

ASINEC

AÑO XXXVII SEGUNDO CUATRIMESTRE 2025 | Nº 110

CONCURSO XÓVENES INSTALADORES 2025

PUNTOS DE RECARGA | GESTIÓN CAES | NOTICIAS Y NOVEDADES



OBTÉN TU ACREDITACIÓN OFICIAL

ASEGURA TU FUTURO PROFESIONAL



RITE

GASES FLUORADOS

GAS IG-B

REBT

ESPECIALIDADES REBT

BIM (Revit)

Otros cursos de especialización:
(talleres presenciales 100% prácticos)

**AEROTERMIA
CLIMATIZACIÓN
FOTOVOLTAICA
ILUMINACIÓN INDUSTRIAL
RIEGO...**

Escanea el QR
para conocer toda nuestra
oferta formativa

**FORMACIÓN ONLINE
Y PRESENCIAL ADAPTADA
A TU DÍA A DÍA**

Infórmate en el 900 11 55 11
www.fundaciosaltoki.org



Índice

5 Editorial

6 Lo que hay que ver

7 Bienvenidos

8 Jóvenes Instaladores



8 Fase provincial XVIII Concurso Jóvenes Instaladores

15 Noticias ASINEC



15 Curso de Inteligencia Artificial. ChatGPT.



16 Jornada sobre herramientas de preparación de cables A.T.



18 Jornada primeros auxilios.



19 Formación en lucha contra incendios.

20 Presentación de la colaboración BTV ENERGÍA & ENDESA



21 Formación PRL en trabajos en altura.

22 Certificado de instalación eléctrica de alta tensión

23 Sentencia del TSXG (Sala de lo Social, 12/09/2025)

24 Noticias FENIE

24 Consulta FENIE sobre garantías a ofrecer a los clientes

25 Colaboraciones



25 Evolución del vehículo eléctrico y la problemática en los puntos de recarga.

ROMÁN LÓPEZ DOVAL

31 Tramitación de los CAEs por FENIE ENERGÍA para las empresas instaladoras.

35 Notas de prensa



50 Frases para a reflexión

50 Rincón para o humor



Revista ASINEC, no asume el contenido y las opiniones expuestas en las colaboraciones firmadas, que son responsabilidad exclusiva de sus autores.

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
ASINEC
Rafael Alberti, 7, 1º C-D
15008 A Coruña
Tel. 981 299 710
asinec@asinec.org
www.asinec.org

DIRECTOR
Rafael Suárez Méndez

DISEÑO EDITORIAL
José Rivera

PRODUCCIÓN GRÁFICA
Sistema Diseño

FOTOGRAFÍA PORTADA
XVIII Concurso Jóvenes Instaladores

AUTOR
ASINEC



Socios colaboradores ASINEC

Editorial

Vivimos un momento decisivo para el sector eléctrico. Nunca antes las instalaciones han tenido un papel tan determinante en la transformación energética, la digitalización de la economía y la seguridad de las personas. La sociedad confía en que las infraestructuras eléctricas respondan con fiabilidad y calidad a retos que ya están aquí: integración de renovables, movilidad eléctrica, automatización de edificios e industrias, y un consumo cada vez más eficiente y responsable. En este contexto, el papel del instalador se sitúa en el centro de la transición tecnológica y social.

Uno de los ejes que marca con fuerza la agenda es la movilidad eléctrica. El crecimiento acelerado del parque de vehículos electrificados y la expansión de los puntos de recarga abren una oportunidad única para las empresas instaladoras. Sin embargo, este avance no está exento de dificultades: las exigencias normativas, la necesidad de dimensionar adecuadamente las instalaciones y la obligación de garantizar la máxima seguridad requieren un alto nivel de profesionalidad y actualización constante. La normativa europea y nacional avanza rápido, y nuestra responsabilidad como colectivo es anticiparnos para asegurar soluciones técnicas fiables, sostenibles y accesibles.

La formación continua se convierte, en este escenario, en la llave maestra. En **ASINEC** lo sabemos bien: los cursos en inteligencia artificial aplicada al sector, las jornadas de seguridad en altura, de preparación de cables de alta tensión o de primeros auxilios, son una muestra de cómo la capacitación técnica y la prevención de riesgos laborales van de la mano. No basta con estar al día en reglamentos y tecnologías; se trata de fomentar una cultura de aprendizaje permanente que garantice la calidad del servicio y la protección de quienes trabajan en el terreno.

Pero no todo es tecnología. La profesión del instalador eléctrico se apoya en valores fundamentales: rigor, compromiso con la seguridad, servicio a la sociedad y orgullo de pertenencia. La celebración del XVIII Concurso de Jóvenes Instaladores en nuestra provincia es un claro ejemplo: el talento y la preparación de los futuros profesionales demuestran que contamos con una cantera de jóvenes con capacidad y motivación para liderar el futuro de este oficio. Acompañarles, apoyar su formación y ofrecerles un horizonte estable es responsabilidad de todos.

El futuro inmediato nos plantea grandes retos y oportunidades. El despliegue masivo de puntos de recarga, el desarrollo del autoconsumo, la llegada de nuevas normativas europeas sobre eficiencia y digitalización, o la necesidad de reforzar la seguridad en instalaciones cada vez más complejas, nos sitúan en un escenario exigente. Pero también

nos ofrecen la posibilidad de consolidar a nuestro colectivo como motor de innovación y garantía de confianza para la ciudadanía. Somos quienes convertimos los proyectos en realidades tangibles, quienes aseguramos que la transición energética se traduzca en instalaciones seguras, eficientes y sostenibles.

Desde **ASINEC** reafirmamos nuestro compromiso: estar al lado de los instaladores, defendiendo sus intereses, anticipando los cambios normativos, promoviendo la innovación y fortaleciendo la unidad del sector. Solo desde la cooperación entre empresas, instituciones y asociaciones podremos responder a la altura de los desafíos que se avecinan.



La formación continua se convierte, en este escenario, en la llave maestra.



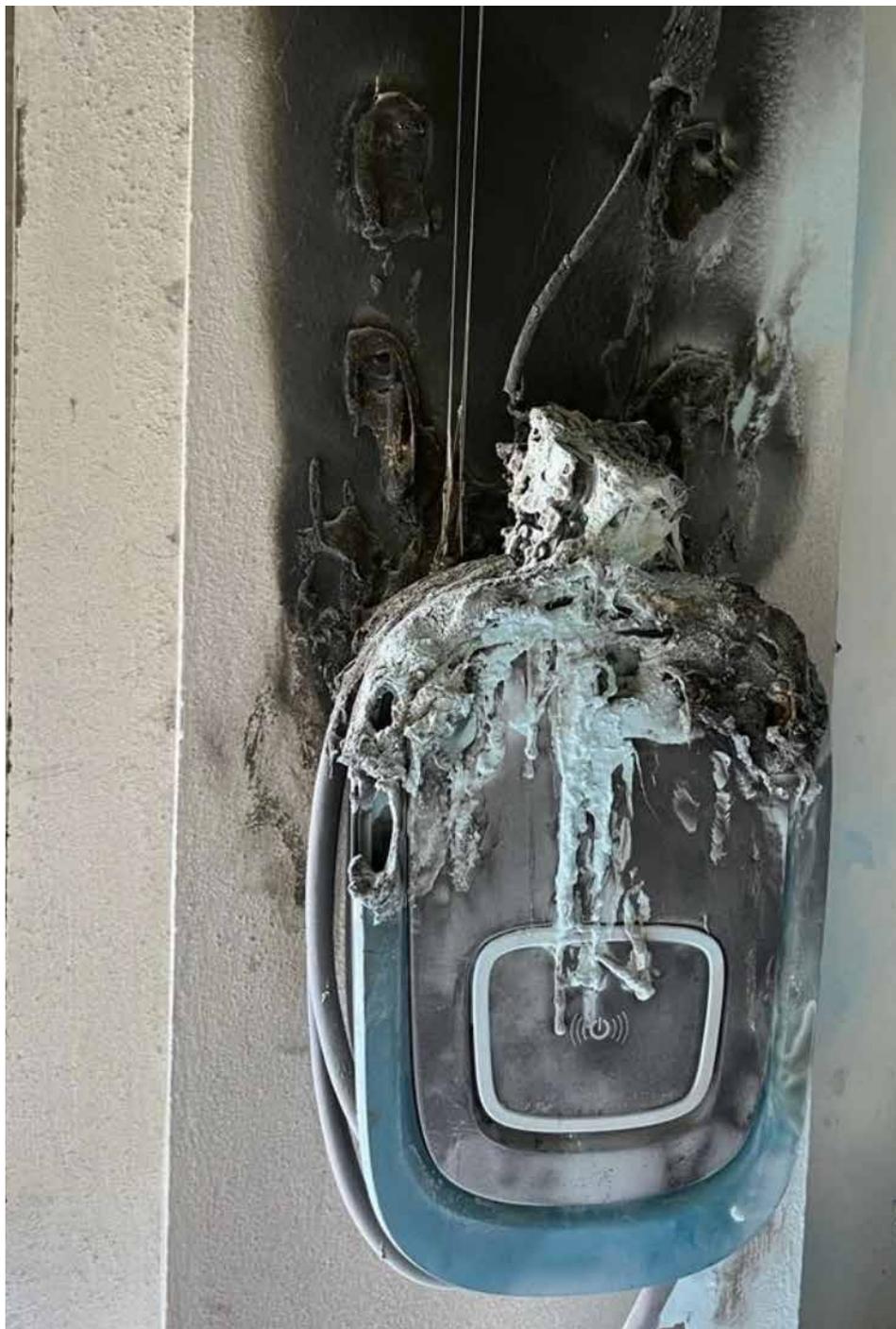
Lo que hay que ver

Cada vez son más los asociados que nos trasladan su frustración: se rechazan presupuestos por querer cumplir la normativa en la instalación de puntos de recarga o se encuentran con trabajos ejecutados de cualquier manera **sobre todo** en garajes comunitarios.

Conviene insistir: las instalaciones eléctricas son seguras siempre que estén calculadas, replanteadas y ejecutadas por **empresas instaladoras habilitadas**. De lo contrario, el riesgo aumenta.

La fotografía lo ilustra de forma contundente: un punto de recarga, junto con el cableado y posiblemente el cuadro eléctrico superior, quedó destruido tras un incendio. Todo apunta a una sobrecarga de los conductores, incapaces de soportar la intensidad que circulaba por ellos.

Recordemos que los puntos de recarga trabajan con alta demanda de energía durante todo el proceso de abastecimiento. Por ello, un correcto dimensionamiento de conductores y protecciones no es opcional, sino imprescindible para garantizar la seguridad de la instalación y de quienes la utilizan.



Bienvenidos



Indicamos a continuación las nuevas incorporaciones tanto de asociados como de socios colaboradores que se produjeron desde el N° 109 de nuestra publicación: **REVISTA ASINEC**.

Nuevos asociados

REPARACIONES ELECTROMECÁNICAS CORUÑA, S.L., de Culleredo.

GRONZO ANICETO, JACOBO de Teo.

LUREOR, S.L. de Culleredo.

INSTALACIONES ELECTRICIDAD Y FONTANERÍA SOUTO, S.L.U. de Brión.

SOLUCIONES INTEGRALES Y MONTAJES ELECTRICOS, S.L. de Irixoa.

GRUPO ELATISNOR, S.C. de Padrón.

VILLANUEVA MARIÑO, VICTOR de Carballo.

JORPA, SERVICIOS DE INGENIERIA Y CONTRATAS, S.L. de Ribeira.

Cambios de denominación

INSTEMI SB, S.L. de Muxía, antes: Pérez Méndez, Miguel Ángel.

A todos y cada uno de ellos les damos nuestra más cordial bienvenida al colectivo de instaladores electricistas y de telecomunicaciones de A Coruña.

GES People
Energy
Solutions

**44 AÑOS CONECTADOS CON EL
INSTALADOR PROFESIONAL**

**+80 PUNTOS DE
VENTA EN ESPAÑA**

Puntos de venta especializados en material eléctrico, automatización, climatización y fontanería

SOLUCIONES TÉCNICAS GES



ESPECIALIZACIONES



GES eCOMMERCE (24h/365d)

www.ecommerce.grupoelectrostocks.com

KILOVATIO
A CORUÑA

C/ Severo Ochoa, 79 Pol Ind La Grela, 15008, A Coruña
coruna@kilovatiogalicia.com
Tl. 981 173 300

KILOVATIO
SANTIAGO

Vía Faraday 41A, Pol. Ind. del Tambre 15890 SANTIAGO DE COMPOSTELA, A CORUÑA
santiago@kilovatiogalicia.com
Tl. 981 555 804

KILOVATIO
NARÓN

C/ Jesús Fernández Pita 122, 15773 Narón, A Coruña
naron@kilovatiogalicia.com
Tl. 981 063 999

ELECTROSTOCKS

KILOVATIO

FLUIDSTOCKS

CUADROGES

Súmate al azul GES
www.grupoelectrostocks.com

Fase provincial XVIII Concurso Xóvenes Instaladores

EVENTO

Fecha: 18 DE JUNIO

Lugar: CULLEREDO

El C.I.F.P. **Universidade Laboral de Culleredo** acogió la celebración de la fase provincial del XVIII Concurso de Xóvenes Instaladores organizado por **ASINEC** y en el que fue fundamental la colaboración de **METALUX** que aportó los materiales necesarios para la realización de la prueba práctica.

Estaban convocados a este concurso todos los centros de formación profesional de la provincia que impartieran titulaciones relacionadas con la electricidad y a los que podían presentar aspirantes nacidos a partir del 1 de enero de 2003. Finalmente fueron 3 los centros que decidieron presentar un participante.

Diego Seoane Sanín del C.I.F.P. Politécnico de Santiago.

Vítor Sánchez Mira del I.E.S. Rosalía Mera.

Pablo Veiras Gude del C.I.F.P. Universidade Laboral.

El concurso dio comienzo a las 8:30 con la recepción de los aspirantes, así como de los profesores que los acompañaban. A pesar de que ya se habían enviado las bases a los centros participantes, el gerente de la Asociación realizó una breve descripción de las pruebas a realizar durante la jornada y como se iba a distribuir el horario del evento.

A las 9:00 comenzó la prueba teórica en la que los concursantes disponían de 30 minutos para responder a 15 preguntas tipo test (5 de telecomunicaciones y 10 de baja tensión) apoyándose en los reglamentos correspondientes con las que se pretendía calibrar el conocimiento y el manejo de la documentación técnica. Entre las preguntas figuraban algunas sobre instalaciones de vehículos eléctricos, protecciones a instalar o de dimensionamiento de infraestructuras comunes de telecomunicaciones.

Fase provincial 2025

XVIII Concurso Nacional Xóvenes Instaladores

O gañador representará a A Coruña no Concurso Nacional que terá lugar en MATELEC

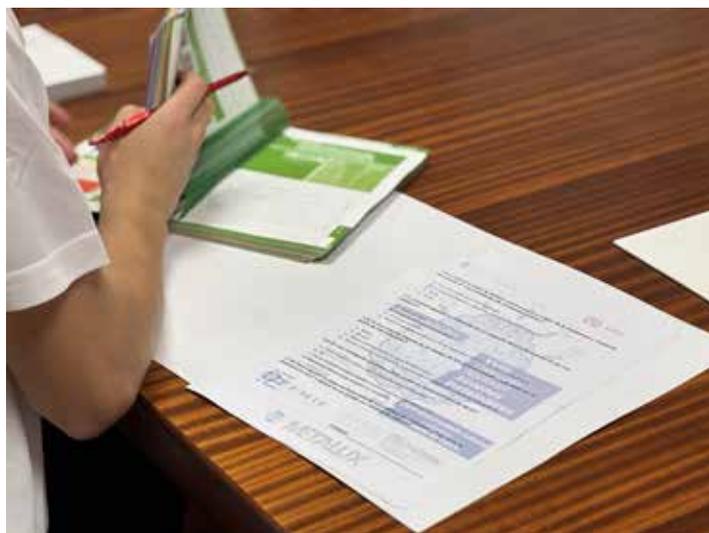
CIFP Universidade Laboral Culleredo 18 xuño de 2025

FENIE FEDERACIÓN NACIONAL DE EMPRESAS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS, TELECOMUNICACIONES Y CLIMATIZACIÓN DE EDIFICIOS

www.fenie.es

m matelec SEMANA INTERNACIONAL DE LA ELECTRIFICACIÓN Y LA DESCARBONIZACIÓN

Patrocina: METALUX ENERGÍA INTELIGENTE ASINEC ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE ADQUIRIDORES ELÉCTRICOS Y DE TELECOMUNICACIONES DE GALICIA





Marca la diferencia con Temper

Instalación fotovoltaica segura y funcional: garantías de continuidad y protección



Soporte Técnico
985 793 204 (Ext.2)
tec@grupotemper.es

Descubre más en
www.grupotemper.com

Finalizada la prueba teórica, los participantes se desplazaron al amplio distribuidor del centro donde se dispusieron tres paneles sobre los cuales deberían realizar la prueba práctica. Se les facilitó un croquis con la disposición de los elementos, medidas y un esquema eléctrico con el objetivo de que pudiesen desarrollar una instalación básica con su correspondiente cuadro eléctrico, punto de luz, emergencias, tomas de corriente e instalación de telecomunicaciones.

