo digital. Este año se publica un nuevo plan técnico que lo distribuye de nuevo y así aparece el segundo dividendo digital. Esto supone que como en el primer dividendo hay que volver a resintonizar los canales de televisión con los costes y problemas que esto conlleva. Con el fin de facilitar la transición y minimizar el impacto, durante un tiempo las cadenas de televisión emitirán simultáneamente a través de las nuevas frecuencias y de las antiguas (a esto se denomina simulcast), antes de proceder al apagado definitivo.





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

Ayudas a las comunidades de vecinos

El Gobierno ha aprobado una partida presupuestaria de 150 M€ para subvencionar el proceso de implementación de la red 5G en las comunidades de vecinos, nunca en viviendas unifamiliares. Los importes totales de la ayuda económica variarán entre 104,3 € y 677,95 €, en función de la infraestructura previamente instalada, tal como ya se informó.

La disposición legislativa que lo regula, ha sido publicada RD 392/2019 pero no el procedimiento para solicitar estas ayudas que aún no lo ha sido. Se sabe que será gestionado por la Entidad Pública Empresarial Red.es y las comunicaciones se realizarán obligatoriamente por medios electrónicos, por lo que es muy probablemente que las comunidades, o el instalador de telecomunicaciones, precisen disponer de firma digital.

Actualización de instalaciones

Estas ayudas estarán disponibles para las instalaciones que se adapten antes del 30 de septiembre de 2020 y deberán de ser realizadas por empresas inscritas en el Registro de empresas instaladoras de telecomunicaciones en los tipos "A" y "F". El procedimiento administrativo para la adaptación de instalaciones se hará de forma similar al del primer dividendo digital.

Se tomará como norma técnica el anexo I del RD 346/2011 que regula la captación, adaptación y distribución de señales de radiodifusión sonora y televisión, procedentes de emisiones terrestres y de satélite. Se deberá de entregar al usuario la relación de trabajos a realizar y el listado de elementos a incorporar y para eliminar, junto al presupuesto de la ejecución.

Wiser
Tu llave a la vivienda inteligente

WiFer
Connected Technology for Homes

Escanea el QR para saber más

Life Is On | Schneider Electric

Finalizados los trabajos se entregará un Boletín de Telecomunicaciones según modelo normalizado.

Los ciudadanos pueden consultar todas sus dudas sobre este tema la en la página web <http://www.televisiondigital.es> en el teléfono 901 20 10 04 y en la línea de atención telefónica gratuita 910 889 881.

Nuevos televisores

Todos los aparatos receptores de televisión digital terrestre, que se pongan en el mercado español a partir del 22 de marzo deberán de contar con una serie de especificaciones:

- Además de estar preparados para sintonizar las emisiones de televisión di-

gital terrestre, deberán incorporar el sintonizador para las emisiones en alta definición. Asimismo, deberán incorporar la capacidad de recibir emisiones con la tecnología DVB-T2.

- Los aparatos receptores de 40 pulgadas o más, deben incorporar el sintonizador para las emisiones en ultraalta definición y capacidad de conexión a banda ancha.

- En relación a los servicios interactivos, los aparatos receptores de televisión digital terrestre de 24 pulgadas o más, que dispongan de conexión a banda ancha, deberán ser compatibles con la norma europea ETSI TS 102 796] v1.4.1 (o posterior) Hybrid Broadcast Broadband TV – HbbTV, implementando la especificación HbbTV 2.0.1 o posterior.

CORREDURÍA COLABORADORA DE APEME

SUAREZ CONSULTORES
CORREDURÍA DE SEGUROS

Castellón
Pl. Cardona Vives, 1-1-2
12001- Castellón
Tel. 964252525
Fax: 964218345
www.suarezconsultores.com

Valencia
Avd. Blasco Ibañez, 80-1º
46021- Valencia
Tel: 963618161
Fax: 963622536
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

ARNCHA
RNEC
Original
Incorporada
ESPAÑA



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 Fenie Energía impulsamos nuevos tipos de producción y consumo de energía.



¿Por qué con Fenie 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



fenie energía

Verás la energía de otra manera

www.fenieenergia.es



Electricidad



Gas



Eficiencia



Movilidad



Autoconsumo



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 bancoabadell.com/renting o llamando al 900 100 877.

La otra forma de tener

B Sabadell
Renting