Esta parte del concurso comenzó a las 9:30 horas y desde ese momento los jurados estuvieron atentos al planteamiento y ejecución de cada uno de los tres participantes, los cuales cada uno con su propia técnica comenzaban a fijar cotas o distribuir elementos.

A las 14 horas finalizó la primera parte del ejercicio práctico y los aspirantes, tutores

y organización disfrutaron de una comida conjunta en la que fueron compartiendo las sensaciones que habían tenido hasta el momento. Es de destacar el magnífico ambiente de compañerismo y deportividad que mostraron los tres participantes, no dudando en facilitar el trabajo de sus compañeros.

Finalizada la pausa para comer, se reanudó la competición que proseguiría hasta las 18:30 horas, momento en el que deberían dejar el trabajo para proceder a su evaluación.

El jurado de esta fase provincial se distribuyó en 2 grupos. El primero estaba formado por los tutores de los alumnos, el segundo por personal de **METALUX** y asociados de **ASINEC**. Cada grupo de jurados aportaría una única calificación por cada participante con la que se obtendría la media final.





¡Solo para asociados!

Lista de difusión

Whatsapp ASINEC

Solicita tu alta en la lista de difusión y podrás disfrutar de toda la información al instante, circulares, emails, noticias, etc.



OPTIMUS
SOUND INNOVATION

Soluciones de megafonía, alarma por voz e intercomunicación

Estaciones de ferrocarril y metro | Terminales de puertos y aeropuertos | Hospitales e Instituciones de Salud | Tiendas y Centros Comerciales | Museos, Teatros y Salas de Concursos | Congresos y Ferias | Industria y Plantas de Fabricación | Oficinas, Edificios Públicos y Centros de Culto...

Security Paging Information Communication Music

www.optimusaudio.com





Expertos en soluciones

REDES DE
COMUNICACIÓN

SEGURIDAD EN
MÁQUINAS

AUTOMATIZACIÓN DE
EDIFICIOS

COMPONENTES PARA
CUADROS ELÉCTRICOS

AUTOMATIZACIÓN
INDUSTRIAL

CLIMATIZACIÓN

TRANSICIÓN
ECOLÓGICA Y DIGITAL

COMPONENTES
DE EDIFICIO

EFICIENCIA
ENERGÉTICA

ILUMINACIÓN

VEHÍCULO ELÉCTRICO

INSTRUMENTACIÓN

ENERGÍA SOLAR-
FOTOVOLTAICA

DIGITAL INDUSTRY

TRANSPORTE Y
DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA

CONDUCTORES
ELÉCTRICOS

¡Estrenamos nuevas instalaciones!

En Galektra seguimos creciendo para estar más cerca de ti. Estrenamos unas modernas y amplias instalaciones pensadas para ofrecerte un mejor servicio, mayor capacidad logística y una experiencia aún más profesional.

Visítanos en nuestras nuevas instalaciones y descubre todo lo que hemos preparado para ti.

Galektra

Calle Galileo Galilei, nº 46
(Esquina con calle Newton)
15008 - A Coruña
T: 981 298 700





La valoración de la prueba debía realizarse sobre el conjunto total de la instalación, fijándose en criterios como la distribución de los elementos según las cotas, la correcta instalación de los distintos elementos, el orden y método, el aprovechamiento del material y la limpieza del puesto de trabajo. También se valoraban cuestiones como la seguridad de la instalación o la utilización de equipos de protección individual. Se entregó a los jurados un documento con los distintos baremos de puntuación, incidiendo en qué debían prestar especial atención para cada apartado.

Tras una larga deliberación, puesto que todos los paneles contaban con un gran nivel, el jurado entregó su valoración que sumada al resultado de la prueba teórica proclamó ganador a **Vítor Sánchez Mira** del I.E.S. Rosalía Mera.

El concurso finalizó con la entrega de diplomas y premios a los participantes que fueron entregados por representantes de **METALUX**, asociados de **ASINEC** y el gerente de la Asociación.

Por lo tanto, como vencedor de la fase provincial, Vítor representará a la provincia de A Coruña en la fase nacional del XVIII Concurso Nacional de Jóvenes Instaladores que se celebrará durante el mes de noviembre de 2025 durante la feria **MATELEC**.

En **ASINEC** estamos seguros que realizará un buen concurso y que será un gran representante de los instaladores de nuestra provincia.



Curso de Inteligencia Artificial. ChatGPT.

CURSOS Y JORNADAS

Ante la gran demanda existente, desde la Asociación se decidió lanzar un nuevo curso de inteligencia artificial y en concreto de cómo sacar un mejor rendimiento a ChatGPT. Del mismo modo, ante el grado de satisfacción de las anteriores convocatorias se volvió a contar con la presencia de Roberto Ledo para que impartiera la formación.

Para poder adentrarse en el mundo de la inteligencia artificial, primero es importante conocer su funcionamiento, de donde viene y cuales son los vectores que están definiendo el futuro de esta tecnología. También conocer su lenguaje para poder interactuar con ella de una manera sencilla y práctica. El ponente dedicó una parte de la formación a explicar como generar los denominados «prompts» para que la inteligencia artificial pueda responder de una manera más concreta y específica a lo que se le plantea.

Este curso estaba en concreto muy enfocado a un tipo de inteligencia artificial, ChatGPT, y por eso se destinó un bloque entero del curso a conocerlo y a profundizar en su gestión para mejorar su rendimiento. Esta parte del temario comenzó con la definición de la tecnología, las distintas modalidades tanto gratuitas como de pago, las distintas aplicaciones donde está presente junto con consejos para su utilización y lograr un ChatGPT personalizado con el que se adaptará a cada necesidad específica.

Otra de las herramientas útiles que se explicaron en este curso de ChatGPT fue la generación de imágenes con la que podemos crear desde logos hasta recrear cualquier imagen que se nos pueda ocurrir.

Debido a la gran evolución que está sufriendo este campo también fue necesario destinar una parte de la formación a las alternativas a ChatGPT que están a día de hoy en el mercado, unas destinadas a segmentos más específicos y otras que vienen a competir directamente con la aplicación de referencia.

También se destinó parte del curso a explicar lo que son las extensiones de inteligencia artificial para los navegadores y como pueden realizar tareas mientras navegamos por internet.

El bloque final de la jornada sirvió para que los asistentes aprendieran a organizar y trabajar con varias fuentes de información y de este modo seleccionar aquella que más pueda interesar en un momento concreto o la que más se adecue a las necesidades.

A pesar del gran contenido teórico del curso, durante su desarrollo se llevaron a cabo múltiples ejemplos prácticos que permitieron a los asistentes a comprender, probar y conocer mejor la temática del curso.

Fecha: 19 DE JUNIO

Lugar: A CORUÑA



Jornada sobre herramientas de preparación de cables A.T.

CURSOS Y JORNADAS

Fecha: 12 DE JUNIO

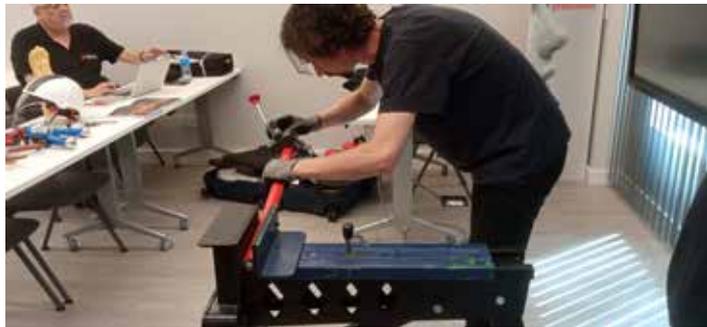
Lugar: A CORUÑA

El aula taller de la Asociación acogió un curso organizado por **DIEXFE** en exclusiva para asociados de **ASINEC** en el cual realizó una presentación de los productos para la preparación de cables de media tensión de la firma comercial **PENTA**.

Después de una rápida presentación de la marca, se procedió a la introducción de las herramientas destinadas a la preparación de los cables entre los que se incluían cortadoras, peladoras para cubierta exterior, semiconductoras pelables y no pelables, estiletes...

Además de la presentación de producto, los asistentes pudieron comprobar como se realizan los distintos tipos de preparaciones en función de la herramienta y el conductor que se utilice.

También recibieron consejos prácticos para cada tipo de instalación que permitirá mejorar las capacidades de los participantes en la jornada.



¡NO TE LA JUEGUES!

Revisa tu instalación eléctrica para evitar riesgos.

www.asinec.org

Contrata solo con instaladores autorizados. Encuéntralos aquí.



ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE INDUSTRIALES ELECTRICISTAS Y DE TELECOMUNICACIONES DE A CORUÑA



SOMOS SOLUCIONES +EXPERIENCIA

La experiencia de nuestros equipos nos permite ofrecerte las mejores soluciones para tus proyectos a través de una variedad de especialidades.



Visita
nuestra web

CURSOS Y JORNADAS

Jornada primeros auxilios.

Fecha: 16 DE JUNIO

Lugar: A CORUÑA

ASINEC organizó un nuevo curso de primeros auxilios al que asistieron asociados y empleados de empresas asociadas y de esta manera continuar con la labor de mejorar la seguridad y la salud en el sector.

El objetivo de esta formación es que el temario se adapte a las necesidades específicas de nuestro sector y por lo tanto se centró en aquellas situaciones que se pueden dar en cada uno de los ámbitos en los que se desarrolla la actividad laboral.

Después de una introducción en la que el ponente explicó los conceptos básicos de los primeros auxilios, cómo actuar en caso de siniestro o la cadena de supervivencia, comenzó la parte práctica de la formación. Este curso pretendía que todos los asistentes participasen y alcanzasen conocimientos prácticos sobre cómo reaccionar en cada una de las situaciones y cómo actuar ante las mismas, por eso practicaron la exploración de la víctima o el soporte vital básico para conocer el estado del herido.

Y desde esta primera valoración, los alumnos conocieron cómo tratar cada uno de los siniestros ocurridos, ya sea una hemorragia, una herida, un traumatismo o cómo

realizar un vendaje. El curso se detuvo en uno de los accidentes que se pueden producir en nuestro sector como son las quemaduras y que requieren de una serie de cuidados específicos para no causar un daño todavía mayor.

Teniendo en cuenta que los asociados de **ASINEC** y sus trabajadores desarrollan su profesión en ámbitos muy diversos, también pueden ser afectados por picaduras o mordeduras que deberán ser tratados en función de los riesgos que presentan (animal venenoso, posible infección, mordedura de animal grande...).

Se dedicó también una parte del curso al tratamiento de las intoxicaciones, ya sea por gases, vía digestiva o cutánea que se pueden producir tanto en espacios confinados como en caso de incendio o contactos con sustancias.

Para finalizar el curso, y después de haber adquirido los conocimientos para reaccionar en caso de accidente, se destinó un último espacio a la prevención con el objetivo de minimizar los riesgos y evitar de este modo que ocurran los siniestros.



Formación en lucha contra incendios.

CURSOS Y JORNADAS

La Asociación da un paso más en la formación de las empresas asociadas y de sus trabajadores y por ello organizó en colaboración con **INAUDITA** una formación en lucha contra incendios.

La jornada, limitada a doce asistentes por motivos logísticos, comenzó con una presentación respecto a la legislación sobre las instalaciones contra incendios, así como de los principios básicos del fuego y sus diversas tipologías.

Se dedicó una parte de la formación a las medidas preventivas que se deben aplicar para evitar el inicio del incendio, en donde se mostraron casos prácticos que se pueden aplicar en el trabajo del día a día.

Continuó la jornada con la explicación de las diversas técnicas aplicables en la extinción de incendios teniendo en cuenta el tipo de fuego del que se trate y del emplazamiento que se encuentre afectado, así como de los agentes extintores y de los equipos de extinción (BIEs, extintores...).

La última parte de la jornada estuvo dedicada a la señalización y los sistemas de extinción de incendios. En este apartado las empresas instaladoras tenemos un papel muy importante puesto que somos los que instalamos y mantenemos el alumbrado de emergencia que debe estar acorde con la implantación de los medios de extinción de incendios y deben indicar el recorrido de evacuación de los locales.

Para finalizar, se expusieron casos prácticos en donde se aplicaron todos los conceptos adquiridos durante la jornada que incluyeron actuaciones en las que se demostró como atacar a distintos tipos de fuego en un entorno controlado.

Fecha: 13 DE JUNIO

Lugar: CAMBRE



Presentación de la colaboración BTV ENERGÍA & ENDESA

CURSOS Y JORNADAS

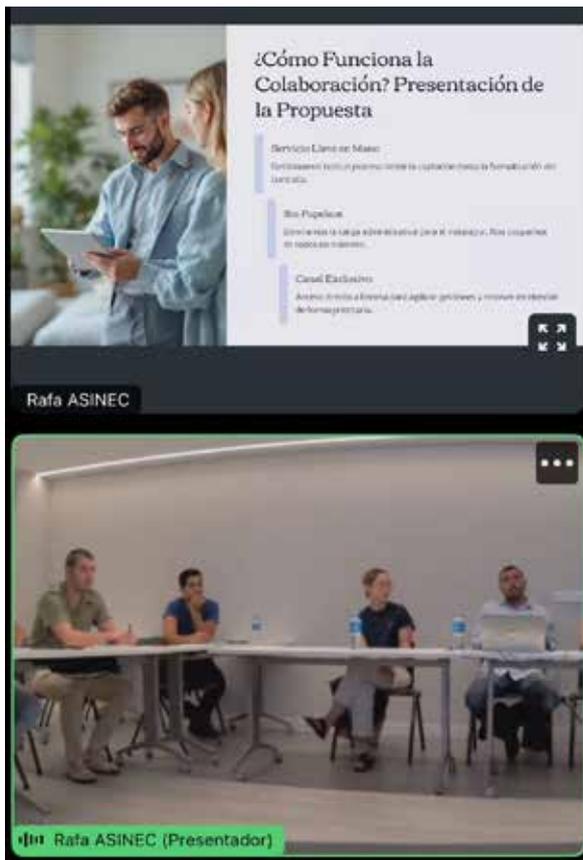
Fecha: 26 DE JUNIO

Lugar: A CORUÑA Y
TELEFOR-
MACIÓN

BTV ENERGÍA se incorporó recientemente como socio colaborador de **ASINEC** y para presentar sus servicios y la posibilidad de colaborar con las empresas instaladoras organizó un evento al cual los asociados podían asistir de manera presencial o en teleformación.

Los asistentes mostraron gran interés por las distintas opciones de colaboración que se ofrecían y que podrán redundar en aliviar de trámites burocráticos con las empresas distribuidoras además de reportar un beneficio económico para las empresas instaladoras.

Durante la jornada se expusieron casos prácticos sobre los distintos casos que se pueden producir con los clientes, como solventarlos y como ofrecer la mejor opción para sus contratos de electricidad.



Formación PRL en trabajos en altura.

CURSOS Y JORNADAS

Cada año, la **Xunta de Galicia** destina una partida de su presupuesto anual a la formación en riesgos laborales que se gestiona a través de la **Confederación de Empresarios de Galicia** y a su vez por la **Confederación de Empresarios de la provincia de A Coruña**.

Durante el mes de junio se organizó una formación de 10 horas sobre seguridad en trabajos en altura que fue ofertada de manera gratuita a los asociados de la Asociación y que tuvo lugar en su parte teórica en el aula taller de **ASINEC** y la parte práctica en las instalaciones de **INAUDITA** en Cambre.

Durante la parte teórica se trata de que los participantes adquieran conocimientos sobre la normativa de prevención de riesgos laborales pero también que conozcan los riesgos que implican las caídas en altura, cómo funciona la física de una caída, cuáles son las técnicas de seguridad en los trabajos en altura y las características y el uso de los equipos de protección individual.

Durante la jornada práctica se aplicaron las técnicas necesarias para poder realizar los trabajos en altura de manera segura, así como proceder al rescate de compañeros accidentados.

Fecha: 25 Y 26 DE JUNIO

Lugar: A CORUÑA Y CAMBRE



Certificado de instalación eléctrica de alta tensión

El pasado 12 de junio se publicó en el DOG el modelo oficial de certificado de instalación eléctrica de alta tensión, aplicable tanto a centros de transformación como a líneas.

Desde FEGASINEL veníamos reclamando a la Dirección Xeral la publicación de este documento, ya que desde la normativa de líneas (2008) y de centros de transformación (2013) nuestra comunidad carecía de un modelo que recogiese los requisitos mínimos.

En la Circular 11/2025, los asociados de **ASI-NEC** recibieron una copia del nuevo certificado, así como el enlace para su descarga.

Recordamos que es obligatorio adjuntar este certificado, debidamente cumplimentado, al registrar las instalaciones de Alta Tensión.

XUNTA DE GALICIA | CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E INDUSTRIA

CERTIFICADO DE INSTALACIÓN ELÉCTRICA EN ALTA TENSIÓN

Nº de certificado

DATOS DO TITULAR DA INSTALACIÓN	
Nome e apelidos ou razón social:	NIF:
Dirección:	
Provincia:	Localidade:
Teléfono:	Correo electrónico:
	C.P.:
	Fax:

EMPRAZAMENTO E USO DA INSTALACIÓN	
Dirección:	
Provincia:	Localidade:
	C.P.:
Uso ao que se destina:	

EMPRESA INSTALADORA	
Empresa instaladora:	Categoría:
Instalador:	Nº rexistro:
Teléfono:	Correo electrónico:
	NIF:

DATOS DO PROXECTO	
Autor:	NIF:
Titulación e especialidade:	Nº Colexiado/a:
Título do proxecto:	
Nº visado (si procede):	Fecha:
	Colexio profesional:

DIRECCIÓN DE OBRA	
Director de obra:	NIF:
Titulación e especialidade:	Nº visado (se procede):
	Data:

CENTRO DE TRANSFORMACIÓN:	SUBSTACIÓN:	CENTRAL ELÉCTRICA:
Referencia:	Potencia total:	Tipo de central (3):
Relación transformación:	Tipo Subestación (2):	Tipo de evacuación (AT, BT):
Marca e modelo:	Relación transformación:	Nº xeradores:
Tensión de illamento:	Coordenadas UTM (X):	Fabricante do grupo:
Potencia nominal:	Coordenadas UTM (Y):	Tensión do grupo:
Relación transformación:	Outras/os:	Potencia unitaria (KVA):
Ubicación (1):	CENTRO DE SECCIONAMENTO:	Coordenadas UTM (X):
Coordenadas UTM (X):	Tensión de servizo:	Coordenadas UTM (Y):
Coordenadas UTM (Y):	Nº de posicións:	Outras/os:
Outras/os:	Coordenadas UTM (X):	
	Coordenadas UTM (Y):	
	Outras/os:	

LIÑA DE ALTA TENSIÓN:	
Tipo de liña (4):	Nº de apoios:
Tensión nominal/servizo (kV):	Circuito (5):
Coordenadas UTM (orixe e destino)	Condutor:
Concellos:	

INSPECCIÓN INICIAL (se procede)	
Organismo de control:	Nº acta:

DOCUMENTACIÓN ADXUNTA:	
Informe técnico con resultado favorable das verificacións previas á posta en servizo	
Copia das declaracións de conformidade dos compoñentes da instalación obrigados a elo	
Anexo cas variacións na obra executada respecto ao proxecto	

XUNTA DE GALICIA | CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E INDUSTRIA

ANEXO

INFORME TÉCNICO DE VERIFICACIÓN PREVIA Á POSTA EN SERVIZO LIÑAS ELÉCTRICAS DE ALTA TENSIÓN

Centro de transformación ou liña	Ubicación	Tensión	Identificación do titular
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	

Nome do instalador: _____

Nome do titular: _____

XUNTA DE GALICIA | CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E INDUSTRIA

ANEXO

INFORME TÉCNICO DE VERIFICACIÓN PREVIA Á POSTA EN SERVIZO INSTALACIÓN DE ALTA TENSIÓN CENTRO DE TRANSFORMACIÓN, CENTRO DE SECCIONAMENTO, SUBSTACIÓN, CENTRAL ELÉCTRICA

1. VERIFICACIÓN POR (S) (S) (S)

Se o informe técnico tivera que ser realizado polo titular, o titular debe garantir:

- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.
- Que o informe técnico, o resultado da verificación e o resultado da inspección inicial son correctos, e que as instalacións de alta tensión son seguras.

Observacións:

2. VERIFICACIÓN POR (S) (S) (S)

Centro de transformación ou liña	Ubicación	Tensión	Identificación do titular
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	
	De OCGN	De OCGN	

Nome do instalador: _____

Nome do titular: _____

Sentencia del TSXG (Sala de lo Social, 12/09/2025)

Los sindicatos participantes en la negociación del convenio colectivo de la siderometalúrgica de Coruña formularon una demanda de conflicto colectivo ante el Juzgado contra las asociaciones implicadas en la mesa negociadora. La demanda está relacionada con la retribución de las horas extraordinarias. De esta demanda hemos recibido ya la sentencia después del juicio correspondiente en la que el T.S.X. De Galicia desestima dicha demanda.

Problema:

- El convenio del sector siderometalúrgico (2020-2025) establece que las horas extra en días laborables se pagan con un 60 % más, y en festivos con un 75 % más.
- Las empresas pagan las horas extra hechas en sábado (descanso semanal habitual) como si fueran laborables (60 %).
- Los sindicatos pedían que el sábado, al ser un día de descanso, se considerase festivo y se pagara con un 75 %.

Decisión del Tribunal:

- El convenio distingue claramente entre «laborable» y «festivo».
- El sábado no es un festivo oficial, sino un día laborable (aunque se disfrute como descanso semanal).
- Por tanto, las horas extra hechas en sábado se deben pagar con el recargo del 60%, igual que cualquier día laborable.
- Se desestima la demanda de los sindicatos.
- Cada parte asume sus costas.

Conclusión práctica:

El TSX de Galicia confirma la interpretación empresarial:

- Solo los domingos y los festivos oficiales se consideran como tales a efectos de pago de horas extra festivos.
- El descanso semanal (aunque sea sábado) no equivale a festivo.

 ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA  ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA	<p>T. S. X. GALICIA SALA DO SOCIAL A CORUÑA Secretaria Sra. Freire Corzo --jvr</p> <p>SENTENCIA: 04108/2025</p> <p>-</p> <p>PLAZA DE GALICIA, S/N 15071 A CORUÑA</p> <p>Tfno: 981-182.249 Fax: Correo electrónico: Equipo/usuario: JV</p> <p>NIG: 15030 34 4 2025 0000022 Modelo: N02700 SENTENCIA</p> <p>CCO CONFLICTOS COLECTIVOS 0000026 /2025 Procedimiento origen: / Sobre: CONFLICTO COLECTIVO</p> <p>DEMANDANTE/S D/ña: UNION XERAL DE TRABALLADORES, SINDICATO NACIONAL DE CCOO DE GALICIA , CONFEDERACION INTERSINDICAL GALEGA CIG</p> <p>ABOGADO/A: MARIA DOLORES RODRIGUEZ AMOROSO, SANDRA VAZQUEZ LOPEZ , HECTOR LOPEZ DE CASTRO RUIZ</p> <p>PROCURADOR/A: , , ,</p> <p>GRADUADO/A SOCIAL: , , ,</p> <p>DEMANDADO/S D/ña: ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE GAS Y CALEFACCION (AGASCA), ASOCIACION DE INSTALADORES ELECTRICOS (ASINEC) , ASOCIACION PROV. TALLERES REPARACION AUTOMOVILES DE A CORUÑA (APTGOR) , ASOCIACION DE EMPRESAS SIDEROMETALURGICAS DE LA PROVINCIA DE A CORUÑA (SIDERO)</p> <p>ABOGADO/A: BEATRIZ REGOS CONCHA, BEATRIZ REGOS CONCHA , BEATRIZ REGOS CONCHA , BEATRIZ REGOS CONCHA</p> <p>PROCURADOR/A: , , , ,</p> <p>GRADUADO/A SOCIAL: , , , ,</p> <p>ILMOS/A SRS/A MAGISTRADOS/A D. FERNANDO LOUSADA AROCHENA D. JORGE HAY ALBA DÑA. MARTA MARÍA LÓPEZ-ARIAS TESTA</p> <p>En A Coruña, a doce de septiembre de dos mil veinticinco.</p> <p>Habiendo visto el T.S.X. GALICIA SALA DO SOCIAL compuesta por los/a Ilmos./a. Sres./a. Magistrados/a citados/a, el procedimiento CONFLICTOS COLECTIVOS 0000026/2025 a instancia de UNION XERAL DE</p>
--	--



Consulta FENIE sobre garantías a ofrecer a los clientes

FENIE trasladó recientemente al Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 una consulta relativa a las garantías que las empresas instaladoras deben ofrecer a sus clientes. En concreto, se solicitaba aclarar si dichas garantías resultan aplicables cuando el cliente destina la instalación, de forma directa o indirecta, al desarrollo de su actividad empresarial y obtiene lucro por ello.

En el caso de los particulares, la legislación actual es clara: las instalaciones realizadas con fines personales o familiares deben contar con la garantía legal prevista en el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TRLGDCU, RDL 1/2007), que actualmente establece un plazo de tres años.

La cuestión se planteaba respecto a clientes que contratan instalaciones para su actividad profesional, como puede ser un cuadro eléctrico en un proceso industrial (destino directo) o unos acumuladores en oficinas (destino indirecto).

En su respuesta, la Dirección General de Consumo confirma que el criterio determinante es la actividad profesional del adquirente: si una persona o entidad contrata un bien o servicio para su negocio o empresa, no puede considerarse consumidor, aunque el destino no incida de forma directa en la actividad principal.

El Ministerio recuerda además que este criterio ha sido consolidado por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y del Tribunal Supremo, especialmente en la STS 2885/2024, de 20 de mayo, donde se establece que el concepto de "consumidor" debe interpretarse de forma restrictiva.

Por tanto, en estos casos, el contrato no se rige por el TRLGDCU y, en materia de garantías, además de lo que se pacte entre las partes o establezcan las firmas comerciales, resulta de aplicación lo previsto en el Código Civil para los vicios ocultos (arts. 1484 a 1491), con un plazo de seis meses.

 <p>MINISTERIO DE DERECHOS SOCIALES, CONSUMO Y AGENDA 2030</p>	<p>SECRETARÍA GENERAL DE CONSUMO Y JUEGO</p> <p>DIRECCIÓN GENERAL DE CONSUMO</p>
<p>OFICIO</p> <p>SREF: _____</p> <p>NREF: : DGC/CONSUMO/SRGDPC</p> <p>FECHA: _____</p> <p>ASUNTO: Contestación a Consulta</p>	<p>Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España</p> <p>Calle Príncipe de Vergara, nº 74 - 3</p> <p>28006 - Madrid</p>
<p>Con fecha 18 de julio de 2025, se recibió escrito presentado por la Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España en el que solicitan por parte de esta Dirección General una aclaración sobre "las garantías que deben ofrecer las empresas instaladoras en función del tipo de cliente" en concreto si "cualquier instalación o su adecuación necesaria para el desarrollo de su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión, que les ocasione lucro, conllevan que tengan la consideración de empresario".</p> <p>En relación con la consulta anterior, se expone que según establece el artículo 3 del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (en adelante, TRLGDCU), "son consumidores o usuarios las personas físicas que actúen con un propósito ajeno a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión.</p> <p>Son también consumidores a efectos de esta norma las personas jurídicas y las entidades sin personalidad jurídica que actúen sin ánimo de lucro en un ámbito ajeno a una actividad comercial o empresarial".</p> <p>Así pues, para poder considerar a una persona física o jurídica como consumidora y en consecuencia, aplicarle el régimen de garantías previsto en el TRLGDCU y demás legislación en defensa de los derechos de los consumidores y usuarios, la relación jurídica de que se trate debe</p>	
<p>https://www.dgca.gob.es/</p> <p>consumo@consumo.gob.es</p>	
<p>Príncipe de Vergara, 54 28071 - Madrid TEL: 91 822 45 05</p>	
<p>CSV : GEN-ed1b-84b2-9c1c-93a7-bfd1-bdd2-a118-d487</p> <p>DIRECCIÓN DE VALIDACIÓN : https://run.gob.es/habIF8yLcR</p> <p>FIRMANTE(1) : DANIEL ARRIBAS GONZALEZ FECHA : 05/08/2025 13:55 Sin acción específica Sello de Tiempo: 05/08/2025 13:55</p>	

Evolución del vehículo eléctrico y la problemática en los puntos de recarga.

POR ROMÁN LÓPEZ DOVAL

El despegue del vehículo eléctrico parece definitivo, al fin, en España. Cada día las ventas de vehículos eléctricos (tanto puros como híbridos enchufables) crecen en relación a los de combustión.



La movilidad eléctrica supone un reto logístico y energético que provocará cambios sociales a los que nos tendremos que adaptar tanto los usuarios como los organismos públicos y las entidades privadas.

Según un estudio de **ANFAC** (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones) en nuestro país la cuota de mercado de vehículos eléctricos ha pasado del 4,8% en el año 2020 al 12% en el 2023, es decir, casi se ha triplicado en tan solo 3 años. También según datos de **ANFAC**, la venta de vehículos electrificados aumentó un 39% en febrero del 2025 en España mientras que se según **AEDIVE**, Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica, en su Anuario 2024-2025 de la Movilidad Eléctrica, el parque móvil electrificado (eléctricos e híbridos enchufables) en España comprendía 599.877 vehículos a 31 de diciembre de 2024. Los datos disponibles del mes de agosto de 2025 ya indican que la cuota de mercado de los vehículos electrificados supone el 25% del total.

En el momento de adquirir un nuevo vehículo, los ciudadanos, empresas o entidades han de decidir qué tipo de vehículo nece-

sitan en función de sus necesidades. En el caso de que se decidan por un vehículo eléctrico, en la decisión han de tener en cuenta fundamentalmente tres factores (además de otros como número de plazas, tamaño, estilo):

- Precio del vehículo.
- Autonomía
- Disponibilidad de puntos de recarga

Los dos primeros factores dependen de la evolución del mercado y la investigación de los fabricantes, pero es importante resaltar que según la proyección de la reducción de precios de las baterías se estima que en el año 2027 se producirá el punto de inflexión por el cual los vehículos eléctricos tendrán un precio inferior a los de combustión tradicionales. Esta estimación se debe a que se espera que el precio medio de la batería caiga por debajo de los 100 €/kWh.

En cuanto a la autonomía, hay que remontarse al año 2011 cuando comenzó la primera producción en serie de manera masiva de un coche eléctrico. Se trataba del Nissan Leaf que contaba con una batería de 24 kWh que proporcionaba una autonomía de 175 km en ciclo NEDC. Es cierto que hubo intentos anteriores como el Fiat Panda Elettra (unas 400 unidades) o el Citroën Saxo eléctrico (en torno a las 5000 unidades), sin embargo, aunque estuvieron en producción eran más bien ensayos para comprobar la viabilidad del vehículo eléctrico.



Nota: El ciclo NEDC (Nuevo Ciclo de Conducción Europeo) se trataba de un protocolo utilizado hasta el 2018 para medir el consumo de combustible y las emisiones de los vehículos nuevos en la Unión Europea. Las pruebas se realizaban en un laboratorio, simulando tanto la conducción urbana como la extraurbana, pero se consideraba que no reflejaba con precisión las condiciones reales de conducción.

Este protocolo dejó de ser utilizado por no ser realista y fue sustituido por el actual WLTP (Worldwide Harmonized Light-duty vehicles Test Procedure), que busca ofrecer mediciones más precisas y realistas del consumo de combustible y las emisiones.

Tras varias evoluciones se sustituyó su batería por una de 30 kW/h, y posteriormente por una de 40 kW/h que medidos en ciclo WLTP otorgaban una autonomía de 284 km.

La evolución de las baterías continuó y fueron más fabricantes los que se sumaron a la carrera del coche híbrido y eléctrico innovando en tecnologías y soluciones nove-

permite alcanzar una autonomía de 752 km, siempre medidos en condiciones WLTP.

En el caso de los híbridos enchufables existen modelos que cuentan con baterías de 19,7 kW/h como el Audi A3 Sportback 40 TFSIe que permite circular 142 km en modo eléctrico o el Mercedes-Benz GLC 300e 4MATIC que permite recorrer 131 km con una batería de 30 kW/h.

A medida que los fabricantes van solucionando el problema de la autonomía aumenta el problema de la recarga eléctrica. Con los primeros Nissan Leaf de 24 kW/h era suficiente con una toma de recarga doméstica de 16A para poder hacer una recarga en un plazo de tiempo razonable. Teniendo en cuenta que no se pueden aplicar directamente las matemáticas (potencia del cargador x tiempo) puesto que los coches eléctricos gestionan la intensidad de la carga para preservar la integridad de las baterías, según la página web «Home Charging» los tiempos de recarga (cargando la batería desde 0 hasta el 100 %) serían los siguientes:

Batería	Cargador de 3,7 kW	Cargador de 7 kW	Cargador de 22 kW	Cargador de 50 kW	Cargador de 150 kW
107 kWh	32 h y 7 min	16 h y 59 min	5 h y 24 min	2 h y 22 min	57 min
84 kWh	25 h y 13 min	13 h y 20 min	4 h y 14 min	1 h y 52 min	49 min
77 kWh	23 h y 7 min	12 h y 13 min	3 h y 53 min	1 h y 45 min	46 min
74 kWh	22 h y 13 min	11 h y 44 min	3 h y 44 min	1 h y 41 min	45 min
30 kWh	9 h	4 h y 45 min	1 h y 33 min	51 min	22 min



dosas para dotar a sus vehículos de mayor autonomía. Sin embargo, la solución no pasaba únicamente por dotar a los vehículos de baterías de mayor tamaño puesto que no garantizaban más autonomía de manera proporcional ya que existían condicionantes como la tecnología de fabricación, el peso añadido o la gestión de las mismas que no redundaban en una mayor autonomía.

En el momento actual tenemos distintos modelos (eléctricos puros) con autonomías de casi 800 km con una batería de 107.8 kW/h en el Mercedes EQS o el Audi A6 Sportback e-tron con una batería de 94.9 kW/h que

Aquellos que tienen la posibilidad de instalar un punto de recarga en su vivienda o plaza de garaje, tienen el problema de la recarga resuelto hasta cierto punto puesto que según el cálculo de esta página web podrá



cargar su vehículo eléctrico con una batería de 84 kW/h (Hyundai IONIQ 5, VW ID4) en 8 horas desde el 20 % hasta el 80 %. En caso de que la recarga sea hasta el 100 % el tiempo necesario sería de 10 horas y 40 minutos.

Según los datos que se manejan en **ASINEC**, los puntos de recarga que instalan los particulares más habitualmente son los de 7.34 kw que generalmente permiten cargar a una potencia real en torno a los 7 kW. Pese al aumento del tamaño de las baterías todavía son adecuados en el caso de que no se realice un uso muy intensivo del vehículo (grandes descargas de manera continuada).



El actual problema en la movilidad eléctrica se encuentra en la dotación de puntos de recarga en la vía pública o en aparcamientos de centros comerciales, supermercados, etc.

En el año 2021 se publicó el Real decreto-Ley 29/2021 de 21 de diciembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito energético para el fomento de la movilidad eléctrica, el autoconsumo y el despliegue de energías renovables. Esta normativa tenía como objeto, entre otros, «acelerar el despliegue de nuevos modelos de negocio relacionados con la energía, como la movilidad eléctrica, el autoconsumo o las renovables innovadoras, para los cuales el marco normativo vigente en la actualidad presenta indefiniciones y barreras que dificultan enormemente, en algunas ocasiones llegando incluso a imposibilitar, su desarrollo».

Se trató de una normativa muy polémica en su momento puesto que obligaba a la instalación de puntos de recarga en estaciones de servicio, edificios de uso no residencial o estacionamientos no adscritos a un edificio. En concreto, las disposiciones eran las siguientes:

Para estaciones de servicio situadas en concesiones de redes estatales de carreteras:

a) Instalaciones de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 10 millones de litros: instalarán al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 150 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de catorce meses a partir de la entrada en vigor de este real decreto-ley.

b) Instalaciones de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 5 millones de litros y menor a 10 millones de litros: instalarán al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de veinte meses a partir de la entrada en vigor de este real decreto-ley.

c) En el caso de que en una provincia, Ciudad Autónoma o isla no exista ninguna instalación de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 5 millones de litros, quienes ostenten la titularidad de las instalaciones que, ordenadas de mayor a menor volumen de ventas anuales agregadas de gasolina y gasóleo, conjunta o individualmente alcancen al menos el 10 % de las ventas anuales totales en las citadas áreas geográficas en el año 2019 instalarán, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de veinte meses a partir de la entrada en vigor de este real decreto-ley.

d) Quienes acometan una reforma en su instalación que requiera una revisión del título administrativo, independientemente del volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo de la instalación, instalarán al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio desde la puesta en funcionamiento de la instalación o finalización de la reforma de la misma que requiera una revisión del título administrativo.

En el caso de edificios de uso no residencial (ya sea interior o exterior) o estacionamientos no adscritos a un edificio con más de 20 plazas deberán disponer de las siguientes dotaciones:

- Con carácter general, se instalará una estación de recarga por cada 40 plazas de aparcamiento o fracción, hasta 1.000 plazas, y una estación de recarga más por cada 100 plazas adicionales o fracción.
- En los edificios que sean titularidad de la Administración General del Estado o de los organismos públicos vinculados a ella o dependientes de la misma, se instalará una estación de recarga por cada 20 plazas de aparcamiento o fracción, hasta 500 plazas, y una estación de recarga más por cada 100 plazas adicionales o fracción.

Con esta normativa, en teoría, se resolvía el problema de los puntos de recarga puesto que, a falta de datos sobre el número de estaciones de servicio en concesiones de carreteras estatales, el número total de estaciones de servicio en el 2024 fue de 11.644. Si a esto sumamos el número de aparcamientos públicos, centros comerciales,

supermercados, empresas... el número de puntos de recarga debería ser suficiente para permitir una movilidad eléctrica ágil y sin problemas.

Pero la realidad no es así. Muchos de los cargadores situados en aparcamientos se regulan para cargar a una potencia inferior a los 10 kW/h lo que hace inviable recargar durante el tiempo que se hace la compra o durante el destinado a la comida. Incluso, volviendo a los datos de velocidad de carga, ya comienzan a no ser rentables en términos de tiempo de recarga los puntos de hasta 50 kW en corriente alterna puesto que para cargar una batería de 77 kW/h necesitaría 1 hora y 24 minutos (del 20 al 100 %) obligando al conductor a esperar ese tiempo para reanudar la marcha o dejar el vehículo cargando y regresar al finalizar la carga.

Ante esta situación, cada vez son más los puntos de recarga que se instalan con potencias de 150 kW en corriente continua (que normalmente cuentan con 2 tomas de recarga lo que reduce su potencia a la mitad cuando ambas están funcionamiento) que permiten recargas rápidas y por lo tanto, interrupciones en el viaje mínimas.

Utilizando nuevamente la página web www.homechargingstations.com podría cargarse una batería de 77 kW/h desde el 20 % al 80 % (los fabricantes no recomiendan superar este porcentaje de carga en corriente continua) en 25 minutos. Tiempo para tomar un descanso del viaje, hacer una compra o similar.

Al mismo tiempo disponer de este tipo de puntos de recarga rápidos permite una rotación rápida en las estaciones de recarga, lo cual es interesante también para el prestador del servicio.

La regulación vigente cambiará a principios del 2026 cuando será de aplicación el Reglamento Delegado (UE) 2025/656 de la Comisión, de 2 de abril de 2025, por el que se modifica el Reglamento (UE) 2023/1804 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a las normas relativas a la recarga inalámbrica, el sistema de carreteras eléctricas, la comunicación del vehículo a la red y el suministro de hidrógeno para los vehículos de transporte por carretera que indica que:

a) A lo largo de la red básica de carreteras de la RTE-T (Red Transeuropea de Transporte) se implanten en cada sentido de circulación, con una distancia máxima de 60 km entre sí, grupos de recarga de acceso público destinados a vehículos eléctricos ligeros que cumplan los requisitos siguientes:

i) a más tardar el 31 de diciembre de 2025, cada grupo de recarga ofrezca una potencia disponible de al menos 400 kW e incluir al menos un punto de recarga con una potencia disponible individual de al menos 150 kW;

ii) a más tardar el 31 de diciembre de 2027, cada grupo de recarga ofrezca una potencia disponible de al menos 600 kW e incluir al menos dos puntos de recarga con una potencia disponible individual de al menos 150 kW;

b) a lo largo de la red global de carreteras de la RTE-T se implanten en cada sentido de circulación, con una distancia máxima de 60 km entre sí, grupos de recarga de acceso público destinados a vehículos eléctricos ligeros que cumplan los requisitos siguientes:

i) a más tardar el 31 de diciembre de 2027, a lo largo de al menos el 50 % de la longitud de la red global de carreteras de la RTE-T, cada grupo de recarga ofrezca una potencia disponible de al menos 300 kW e incluya al menos un punto de recarga con



una potencia disponible individual de al menos 150 kW;

ii) a más tardar el 31 de diciembre de 2030, cada grupo de recarga ofrezca una potencia disponible de al menos 300 kW e incluir al menos un punto de recarga con una potencia disponible individual de al menos 150 kW;

iii) a más tardar el 31 de diciembre de 2035, cada grupo de recarga ofrezca una potencia disponible de al menos 600 kW e incluir al menos dos puntos de recarga con una potencia disponible individual de al menos 150 kW.

Nota: El Reglamento contiene algunos condicionantes que permitirán reducir, por ejemplo, la dotación mínima a un punto de recarga en ambos sentidos.

Nota 2: Se muestran las condiciones para vehículos ligeros, pero también existen disposiciones para vehículos pesados.

El reglamento UE define el grupo de recarga como una o varias estaciones de recarga situadas en un lugar determinado. La Unión Europea pretende que los puntos que forme parte de un grupo de recarga no disminuyan

eclipseERP

El software específico para empresas instaladoras.

Gestión de proyectos - Partes de trabajo - Movilidad.
Incluye la formación gratuita para tu empresa.



Cumple la normativa:



Registro Horario



Consíguelo sin coste durante 2 años
Somos Agente digitalizador.

Soluciones Integrales de Gestión

www.eclipse.es

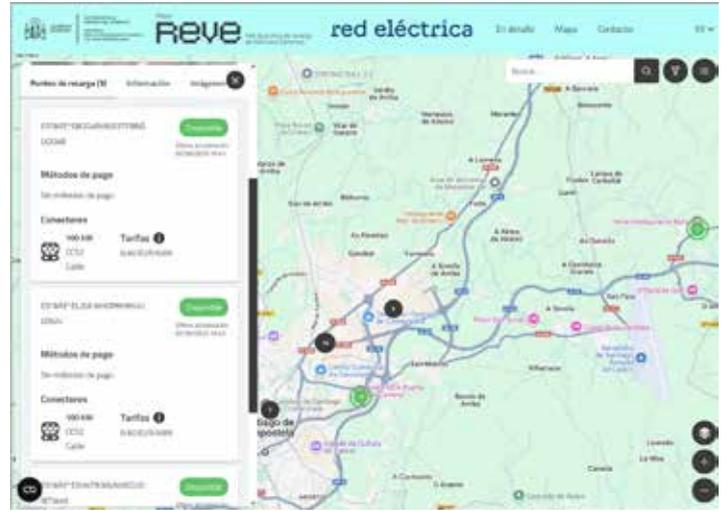
la potencia al cargarse más de un vehículo a la vez, tal y como sucede actualmente.

Con esta normativa se pretende aumentar la potencia de los puntos de recarga para rebajar los tiempos de las mismas y mejorar la movilidad eléctrica.

REVE, RED DE PUNTOS DE RECARGA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS DE ESPAÑA

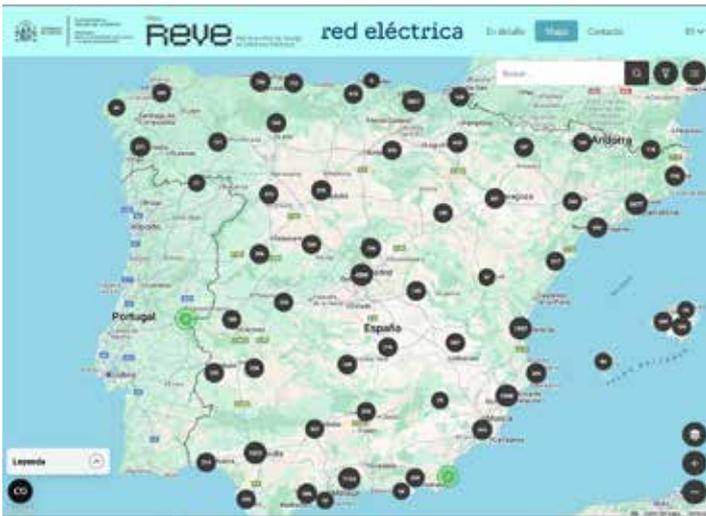
En el Real Decreto 184/2022 se obliga a informar de los puntos de recarga con acceso público, por lo que, a partir de los datos recopilados por Red Eléctrica, el gobierno central ha desarrollado una [aplicación](#) que contiene información de todos los puntos de potencia igual o superior a 43 kW (se muestra también los que tienen una potencia inferior y que son enviados de manera voluntaria por los titulares).

En esta aplicación se obtiene información de su ubicación, del tipo de cargador, la dis-



LAS EMPRESAS INSTALADORAS EN EL DESPLIEGUE.

Las empresas instaladoras formamos parte de la solución al problema del incremento de la movilidad eléctrica.



ponibilidad, el precio o la velocidad de la recarga. Actualmente cuenta con información de más de 33.000 cargadores en todo el territorio nacional situados en más de 10.000 emplazamientos. De estos, en el año 2024 había registrados 3.255 que tienen una potencia igual o superior a los 150 kW.

Además del mapa público, existen otras aplicaciones que permiten encontrar, conocer el estado e incluso pagar la recarga como Electromaps o Chargemap, además de las propias de Endesa, Iberdrola, Galp...

El uso de estas aplicaciones permite conocer en tiempo real e incluso planificar rutas con las cuales realizar viajes en vehículos eléctricos de una manera cómoda y fiable.



Cada punto de recarga instalado necesita necesariamente una instalación de baja tensión, y seguramente de alta tensión, que permitirá recargas ultrarrápidas para que la movilidad eléctrica sea una realidad.

En muchas localidades de España, se están ejecutando electrolineras con potencias de 250 kW e incluso 400 kW (en Galicia, en Montesalgueiro por ejemplo, cuenta con cargadores hasta 300 kW) para recargar a velocidades elevadas y continuar la ruta. En los últimos meses la instalación de punto de recarga por encima de los 50 kW ha aumentado más del 75 % respecto al año anterior.

Detrás de cada una de estas instalaciones hay una empresa instaladora que se asegurará de dotar a la instalación las máximas garantías de seguridad y eficiencia.

Tramitación de los CAEs por **FENIE ENERGÍA** para las empresas instaladoras.

¿Qué son los CAEs?




CERTIFICADOS de AHORRO ENERGÉTICO

Certificados de Ahorro Energético. Documento electrónico por el que se reconoce **fehacientemente** el ahorro **anual** de consumo de energía final derivado de una **actuación de eficiencia energética**.

1 CAE = 1 kWh de ahorro

Aportación de los CAEs

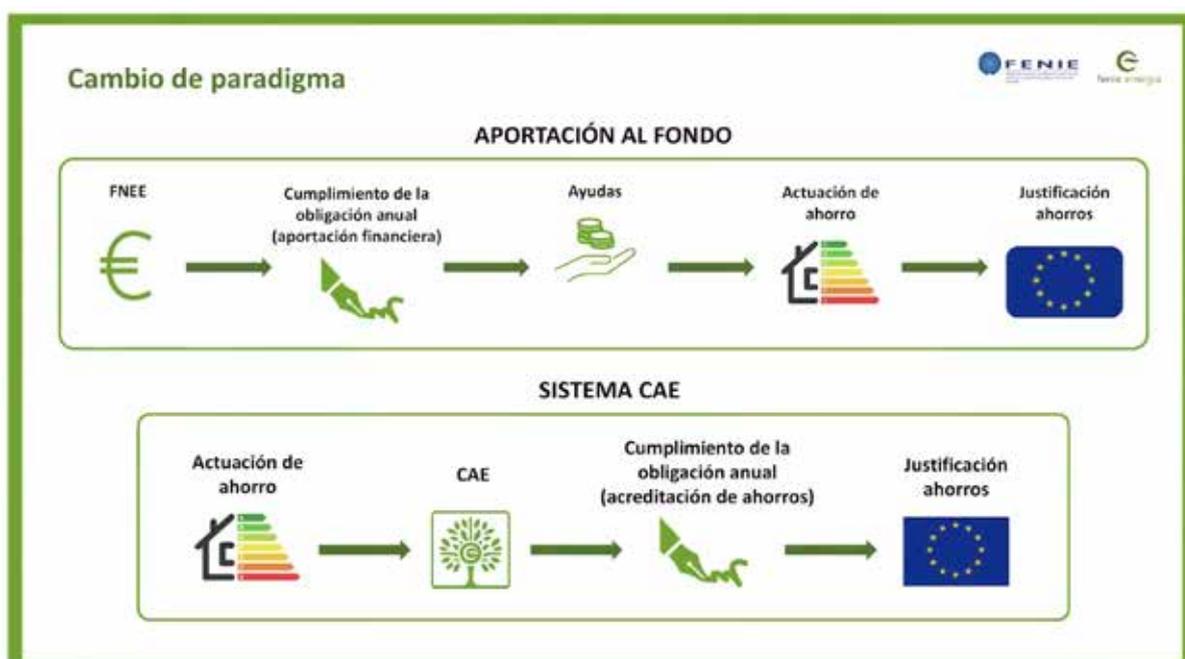
- Monetizar el ahorro energético obtenido por el consumidor final
- Incentivar inversiones de actuaciones de eficiencia energética
- Mejorar competitividad empresas instaladoras (ofertas con incentivo e ingresos adicionales)
- Disminuir costes en obligaciones eficiencia

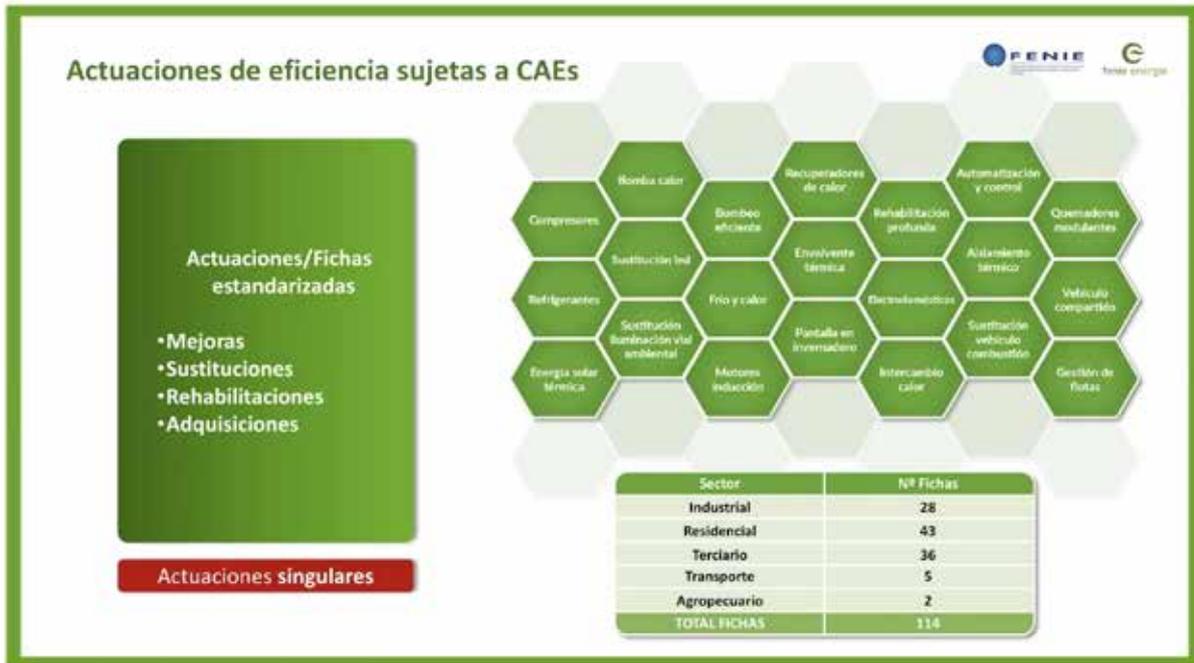
FENIE, la Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización junto con Fenie Energía, pusieron en marcha a finales del año pasado, una plataforma que facilita la gestión de CAES, los Certificados de Ahorro Energético, y que tiene como objetivo no solo poner en el epicentro a la empresa instaladora como referente de eficiencia y transición energética, sino que además fortalecerá los servicios que las Asociaciones de **FENIE** ofrecen a sus empresas asociadas. Para realizar la gestión de los CAES, las empresas han de homologarse, requisito que pueden realizar a través de **Fenie Energía** sin que sea necesario ser empresa delegada

o contar con acciones de la comercializadora.

Un Certificado de Ahorro Energético (CAE) es un documento electrónico que garantiza que, tras llevar a cabo una actuación de eficiencia energética, se ha conseguido un nuevo ahorro de energía final. Un CAE, que equivale a 1 kWh de ahorro energético, y representa una cantidad específica de energía que se ha dejado de consumir gracias a una medida de eficiencia implantada.

El Sistema de CAE surge por la necesidad de generar nuevos ahorros de energía a través de la realización de proyectos de eficiencia energética y, de ese modo, que España





cumpla con las obligaciones adquiridas con la UE a través de la Directiva de Eficiencia Energética. Además, nace con el espíritu de facilitar la inversión en tecnologías de eficiencia energética impulsando un mercado en este sector.

Esta normativa determina que los sujetos obligados (comercializadoras de gas y electricidad y operadores al por mayor de productos petrolíferos y GLP) deben conseguir una cantidad de ahorro energético al año. A través del Real Decreto 36/2023 (y las órdenes 815/2023 y 845/2023) se modifica cómo estas empresas tienen la obligación de contribuir al Fondo Nacional de Eficiencia Energética, pudiendo aportar fondos para que se inviertan en actuaciones destinadas al ahorro energético o bien liquidando CAES.

Los CAES son propiedad del titular de las instalaciones que invierte en actuaciones que generan ahorros energéticos y son generados por actuaciones que encajen en el marco de la Directiva de Eficiencia Energética. Estas actuaciones pueden ser replicables (catálogo) o singulares.

Por el contrario, las actuaciones singulares son aquellas específicas o no replicables y que generan los CAES mediante una metodología de cálculo.

Las ventajas de las actuaciones estandarizadas son las siguientes:

- El hecho de existir ficha asegura que la actuación es susceptible de recibir CAE
- La metodología de cálculo del ahorro ya está validada en la propia ficha.
- Indica cuál es el soporte documental que justifica la realización de la actuación de eficiencia energética.
- La verificación es más sencilla y breve y, por tanto, más económica.

En el caso de las actuaciones singulares, contaría con ventajas como que se calcula con más precisión el ahorro y que normalmente generan un volumen de ahorro más

elevado. Por el contrario, el proceso de verificación es más largo, y por lo tanto más caro, puesto que requiere una evaluación más especializada.

¿Qué papel tenemos las empresas instaladoras en este sistema?

Además de los sujetos obligados en el sistema de CAES intervienen los siguientes agentes.

- **Sujetos delegados:** son empresas que pueden ayudar a los sujetos obligados a conseguir CAE, comprometiéndose con éstos a liquidar una cantidad determinada de CAE en su nombre cada año.
- **Propietario del ahorro:** originalmente, es la persona que ha llevado a cabo la inversión de una actuación de eficiencia energética susceptible de generar ahorros transformables en CAE. La propiedad de los ahorros se puede ceder a un tercero a cambio de una contraprestación.
- **Usuario final:** es la persona que obtiene un impacto positivo de la actuación de eficiencia, y suele coincidir con el propietario original del ahorro.
- **Verificador de ahorro energético:** Es la entidad acreditada por ENAC que revisa que la actuación se ha realizado, que la documentación es correcta y que se han conseguido los ahorros de energía declarados.

Las empresas instaladoras podemos convertirnos en sujetos delegados y gestionar los CAES obtenidos por nuestros clientes en las instalaciones que llevamos a cabo.

La transmisión de los CAES se realizaría de la siguiente manera: (ver imagen página siguiente)

Para los clientes es una ventaja que las empresas instaladoras gestionen sus CAES puesto que no se ven obligados a acudir al mercado para monetizar el ahorro energético que generan sus instalaciones.



fenie energía

La compañía de los instaladores

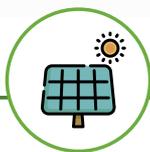


Impulsa tu carrera y amplía tu negocio

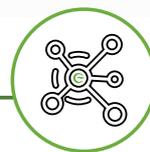
Hazte **Agente Energético**



Obtienes **remuneración permanente**



Amplías tu negocio con nuevos productos y servicios



Formas parte de la **mayor y mejor red de expertos energéticos** del país



Eres **referencia** para el cliente



Recibes **apoyo y soporte técnico personalizado** que permite centrarte en lo importante



Tienes a tu disposición **formación constante**

Electricidad • Gas • Movilidad • Autoconsumo • Productores • Servicios de apoyo al instalador

¿Todavía tienes alguna duda?

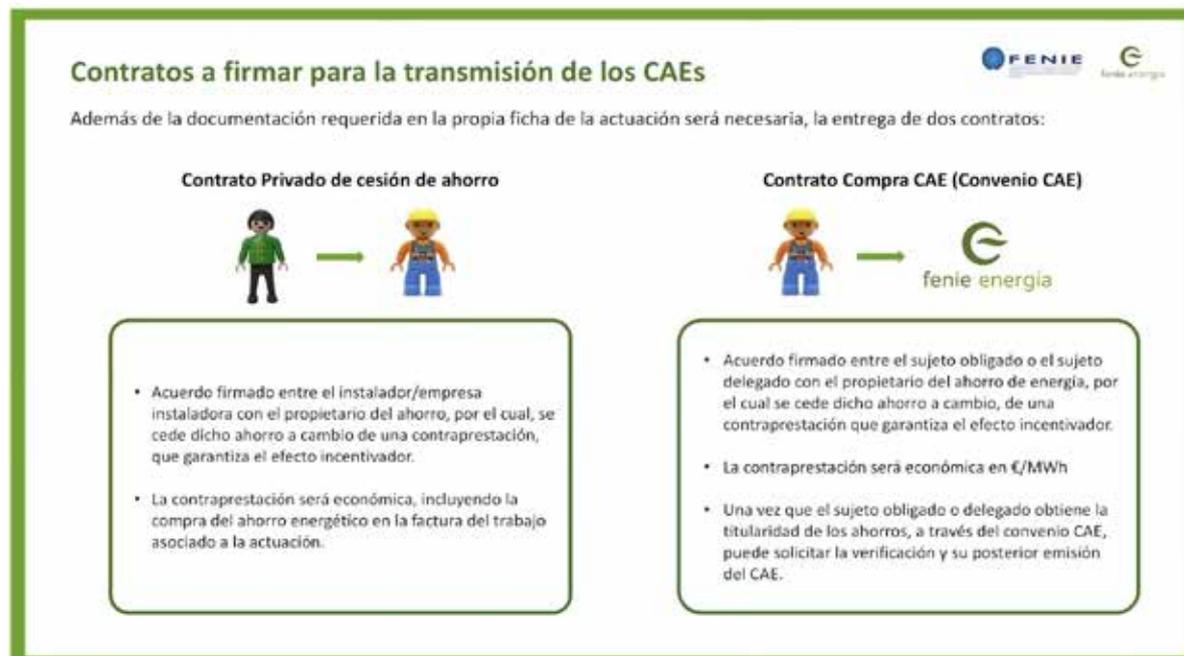
Escanea el código QR y contacta con nosotros para más información



📞 900 215 470

✉ info@fenieenergia.es

🌐 www.fenieenergia.es



¿Cuánto vale un CAEs?

Un CAE equivale a 1 kW/h de ahorro energético y el valor de este lo determina el mercado. Según las empresas necesiten aumentar su contribución al Fondo Nacional de Eficiencia Energética el valor de los CAEs aumentará o disminuirá en el caso contrario.

En estos momentos, **FENIE ENERGÍA** está monetizando los CAEs a 100€ por cada mW/h. El beneficio económico que obtendrá la empresa instaladora vendrá determinado por el acuerdo al que llegue con el propietario original de los mismos.

Un ejemplo de monetización de los CAEs mediante **FENIE ENERGÍA** puede ser el siguiente:

Se sustituye el alumbrado de una nave industrial por tecnología de tipo led, actuación que estaría sujeta a generar CAEs, con los siguientes parámetros:

Potencia de la tecnología existente	10.000 W
Potencia de la tecnología instalada (led)	2.000 W
Horas de funcionamiento de la instalación	2.500 horas anuales
Ahorro de energía generado	$(10.000 \text{ W} - 2.000 \text{ W}) \times 2500 \text{ horas} = 20.000 \text{ kW/h}$
Importe del ahorro generado	2.000 euros (a razón de 100 € por cada mW/h)

¿Cómo se gestiona la venta de CAEs a través de la comercializadora?

Una vez que la empresa se haya homologado como empresa delegada, **FENIE ENERGÍA** pondrá a su disposición una plataforma en la que se podrá calcular el ahorro de la actuación de eficiencia a realizar, establecer el reparto de la cuantía económica entre el

propietario inicial y final, aportar la documentación necesaria para la verificación de la actuación, realizar el seguimiento de la gestión y contar con apoyo para realizarla.

Gestionar la venta de CAEs a través de **Fenie Energía** aporta las siguientes ventajas:

- Remuneración atractiva para los propietarios de los CAEs.
- Pago ágil e inmediato.
- Soporte técnico y atención continua.
- Disponer de una plataforma de gestión sencilla e intuitiva.
- Cálculo automático de los ahorros en las fichas estandarizadas.

Una vez presentada la documentación que justifique la mejora en la eficiencia energética implantada, la empresa instaladora recibirá la contraprestación correspondiente,

y ella decidirá como trasladarlo a su cliente.

Como dato final, es importante resaltar que los ahorros susceptibles de monetizar pueden corresponder a actuaciones ya realizadas, siempre que sean de fecha posterior a 26 de enero de 2023 (incluido) y cumplan con los requisitos que exige la normativa.





FENIE presenta en exclusiva las novedades del nuevo REBT y se refuerza como sector esencial entre los principales grupos parlamentarios.

FENIE, la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas, de Telecomunicaciones y Climatización de España, celebró el pasado 18 de junio la jornada: «*El verdadero potencial del colectivo de empresas instaladoras. Mito o Realidad*», un evento que reunió a representantes institucionales y políticos con el objetivo de poner en valor el papel que desempeña el sector de las instalaciones entre la sociedad, presentando en exclusiva las novedades del REBT, entre otras cuestiones.

Durante la inauguración, el presidente de FENIE, Miguel Ángel Gómez, destacó el crecimiento constante del colectivo, su papel esencial en la economía y la necesidad de dar visibilidad a las oportunidades que ofrece: «*El motivo de esta jornada es contribuir desde FENIE a dar visibilidad a un sector en claro crecimiento*». Además, destacó la gran colaboración que se mantiene desde la Federación con las administraciones: «*Estamos contentos de colaborar con la administración y aportar propuestas que redunden en el bienestar de la sociedad y la industria*».

Por su parte, el presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, aunque no pudo estar presente físicamente por una cuestión de agenda, no quiso pasar la oportunidad de trasladar su apoyo al colectivo vía online: «*Los instaladores eléctricos sois un sector esencial en el crecimiento de la economía y de nuestra sociedad. Y así lo habéis demostrado en los momentos más críticos*».

Uno de los momentos más esperados para el colectivo de empresas instaladoras, fue la participación

de Elena García, representante de la Subdirección General de Calidad y Seguridad industrial, quién ofreció en exclusiva en esta jornada, las novedades sobre la reforma del Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión (REBT). Elena subrayó que: «*Desde la administración tratamos de conseguir la mejor reglamentación posible para mantener una seguridad de las instalaciones suficientes, considerando todos los grupos de interés, y las empresas instaladoras son uno de ellos*».

En el segundo espacio del evento, tuvo lugar una mesa debate dedicado al empleo, la formación y la profesionalización, moderada por Andrés Sabater, vicepresidente de FENIE, se abordaron algunos de los retos del sector, como la mano de obra cualificada, así como el acceso a obras por parte de los alumnos de FP Dual. Por su parte, Nieves González, directora general de Trabajo, destacó las grandes oportunidades laborales que ofrece el sector para los jóvenes, así como el desarrollo empresarial: «*La formación profesional es una apuesta decisiva para lograr la cualificación de mano de obra. Hay que fomentar el desarrollo empresarial y el relevo generacional. Debemos acompañar al sector en todo este periplo de captación de mano de obra y también incentivar que haya personas, autónomas, que quieran emprender su propio negocio*». En este ámbito, Esther Monterrubio, secretaria general de Formación Profesional, reafirmó el compromiso del Ministerio de Educación con el desarrollo de FP Dual y aseguró que: «*Estamos trabajando para encontrar soluciones y para aclarar elementos que están generando confusión, y*

que los alumnos/as tengan acceso a los centros de trabajo». Por su parte, José Miguel Guerrero, presidente de CONFEMETAL, comentó su visión del sector desde un punto de vista de transformación: «*La propia transformación que está teniendo el sector del metal, es lo que también está pasando con los instaladores eléctricos y por eso, tienen que estar en constante reciclaje. Para nosotros el sector de las instalaciones es trascendental*».

La última mesa debate, moderada por Jaume Fornés, miembro del Comité ejecutivo de FENIE, estaba compuesta por los principales grupos políticos, PSOE, PP, VOX, SUMAR y Podemos, que debatieron sobre autoconsumo, acumulación y la reforma de la reducción de jornada laboral y la desconexión digital. Algo que coincidieron todos los participantes es en el papel esencial que desempeñan las empresas instaladoras en la transición energética. En este sentido, Alberto Rodríguez, de VOX, subrayó que «*ya eráis importantes antes y lo seguiréis siendo siempre porque sois los que hacéis que todo funcione, prestáis un servicio esencial*». Algo que también compartió Isabel Pérez, del PSOE, que destacó además las oportunidades de futuro que se abren para el colectivo «*es importante que se siga trabajando por esta transición energética justa y que estéis implicados en ella*». Por su parte, Juanxto Uralde de Podemos, trasladó la importancia de la descarbonización de la economía: «*Para hacer frente al cambio climático y descarbonizar la economía, es imprescindible acelerar una transición energética basada en las*

energías renovables, y también potenciar el autoconsumo».

Por su parte, Juan Diego Requena, del PP, insistió que el marco normativo debe adaptarse sin frenar el trabajo de las empresas: «*Queréis trabajar de la forma más eficiente, y no podemos cambiar la norma cada dos por tres*».

Una de las cuestiones que se abordó durante la mesa, fue la desconexión digital y su impacto en sectores donde también habría que tener en cuenta jornadas de guardias que pudieran surgir, como por ejemplo por averías eléctricas. En este sentido, y gracias al trabajo previo que FENIE lleva tiempo desarrollando, trasladando la necesidad de contemplar algunas particularidades del sector de las instalaciones, se ha puesto sobre la mesa algunas respuestas a este aspecto. Eloi Badia, de SUMAR, destacó en este sentido que, «*En vuestro caso concreto, hablamos de urgencias que forman parte de la jornada laboral. No estamos hablando de la desconexión digital en el mismo sentido que en otros sectores*». Desde FENIE apuntan que en los próximos días se seguirán reuniendo con los grupos parlamentarios para seguir trabajando en este ámbito.

Con esta jornada, la Federación reafirmó su trabajo constante con las administraciones consolidándose como un sector indispensable para conseguir los objetivos planteados sobre sostenibilidad, eficiencia y empleo de este país.





Fenie Energía reclama que el sobrecoste de los servicios de ajuste se regule para no perjudicar a consumidores y comercializadoras.

El sobrecoste actual genera una carga financiera significativa para las comercializadoras independientes

FENIE ENERGÍA, comercializadora independiente líder en el mercado español, ha participado un año más en el Foro de la Energía organizado por el Economista, que este año ha celebrado su décima edición bajo el lema «La energía como eje estratégico de la competitividad europea».

Durante su intervención, **Paula Román**, directora general de la compañía, ha reivindicado la necesidad de introducir una regulación específica sobre el sobrecoste de los servicios de ajuste del sistema eléctrico, generado por la operación reforzada que puso en marcha Red Eléctrica a raíz del apagón del pasado 28 de abril.

«El impacto económico que este sobrecoste está teniendo en las comercializadoras independientes es muy relevante. En nuestro caso, evaluamos la situación y asumimos directamente estos costes en nuestros resultados y márgenes, pero no es razonable que quienes no han tenido ninguna responsabilidad en el apagón asuman las consecuencias económicas de las medidas adoptadas posteriormente», señala Román.

Desde **FENIE ENERGÍA** han recordado que las comercializadoras no pueden trasladar estos costes adicionales a los consumidores, un hecho que les está generando una carga financiera considerable. «Si esta situación va a mantenerse en

el tiempo y va a ser algo estructural, sería mucho más beneficioso para el sector que este sobrecoste se considerara un coste regulado, ya que de lo contrario genera incertidumbre e inseguridad, además de enviar un mensaje negativo sobre la fiabilidad de las comercializadoras independientes, que no deberían tener que soportar constantemente estos riesgos», añade Román.

Otro de los temas centrales del debate ha sido el Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC). En palabras de la directora general de **FENIE ENERGÍA**: «Los precios de esta tarifa regulada no son mejores que los que se pueden encontrar en el mercado libre y se han vuelto difíciles de entender para el cliente, que ahora recibe facturas con una mezcla compleja de precios fijos e indexados».

Además, Román ha recalcado que «el servicio y la atención tampoco son mejores, ya que el cliente no tiene acceso a los servicios adicionales ni a los productos personalizados que las comercializadoras del mercado libre pueden ofrecerle».

Una compañía consolidada y sólida En paralelo, Román destacó que **FENIE ENERGÍA** lleva tres años siguiendo su Plan Estratégico 2024-2026, 'Incombustibles', centrado en consolidar y dotar de solidez a la compañía.

«Somos la suma de 3.000 pequeños accionistas instaladores, por lo que nuestro principal objetivo es ofrecerles tranquilidad. Hemos trabajado intensamente en fortalecer

nuestra situación financiera y en mejorar la estructura interna de la empresa. Recientemente hemos logrado mejorar nuestro rating a 'BBB-', lo que refleja la estabilidad que hemos ido construyendo con un trabajo constante y profundo», explicó.

Además, esta consolidación ha venido acompañada de una diversificación estratégica con inversiones en generación renovable: «Hemos ido incorporando progresivamente parques solares durante los primeros meses del año y recientemente hemos aprobado nuestra entrada en un parque eólico en Teruel. Esta diversificación contribuye a mejorar nuestra solidez, pero sin dejar de avanzar en el área de clientes», añadió.

Por último, Román puso especial énfasis en la evolución constante de la compañía en materia de digitalización, inteligencia artificial y desarrollo de productos. «Durante los últimos dos años hemos impulsado una gestión basada en proyectos y este año lanzaremos alrededor de 60 iniciativas, consideramos que la comercializadora debe estar en continua evolución. Y, al mismo tiempo, seguimos trabajando para ofrecer el mejor apoyo a nuestros instaladores para que den un buen servicio a sus clientes y los acompañen en toda su transición energética», concluyó.





Pase profesional para acceso a MATELEC

Del 18 al 20 de noviembre de 2025, IFEMA MADRID celebra en esta próxima edición, la Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización, un nuevo proyecto que integra las ferias GENERA y MATELEC. Coincidiendo además en fechas con el salón internacional de la climatización y la refrigeración.

Como en anteriores ediciones, FENIE estará presente en este encuentro gracias a la colaboración con MATELEC.

A través de esta colaboración, las empresas instaladoras asociadas podrán disfrutar de un pase profesional gratuito al evento, que también podéis facilitar a todos vuestros asociados y acompañarnos en nuestro stand: «El mundo del instalador». Para ello, debéis seguir los siguientes pasos:

1. Entrar en la web de MATELEC y rellenar con vuestros datos. <https://www.ifema.es/matelec/entradas>
2. Cuando lo solicite, introducir el siguiente código: FENIEMA25
3. Recibiréis en el correo que habéis indicado la entrada para poder acceder

GENERA y MATELEC formarán la Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización

La Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización se celebrará en IFEMA MADRID del 18 al 20 de noviembre del 2025

Este nuevo proyecto busca unificar a toda la cadena de valor del sector de la electrificación y descarbonización gracias a dos ferias referentes en el ámbito de la energía.

IFEMA MADRID presenta la **Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización**. Gracias a este proyecto, se impulsará el crecimiento y proyección de las dos industrias convergentes representadas por GENERA y MATELEC, en un ejercicio por compartir sinergias entre dos eventos tienen intereses en común y que buscarán aportar valor como gran punto de encuentro y foro de negocio para todo el sector.

La Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización unirá a los principales actores del sector, incluyendo **fabricantes, distribuidores, instaladores, ingenierías, empresas de movilidad, instituciones y profesionales de la capacitación**, con el objetivo de impulsar la innovación y el desarrollo sostenible en los sectores de las **energías renovables, generación de energía, eficiencia energética, aplicaciones industriales, instalaciones eléctricas, movilidad sostenible, iluminación e infraestructuras de carga entre otros sectores**. La Semana Internacional de la Electrificación y Descarbonización es un impulso para las empresas del sector ayudando en sus objetivos comerciales tanto a nivel nacional como en los mercados internacionales de referencia para nuestra industria como son la UE, Norte de África y LATAM. Con una estimación de más de 600 empresas participantes, posicionándose como el más relevante para la transición energética y eficiencia energética en el sur Europa.

En los años impares, la **Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización (GENERA y MATELEC)**, coincidirán con la **feria Climatización y Refrigeración (C&R)**, asegurando así una oferta adaptada a las necesidades del sector. Esta sinergia permitirá a los profesionales y empresas encontrar soluciones innovadoras en un mismo espacio, fomentando el crecimiento del sector.

Gracias a esta apuesta **IFEMA MADRID reafirma con esta iniciativa su compromiso con el futuro de la energía**, proporcionando un entorno idóneo para la presentación de nuevas tecnologías, la generación de oportunidades de negocio, el networking y el debate sobre el futuro de la electrificación y la descarbonización mediante un extenso programa de conferencias, mesas redondas, donde se analizarán las tendencias y desafíos del sector.

Así, la convocatoria de GENERA y MATELEC, uniéndose bajo el paraguas de la **Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización** se celebrará entre los días 18 y 20 de noviembre del 2025, y lo hace coincidiendo con el buen momento que atraviesan estas ferias. Así lo afirman los números que han dejado las últimas ediciones de estas respectivas convocatorias, congregando la última edición de GENERA con más de **43.000 visitantes** y más de **24.000** en el caso de MATELEC, poniendo de manifiesto el momento clave en el que se encuentra el sector energético, eléctrico y electrónico.

Descubre más información sobre **MATELEC** en su página web.





Caravaca Solutions nuevo socio colaborador de ASINEC.

CARAVACA SOLUTIONS es una ingeniería energética con sede en Valdepeñas y presencia nacional, especializada en soluciones avanzadas de eficiencia energética, almacenamiento y gestión inteligente de la energía. El objetivo de esta colaboración es ofrecer soluciones integrales y rentables a las empresas asociadas para sus clientes con alto consumo eléctrico, mediante:

- Sistemas modulares de gestión energética adaptados a cada instalación. Soluciones pioneras de autoconsumo nocturno.
- Análisis energético avanzado y estudios personalizados.
- Instalación de sistemas de almacenamiento de alta capacidad con retorno garantizado.

Consultoría técnica para grandes consumidores eléctricos.

Nuestra visión es ser la ingeniería de referencia en innovación y sostenibilidad energética en España, reconocida por ofrecer soluciones reales, inteligentes y adaptadas a cada cliente.

Nuestros clientes de referencia son aquellas empresas con un alto consumo energético que buscan una mejora tangible en su rentabilidad y sostenibilidad. Nos enfocamos en sectores como:

- Industrias manufactureras y logísticas.
- Grandes superficies y centros comerciales.
- Hostelería, residencias y centros sanitarios.
- Explotaciones agrícolas, bodegas y cooperativas.

Trabajamos codo a codo con nuestros clientes demostrando el ahorro y la rentabilidad con datos objetivos, soluciones reales contrastadas y adaptadas a cada cliente, adaptándonos a su curva específica de consumo y los acompañamos durante todo el proceso y de manera extendida en el tiempo.

Nuestros resultados nos avalan

- Más de 100 sistemas modulares planificados en los próximos 36 meses.
- Instalaciones con hasta 9 MWh de acumulación energética.
- Retornos de inversión inferiores a 5,5 años en la mayoría de proyectos.
- Colaboraciones activas con asociaciones empresariales, distribuidores y promotores energéticos.



Anpasa renueva su plataforma B2B para ofrecer un servicio más ágil y completo a sus clientes profesionales.

ANPASA anuncia la renovación integral de su plataforma B2B, un espacio digital diseñado para optimizar la relación con sus clientes profesionales y adaptarse a las nuevas demandas del mercado. Con una interfaz más intuitiva y un acceso simplificado, el nuevo portal permite gestionar de manera centralizada toda la información necesaria para la actividad diaria.

Entre sus principales funcionalidades, los usuarios pueden **consultar el stock disponible en tiempo real**, acceder a **fichas técnicas actualizadas** y revisar de forma detallada sus **pedidos pendientes**, lo que aporta transparencia y un mayor control sobre los procesos. Asimismo, el portal integra un completo histórico de **FACTURAS**, disponible en cualquier momento para facilitar la gestión administrativa.

Una de las grandes novedades de esta actualización es la posibilidad de **realizar pedidos directamente desde la cuenta profesional**, agilizando trámites y mejorando la autonomía de cada cliente. Este servicio permite una experiencia de compra más rápida, sencilla y segura, adaptada a las necesidades de cada negocio.

La renovación del B2B forma parte de su compromiso con la digitalización y la mejora continua de la atención al cliente, lo que responde a su objetivo de ofrecer a los profesionales una herramienta que no solo facilite las gestiones, sino que también aporte valor añadido en su día a día.

El portal, además, ha sido desarrollado con tecnología adaptativa, lo que garantiza un uso cómodo tanto desde ordenadores como desde dispositivos móviles, asegurando así el acceso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Con este nuevo paso, **ANPASA** consolida su posición como socio de confianza para los profesionales del sector, ofreciendo un servicio digital completo que combina **eficiencia, transparencia e innovación**.





La inteligencia artificial plantea nuevos retos en protección de datos

La incorporación de herramientas de inteligencia artificial (IA) en los procesos empresariales ha acelerado en los últimos años, generando importantes desafíos en materia de protección de datos.

Un marco normativo en transición

La aprobación del **Reglamento de Inteligencia Artificial de la UE** en marzo de 2024 introduce un sistema de obligaciones graduadas en función del riesgo asociado al uso de estas tecnologías. Esta norma convive con el **Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)**, que sigue siendo plenamente aplicable cuando la IA interviene en el tratamiento de datos personales.

Entre los principios clave que deben observarse destacan la **licitud, transparencia, minimización de datos, limitación de finalidad y responsabilidad proactiva**. Cualquier sistema automatizado que analice, clasifique o tome decisiones basadas en datos personales debe estar debidamente justificado, documentado y supervisado.

Impacto en sectores estratégicos

Las exigencias normativas afectan de forma transversal, pero algunos sectores se enfrentan a implicaciones particulares:

- En el ámbito **financiero**, el uso de IA para evaluar riesgos de crédito o detectar fraude requiere auditorías específicas que garanticen la ausencia de discriminación algorítmica.
- En **recursos humanos**, los sistemas de cribado curricular o entrevistas automatizadas deben garantizar la información previa a los candidatos y evitar decisiones exclusivas sin intervención humana.
- En **salud**, los sistemas predictivos deben someterse a un estricto control ético y garantizar la confidencialidad clínica conforme a la normativa sectorial.

Según expertos en cumplimiento normativo, la trazabilidad de los procesos automatizados y la evaluación de impacto en protección

de datos se están convirtiendo en requisitos imprescindibles para la integración segura de la IA.

Obligaciones emergentes para las organizaciones

Las empresas que empleen inteligencia artificial deben atender a nuevas obligaciones concretas:

- **Realizar evaluaciones de impacto** en protección de datos antes de desplegar sistemas de alto riesgo.
- **Informar de manera clara** a las personas afectadas sobre el uso de algoritmos en decisiones que les conciernen.
- **Aplicar medidas técnicas y organizativas** para evitar sesgos, garantizar la explicabilidad de los modelos y asegurar la seguridad del tratamiento.

Además, deben documentar exhaustivamente el funcionamiento de los sistemas y establecer mecanismos de supervisión humana en los casos exigidos por el RGPD o por el Reglamento de IA.

Una convergencia normativa en evolución

La convergencia entre los marcos del RGPD y el nuevo Reglamento de IA obliga a las organizaciones a adoptar un enfoque integral del cumplimiento. Las autoridades europeas de protección de datos han advertido que el despliegue de tecnologías sin la debida garantía legal podría derivar en sanciones significativas y deterioro reputacional.

En este contexto, el servicio de **Protección de datos** cobra relevancia estratégica.

Reflexión final

El despliegue de inteligencia artificial representa una oportunidad transformadora para las organizaciones, pero también impone una responsabilidad creciente en el tratamiento de la información. Si tu organización necesita orientación para adaptar sus procesos a los nuevos requisitos normativos, conviene contar con el respaldo de una consultora especializada en cumplimiento normativo como **AUDIDAT**.



BTV abre una nueva tienda en el centro de A Coruña

BTV ha inaugurado oficialmente su nueva tienda en el centro de A Coruña, ubicada en la **Avenida de Buenos Aires nº1**. Este nuevo espacio está pensado para ofrecer un servicio ágil y cercano, tanto a clientes particulares como a profesionales del sector energético.

Con esta apertura, **BTV** suma ya **tres puntos de venta físicos para Endesa en Galicia**:

- **Sada**, sede central de la compañía.
- **Lugo**, consolidada como referencia en la zona.
- **A Coruña**, que se incorpora ahora como nuevo punto de atención en la ciudad.

La nueva tienda de A Coruña refuerza la apuesta de **BTV** por el **modelo de venta presencial y de proximidad**, con un enfoque claro en la **resolución inmediata de trámites y gestiones**: altas de suministros, contratos, consultas técnicas y servicios personalizados, tanto para hogares como para negocios.

De esta manera, **BTV** amplía su colaboración con:

- **Clientes particulares**, que encuentran un espacio de atención directa, asesoramiento y soluciones adaptadas a sus necesidades.
- **Público profesional**, que dispone de un punto de apoyo para resolver con rapidez trámites administrativos, gestiones urgentes y consultas especializadas.

El acto de inauguración contó con la presencia de representantes institucionales, colaboradores estratégicos y miembros del equipo **BTV**, en una jornada que combinó celebración y compromiso con el futuro.

Con la apertura de A Coruña, **BTV** reafirma su objetivo de estar cada vez más cerca de las personas y de los profesionales, apostando por una atención de calidad, transparente y honesta.

Seguimos creciendo. Siempre juntos.





Circutor presenta los contadores de energía CEM

Los CEM-D200 y CEM-D300 ayudan a controlar la evolución del consumo energético

CIRCUTOR presenta los nuevos contadores CEM-D200 y CEM-D300 para la medición de energía en instalaciones eléctricas, una solución fiable y versátil para registrar y monitorizar consumos energéticos.

Los nuevos contadores CEM están especialmente diseñados para su instalación en carril DIN en el interior de cuadros eléctricos, adaptándose a cualquier tipo de medida de corriente.

Los modelos CEM-D200 son modelos trifásicos con conexión directa de corriente hasta 100 A, sin necesidad de instalar transformadores de corriente.

Los modelos CEM-D300 están concebidos para instalaciones o cargas con corrientes elevadas mediante transformadores de corriente .../5 A o .../1A.

Ambos modelos cuentan con **certificación MID** para instalaciones en Europa y **certificación IEC** para su uso en países fuera de la Unión Europea, garantizando precisión, seguridad y cumplimiento legal en aplicaciones de facturación.

Los contadores CEM registran con exactitud el consumo de energía activa y reactiva. Además, **integran funciones de análisis de redes** que permiten monitorizar la evolución de variables eléctricas como tensión, potencia y fre-

cuencia. Resultan **ideales para la refacturación en servicios bajo régimen de alquiler** —como comercios, hoteles, centros de datos, condominios, residencias de estudiantes, campings o puertos deportivos—, donde es imprescindible monetizar el consumo individual de cada usuario mediante equipos de medición que proporcionen datos fiables y verificables. En el ámbito industrial, permiten monitorizar el consumo por líneas de producción o por cargas específicas, lo que facilita tanto el análisis energético como la implementación de medidas de eficiencia.

Además, los nuevos contadores CEM permiten la **generación automática de facturas** al integrarse con el software de gestión energética **PowerStudio SCADA** mediante comunicaciones RS485 con protocolo Modbus RTU, automatizando todo el proceso. Con esta herramienta, es posible simular facturas, repartir costes entre usuarios y conocer el consumo exacto de cada línea o carga de la instalación. Para edificios, también disponen de versión con protocolo **M-Bus**, lo que les permite integrarse en infraestructuras de lectura de consumos multienergía (electricidad, agua o gas).

Por último, los contadores CEM son una solución idónea para **justificar reducciones de consumo energético** de cara a la obtención de certificados **CAE** a nivel nacional.

Contadores CEM: mide y gestiona el consumo energético | Circutor



Sicame Group impulsa la electrificación segura y eficiente con nuevas soluciones técnicas y consolidación industrial

SICAME GROUP, líder global en componentes para redes eléctricas, refuerza su compromiso con el mercado español en 2025 mediante el desarrollo de soluciones técnicas avanzadas, una sólida presencia industrial y una apuesta decidida por la sostenibilidad.

Presencia industrial en Cataluña y Galicia: producción especializada y proximidad al cliente

SICAME GROUP en España opera tres centros productivos entre Cataluña y Galicia, así como su Hub de distribución para el sur de Europa: Sicame Spain (Sant Esteve Sesrovires), especializada en la comercialización de conectores para redes aéreas y subterráneas; y componentes de conexión para baja tensión; SUPERSAFE / CATU (Sant Esteve Sesrovires), dedicada a soluciones de seguridad eléctrica personal; y CLAVED (Lliçà de Vall y A Coruña), dedicada a Envolventes, armarios, cajas aislantes y soluciones personalizadas para los sectores de Electricidad, Agua, Gas y Alumbrado Público. Estas instalaciones permiten una respuesta ágil a las demandas del mercado español, con fabricación local, control de calidad y soporte técnico directo.

Comprometidos con la transición energética, la sostenibilidad y el ecodiseño

SICAME GROUP desarrolla soluciones innovadoras para afrontar los nuevos retos de la electrificación, contribuyendo activamente

a una transición energética sostenible y reforzando su compromiso con la descarbonización y la modernización de infraestructuras. Su gama de productos incluye conectores para redes inteligentes, equipos de protección para instalaciones fotovoltaicas y componentes para infraestructuras de recarga de vehículos eléctricos y plantas solares, alineándose con los objetivos nacionales en materia energética.

El grupo ha implementado procesos de ecodiseño en sus plantas, priorizando materiales reciclables, eficiencia energética y reducción de residuos.

Perspectivas 2026:

Innovación y digitalización

SICAME GROUP continuará invirtiendo en automatización industrial, digitalización de procesos y desarrollo de productos conectados (IoT) para redes eléctricas. El objetivo: ofrecer soluciones técnicas que anticipen las necesidades del sector y contribuyan a una electrificación segura, eficiente y sostenible.

Lanzamiento del nuevo catálogo 2026 y nueva lista de precios

En respuesta a las necesidades del canal y del instalador profesional, **Sicame Group** presentará un nuevo catálogo actualizado así como una nueva lista de precios acorde, aglutinando y consolidando las soluciones disponibles para el mercado Español.





Diexfe continúa aumentando su portfolio de proveedores de soluciones tecnológicas.

Enmarcado en la firme apuesta por soluciones de valor añadido, recientemente **DIEXFE** ha incorporado a su portfolio dos fabricantes tecnológicos especialistas, como son **LIGHTERA** y **HIKMICRO**.

LIGHTERA (anteriormente conocido como **FURUKAWA ELECTRIC**) es un fabricante especialista en cableado estructurado, fibra óptica, racks, y todo tipo de soluciones de comunicaciones tanto para planta interna como externa, con soluciones diferenciadoras para entornos de comunicación, para CPD's, para la industria 4.0, etc...

En cuanto a **HIKMICRO**, se trata de un fabricante especialista en instrumentación, con soluciones punteras en visión termográfica, acústica y mixta gracias a sus nuevos desarrollos. Cuentan con cámaras adaptadas a todo tipo de aplicaciones técnicas, como revisiones preventivas tanto en componente eléctrico (termografía) como en tratamiento de gases (acústica).

En los puntos de venta de **DIEXFE** están disponibles productos de estos nuevos proveedores, de los que ofrecen asesoramiento preventa y postventa. En ambos casos, como distribuidores oficiales, **DIEXFE** trata de acercar las mejores soluciones para el profesional eléctrico, tanto en el campo de la instrumentación como en las telecomunicaciones.



La importancia de la automatización en la nueva era digital

En un momento en el que la normativa y las exigencias administrativas cambian a gran velocidad, la automatización de procesos se ha convertido en una pieza fundamental para la competitividad de las empresas. Uno de los hitos más recientes es la llegada del nuevo sistema **Veri*Factu**, que obliga a que la facturación cumpla con estrictos requisitos de transparencia y control.

Desde **eclipse**, con más de 20 años de experiencia en el sector tecnológico y más de 2.000 empresas informatizadas, hemos desarrollado soluciones que garantizan el cumplimiento de esta normativa y, al mismo tiempo, aportan un enorme valor añadido: simplificar y agilizar la gestión diaria de cualquier negocio.

Nuestro software **eclipse ERP** no solo se adapta al marco legal, sino que además integra en una única plataforma todas las áreas clave de la empresa: proyectos, finanzas, clientes, proveedores, movilidad y registro horario. Esta visión integral permite a las compañías aho-

rrar tiempo en tareas repetitivas, reducir errores y centrarse en lo realmente importante: hacer crecer su negocio.

Además, las empresas y autónomos de 1 y 2 trabajadores aún están a tiempo de solicitar el **Kit Digital**, que cubre la implantación y 2 años completos de servicio sin coste. Una oportunidad única para dar el salto a la digitalización con total tranquilidad.

La digitalización ya no es una opción, sino una necesidad. Apostar por un software de gestión completo, que cumpla con el nuevo **Veri*Factu** y que facilite la automatización de procesos, es el mejor camino para estar preparado ante el futuro.

En **eclipse** seguimos acompañando a las empresas en su transformación digital, ofreciendo soluciones cercanas, seguras y diseñadas para durar.

Más información en www.eclipse.es





ELEKO apuesta por la eficiencia energética con la implantación de la norma ISO 50001

En un momento en que la sostenibilidad y la eficiencia energética se han convertido en pilares fundamentales para la competitividad empresarial, **ELEKO TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN S.L.** ha iniciado la implantación de la norma internacional **ISO 50001**, que establece un marco para mejorar el desempeño energético en las organizaciones. Esta decisión estratégica refleja el compromiso de la empresa con la innovación responsable, la mejora continua y la reducción del impacto ambiental.

Compromiso con la sostenibilidad y la gestión integrada

ELEKO lleva años trabajando en la consolidación de un sistema de gestión basado en estándares internacionales. La incorporación de la ISO 50001 se suma a otras certificaciones ya implantadas, como la ISO 9001 (gestión de calidad), ISO 14001 (gestión ambiental), ISO 45001 (seguridad y salud en el trabajo) y la norma SGE21 de responsabilidad social empresarial. Esta integración permite una visión holística de la gestión, donde la eficiencia energética se convierte en un eje transversal que impacta en todos los procesos.

La apuesta por la ISO 50001 no solo responde a una necesidad técnica, sino también a una convicción ética: contribuir activamente a la transición energética, reducir la huella de carbono y avanzar hacia un modelo de empresa más sostenible y resiliente.

Fases del proyecto de implantación

La implantación de la norma se está desarrollando en varias fases, siguiendo una metodología estructurada y participativa:

1. Diagnóstico energético inicial

Se ha realizado un análisis exhaustivo del consumo energético en todas las áreas de la empresa, incluyendo oficinas, almacenes y sistemas de climatización. Este diagnóstico ha permitido identificar los principales focos de consumo y establecer una línea base energética sobre la que se medirán las mejoras.

2. Definición de objetivos y metas energéticas

A partir del diagnóstico, se han definido objetivos específicos, como la reducción del consumo eléctrico en un 15% en tres años, la mejora del rendimiento de los sistemas térmicos y la optimización del uso de iluminación natural. Estos objetivos están alineados con los planes estratégicos de la empresa y se revisan periódicamente.

3. Implementación de medidas de eficiencia

Entre las acciones ya iniciadas destacan:

Sustitución de luminarias por tecnología LED de bajo consumo.

Instalación de sensores de presencia y temporizadores en zonas comunes.

Revisión de los sistemas de climatización para mejorar su rendimiento.

Formación del personal en hábitos de consumo responsable.

Evaluación de la viabilidad de incorporar fuentes de energía renovable.

4. Auditoría interna y certificación

Una vez implantado el sistema de gestión energética, se realizará una auditoría interna para verificar el cumplimiento de los requisitos de la norma. Posteriormente, se solicitará la certificación oficial a través de un organismo acreditado, lo que permitirá validar externamente el compromiso de **ELEKO** con la eficiencia energética.

Beneficios esperados y visión a largo plazo

La implantación de la ISO 50001 aportará beneficios tangibles e intangibles:

- **Reducción de costes operativos:** Menor consumo energético implica ahorro económico directo.

- **Mejora de la competitividad:** Las empresas certificadas son más valoradas por clientes, proveedores y administraciones.

- **Cumplimiento normativo:** Facilita el cumplimiento de requisitos legales en materia energética.

- **Contribución ambiental:** Reducción de emisiones de CO₂ y mejora del desempeño ambiental.

- **Cultura energética:** Sensibilización del personal y mejora del clima laboral.

Además, esta certificación posiciona a **ELEKO** como referente en el sector en materia de sostenibilidad, abriendo nuevas oportunidades de colaboración y acceso a proyectos vinculados a la transición energética.

Implicación del equipo humano

El éxito del proyecto está siendo posible gracias a la implicación activa de los equipos técnicos y de gestión, bajo el liderazgo de la dirección. La colaboración interna ha sido clave para fomentar una cultura energética y sensibilizar al personal sobre la importancia de una gestión eficiente de los recursos.

La colaboración entre departamentos ha sido clave para identificar oportunidades de mejora, compartir buenas prácticas y generar propuestas innovadoras que van más allá del cumplimiento normativo.

Conclusión

Con la implantación de la ISO 50001, **ELEKO TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN S.L.** da un paso firme hacia un modelo de gestión más eficiente, responsable y alineado con los retos del futuro. Esta iniciativa refuerza el compromiso de la empresa con la innovación sostenible, la excelencia operativa y la responsabilidad social.

Norma ISO
50.001
Gestión
energética





Fenie Energía continúa creciendo en generación renovable con la adquisición de un parque eólico en Teruel

- El parque, ubicado en La Puebla de Valverde, contará con una potencia de 6 MW.
- Se encuentra actualmente en una fase cercana al RtB (Ready to Build) y se estima su construcción para el año 2027.
- Con este proyecto, la Compañía da un paso más en la consolidación de su estrategia de crecimiento sostenible.

FENIE ENERGÍA, comercializadora independiente líder en el mercado español, ha alcanzado un acuerdo para la compraventa de un proyecto destinado a la construcción de un parque eólico en La Puebla de Valverde (Teruel). Esta operación refuerza la estrategia de la Compañía para incrementar su capacidad de generación propia a partir de energía limpia.

El futuro parque contará con una potencia instalada de 6 MW, limitada a una capacidad de acceso total de 5,13 MW, y alcanzará una producción estimada de 20.200 MWh anuales. Gracias a ello, contribuirá de forma significativa a incrementar la cobertura renovable en el portfolio de FENIE ENERGÍA.

Actualmente, el proyecto se encuentra en una fase avanzada de desarrollo, pendiente únicamente de la obtención de la licencia de obras y la aprobación de ajustes menores en los permisos. Su entrada en operación está prevista para 2027.



En esta operación, la Compañía ha contado con el asesoramiento del despacho Pinsent Masons, a través del equipo liderado por Herme-nildo Altozano.

Esta adquisición se enmarca en el Plan Estratégico 2024-2026, Incombustibles, de FENIE ENERGÍA, que contempla como uno de sus ejes prioritarios el impulso del área de generación mediante activos propios.

«Este nuevo proyecto eólico en Teruel representa un paso más en la consolidación de nuestra estrategia de crecimiento sostenible. No solo refuerza nuestro compromiso con la transición energética, sino que también nos permite enriquecer nuestro portfolio de generación», señala Paula Román, directora general de Fenie Energía.

Con esta operación, la Compañía de los Instaladores amplía su presencia en generación renovable, sumando este proyecto a sus dos parques eólicos de Ourol (Lugo) y Sorihuela (Salamanca), así como a su portfolio de parques fotovoltaicos, actualmente en construcción, situados en las provincias de Cuenca, Córdoba, Albacete y Ciudad Real. Alcanzada la energización de este parque, FENIE ENERGÍA contará con un portfolio de activos renovables de más de 40 MW.

www.fenieenergia.es



FERMAX refuerza su compromiso con la ciberseguridad y la protección de datos a través de su adhesión al programa CVE®

En el marco de su estrategia de ciberseguridad y responsabilidad digital, FERMAX ha anunciado su reciente adhesión al programa CVE® (Common Vulnerabilities and Exposures) como Autoridad de Numeración CVE (CNA), bajo la supervisión del Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE).

Esta iniciativa se alinea con el compromiso de la compañía valenciana de ofrecer soluciones conectadas seguras, garantizar la privacidad de los usuarios en todo el ciclo de vida de sus productos. Para ello, FERMAX cuenta con un equipo multidisciplinar especializado en ciberseguridad, dedicado a fortalecer la protección de sus soluciones tecnológicas y a asegurar el cumplimiento normativo en materia de privacidad.

El programa CVE® tiene como finalidad identificar, definir y catalogar vulnerabilidades de ciberseguridad divulgadas públicamente. La designación de FERMAX como CNA reconoce su capacidad para detectar y asignar identificadores CVE únicos a vulnerabilidades que puedan afectar a sus productos. De este modo, la empresa contribuye a una gestión más transparente y alineada con las mejores prácticas internacionales en ciberseguridad.

«La estandarización de este proceso consolida a FERMAX como una empresa referente en materia de seguridad. También reconoce el esfuerzo y las buenas prácticas que aplicamos para proteger nuestros productos durante todo su ciclo de vida y garantizar la privacidad de las comunicaciones y los datos», explica Francisco Sánchez, CTO Software en FERMAX. «Este procedimiento nos permitirá ser mucho más ágiles y transparentes en la gestión y resolución de las posibles vulnerabilidades que se detecten».

Con el fin de fomentar la colaboración con su comunidad de usuarios y profesionales, FERMAX ha habilitado un formulario de notificación de vulnerabilidades en la sección de Ciberseguridad de su página web. A través de este canal, cualquier persona puede reportar posibles fallos de seguridad para que el equipo especializado pueda analizarlos y aplicar, con agilidad, las medidas correctivas necesarias.



BBC
CELLPACK



Descubre el nuevo accesorio para taladro para la preparación de cables de Baja Tensión... y no le des más vueltas !

Para cables unipolares de aislamiento y/o cubierta sintéticos (PVC, XLPE):

- Se acopla fácilmente al taladro eléctrico para un funcionamiento seguro y eficiente.
- Permite el cambio de cabezales de forma rápida y segura gracias al diseño en collar.
- Aumenta la seguridad al eliminar el uso de cuchillos tradicionales, reduciendo el riesgo de cortes o lesiones por movimientos repetitivos.
- Las cuchillas de corte protegidas evitan lesiones

PELADORA BT AUTOMÁTICA XL | (sin cabezal)

Herramienta para pelado de cables de baja tensión para taladro. Acople para taladro para pelado automático

Herramienta para el pelado de cables de baja tensión, acoplable a taladro, para la preparación de cables de baja tensión para secciones de cable de 50, 95, 150, 240, 300 y 400 mm² de sección.

Contenido: Herramienta de pelado, sin cabezales

Propiedades

- Sencilla y eficaz
- Se coloca fácilmente en el taladro para pelar cables de manera segura y eficiente
- Colocación del cabezal en un sólo clic

Aplicación

- Para pelado de cables de baja tensión
- Profundidad de pelado de 20 a 120 mm

...y no le des más vueltas !



ACOPLE XL PARA TALADRO

Cabezales disponibles

50 - 95 - 150 - 240 - 300 - 400 mm²



Nueva promoción LIMITADA para el sector fotovoltaico!

Presentamos el nuevo **Kit PV-CHECKS-PRO-PLUS**, una solución completa diseñada específicamente para facilitar y optimizar las pruebas IVCK , (Prueba rápida Voc e Isc), incluyendo las **medidas ambientales necesarias** para garantizar resultados precisos y confiables.

Este kit ha sido cuidadosamente desarrollado con **todos los accesorios esenciales** para llevar a cabo las pruebas de forma rápida, eficiente y conforme a los estándares del sector fotovoltaico.

Incluye:

- Equipos de medición avanzados
- Sensores ambientales integrados
- Accesorios de conexión y protección
- Manual técnico y guía rápida de uso
- Certificados de calibración

Esta promoción es válida por tiempo limitado hasta 30/09/25.

¡No dejes pasar esta oportunidad de mejorar tus diagnósticos y verificaciones en campo!

Compuesto por:

- **PVCHECKS-PRO**: (Instrumento multifunción para la comprobación de la seguridad eléctrica y el rendimiento de un sistema fotovoltaico hasta 1500V/40A según IEC/EN62446) - 1 ud. con certificado de calibración incluido.
- **SOLAR03** (registrador hasta 3 células de irradiación y 1 sonda de temperatura) - 1 ud. con Certificado de Calibración incluido.
- **HT305** (célula de referencia para la medida de Irradiación solar)- 1 ud. con Certificado de Calibración incluido.
- **PT305** (Sonda de temperatura PT1000)- 1 ud.
- **M304** (Inclinómetro mecánico)- 1 ud.

NOVEDAD

PVCHECKS-PRO PLUS

Cód. HT: 0261

NOVEDAD

INSTRUMENTO MULTIFUNCIÓN PARA COMPROBAR LA SEGURIDAD ELÉCTRICA Y EL RENDIMIENTO DE UN SISTEMA FOTOVOLTAICO HASTA **1500V/40A** SEGÚN IEC/EN62446 CON CERTIFICADO DE CALIBRACIÓN

PVCHECKS-PRO-PLUS
Cód. HT: 0261

PRECIO VENTA NETO
€ 5.390⁰⁰

Ahórrate
€ 2.124,45

OK
CERTIFICACIÓN CALIBRACIÓN

PVCHECKS-PRO-PLUS INCLUYE EN DOTACIÓN:



SOLAR03
Cód. HT: 1739

UNIDAD REMOTA CON DATA-LOGGER PARA LA MEDIDA Y REGISTRO DE:

- IRRADIACIÓN SOLAR
- TEMPERATURA
- INCLINACIÓN MÓDULOS FV

Conexión y registro máximo de:

- 3 células de irradiación HT305
- 1 sonda de temperatura PT305



HT305
Cód. HT: 2063

1 CELULA DE REFERENCIA PARA LA MEDIDA DE IRRADIACIÓN SOLAR



PT305
Cód. HT: 2064

1 SONDIA PT1000 PARA LA MEDIDA LA TEMPERATURA DEL PANEL FOTOVOLTAICO



M304
Cód. HT: 3085

1 INCLINÓMETRO MECÁNICO PARA PANELES FOTOVOLTAICOS

htinstruments.es



Promoción válida para las primeras 25 unidades



Alquiler de viviendas para trabajadores desplazados: una necesidad creciente en el sector eléctrico

El sector eléctrico vive un momento de intensa actividad marcado por la modernización de infraestructuras, la transición energética y la puesta en marcha de nuevos proyectos de redes e instalaciones. Esta dinámica ha incrementado el número de técnicos y operarios que deben desplazarse temporalmente a distintas localidades de España, generando una necesidad creciente: **encontrar soluciones de alojamiento flexibles, seguras y adaptadas a las empresas.**

Hasta hace poco, la opción habitual era recurrir a hoteles o pensiones cercanas a las obras. Sin embargo, la realidad actual ha demostrado que **este modelo no siempre responde a las exigencias de equipos de trabajo que permanecen semanas o incluso meses en destino.**

El alquiler temporal, una alternativa en auge

En este contexto, el **alquiler de viviendas temporales** se ha consolidado como la opción más ventajosa. Permite a las empresas **ofrecer a sus empleados un espacio confortable, con cocina, zonas de descanso y mayor independencia**, reduciendo costes frente a la estancia en hotel y mejorando la satisfacción de los trabajadores.

Según distintos operadores del mercado, la demanda de este tipo de alojamiento se ha disparado en ciudades con fuerte actividad industrial y energética, así como en municipios más pequeños donde se desarrollan proyectos de redes de distribución, plantas fotovoltaicas o infraestructuras de transporte eléctrico.

Beneficios para empresas y trabajadores

Para las empresas del sector eléctrico, optar por viviendas temporales supone **una optimización significativa de costes**, ya que el alquiler mensual resulta más eco-

nómico que la estancia prolongada en hotel.

A ello se suma la **flexibilidad** de poder ajustar el contrato al calendario del proyecto, sin penalizaciones rígidas. Otro aspecto clave es la **proximidad**, ya que estas viviendas suelen localizarse cerca del punto de trabajo. Además, la **gestión se simplifica** gracias a contratos diseñados específicamente para estancias corporativas y servicios de facturación adaptados a las necesidades de cada compañía.

El impacto en los trabajadores desplazados también es relevante. Disponer de un entorno más hogareño favorece la conciliación, facilita la convivencia en equipo y mejora la motivación, lo que se traduce en un mayor compromiso con el proyecto.

Una tendencia que seguirá creciendo

El auge del **alquiler corporativo por meses** refleja la transformación de un sector en constante movimiento. (hacen prever que el **flujo de profesionales desplazados seguirá en aumento en los próximos años**).

Homyspace, la plataforma que conecta empresas y viviendas temporales en toda España

En este contexto, Plataformas especializadas como Homyspace se han convertido en un aliado estratégico para el sector eléctrico. La compañía ofrece un servicio integral de búsqueda, gestión y contratación de viviendas temporales en toda España, adaptadas a proyectos corporativos de corta y media duración. Su propuesta se centra en **facilitar a las empresas alojamientos adaptados a sus necesidades, agilidad en la tramitación y un gestor personal que acompaña durante toda la estancia**, garantizando que los equipos desplazados cuenten con la comodidad y la seguridad necesarias para centrarse en lo importante: el desarrollo del proyecto.



Grupo Isonor y ASINEC: seguridad y gestión en las obras de construcción

En **GRUPO ISONOR** seguimos reforzando nuestro compromiso con la seguridad laboral en todos los sectores de actividad. Dentro de nuestra división de **Seguridad y Salud Laboral**, en esta ocasión queremos **destacar el área de Obras y Gestión**, dirigida específicamente a garantizar el cumplimiento normativo y la asistencia técnica en el ámbito de la construcción.

Experiencia técnica y apoyo especializado

Nuestro equipo está formado por personal técnico con amplia experiencia en **Prevención de Riesgos Laborales en Obras**, ofreciendo un acompañamiento experto en cada fase del proyecto. A través de **PREVISIONOR**, empresa del Grupo Isonor especializada en Prevención, ponemos a disposición de las empresas asociadas de **ASINEC** soluciones adaptadas y eficaces.

Servicios disponibles

El área de Obras y Gestión abarca servicios esenciales para la seguridad y el control en el entorno de la construcción:

- Coordinadores de Seguridad y Salud
- Recursos Preventivos
- Control de Actividades Preventivas

- Planes de Seguridad y Salud
- Documentos de Gestión Preventiva
- Control ambiental de residuos en obra

Herramientas digitales al servicio del cliente para gestión documentación en obra

Además, ofrecemos el servicio de Coordinación de Actividades Empresariales (CAE) con plataforma digital propia (Odoo ISOCAE), que permite gestionar de forma integral la documentación preventiva entre contratistas, subcontratas y empresas concurrentes en obra. Disponemos de oficinas en Coruña, Santiago y Ferrol A para ofrecer un servicio cercano y adaptado a las necesidades del tejido empresarial local.

Contacta con nuestro equipo y descubre cómo podemos ayudarte:

www.grupoisonor.es
info@grupoisonor.es
981 062 590





MMConecta anuncia la disponibilidad de su nueva Gama 45

MMConecta anuncia la disponibilidad de su nueva **Gama 45** para todos los Distribuidores. Esta Gama 45, ya presentada de manera oficial en la pasada edición de MA-TELEC, ve la luz a partir de hoy a través de todos vosotros, y por ello queremos contaros algunas curiosidades que estamos seguros, os gustarán.

Mediante un novedoso diseño, se ha dado un giro a las conexiones, de manera que todos los módulos se posicionan en horizontal, al contrario que las cajas tradicionales. De esta manera, hemos conseguido reducir las dimensiones externas de cada producto, al tiempo que mejoramos la estética, al darle continuidad al perfil curvo de los módulos 45x45.

El anclaje es compatible con el standard 45x45 mm, y el acabado es RAL9003, el más demandado en el entorno terciario.

Todos los modelos que componen esta **Gama 45** incorporan un separador para aislar la parte de telecomunicaciones de la parte eléctrica.

En cuanto a las cajas de pared, incorporan sistemas de sujeción mediante levas que las fijan con mayor firmeza a las cubetas, y las completan con un embellecedor que consigue esconder la tornillería, de manera que no sea visible desde el exterior.

Por todo esto, desde **MMConecta** confiamos que la **Gama 45** dará un giro a tu conectividad, y este hemos decidido que sea el slogan de nuestra campaña de Lanzamiento. Contamos contigo.



Novelec amplía su red comercial con un nuevo punto de venta en La Rioja

Grupo Noria adquiere a Distrimel Rioja S.L y se expande con un punto de venta en la capital Riojana, Logroño.

La distribuidora de material eléctrico, climatización, fontanería, telecomunicaciones y energías renovables, **Grupo Novelec**, integrada en el **Grupo Noria**, continúa con su plan de crecimiento en el territorio nacional. En esta ocasión, lo hace con la incorporación de un nuevo asociado, empresa muy apreciada en la zona, que opera desde 2005 y que ahora se integra en **Grupo Novelec** con su punto de venta en Logroño.

La sede de Distrimel Rioja, S.L., ahora **Novelec Rioja, S.L.** se ubica en el Polígono industrial Cantabria II, Calle Las Cañas 18, 08130 Logroño (La Rioja). Con esta incorporación, **Grupo Novelec** suma su segundo punto de venta en La Rioja y se acerca a la totalidad del mercado de la comunidad.

Al pasar a formar parte de **Grupo Noria**, todos sus clientes dispondrán de acceso al servicio de asistencia Nacional del grupo a través de sus casi cien ubicaciones repartidas entre la Península, las Islas y Andorra.





Oficina Matagrande

Protección a medida para instaladores asociados a ASINEC

En **OCCIDENT Matagrande** sabemos que tu trabajo como electricista implica riesgos y responsabilidades.

Con más de **30 años de experiencia en el sector asegurador**, te ofrecemos un servicio cercano, profesional y adaptado a tus necesidades.

Gracias a nuestro **convenio exclusivo con ASINEC**, ponemos a tu disposición **seguros con descuentos exclusivos y condiciones especiales**, diseñados para protegerte a ti, a tu negocio y a tu familia.

Nuestro objetivo es que trabajes con la **máxima tranquilidad**, sabiendo que cuentas con el respaldo de una compañía sólida y con experiencia.

Ventajas exclusivas para asociados de ASINEC:

- Seguros para Autónomos: soluciones completas para proteger tu actividad y herramientas de trabajo.
- Seguros de Automóviles y Flotas: protege tus vehículos de trabajo con coberturas adaptadas a tus necesidades.
- Seguros para PYMEs, comercio y hogar: tranquilidad tanto en tu empresa como en tu vivienda particular.
- Seguros de Accidentes (Accidentes de Convenio): garantiza tu protección y la de tus empleados en caso de accidente laboral.

- Seguros de Salud (particulares y empresas): acceso a una amplia red de especialistas y hospitales, sin listas de espera.
- Responsabilidad Civil y Comunidades: protege tu negocio frente a reclamaciones y tu comunidad frente a imprevistos.
- Seguros de Vida y Accidentes Personales: seguridad económica para ti y tu familia en situaciones difíciles.
- Planes de Ahorro y Pensiones: prepara tu futuro con opciones flexibles que se adaptan a las pensiones actuales e incentivan el ahorro.
- Seguro de Ciber Riesgos: protege tu negocio frente a ataques informáticos, robo de datos o interrupción de sistemas.
- Responsabilidad Civil de Altos Cargos: cobertura para directivos y responsables ante reclamaciones por decisiones de gestión.

CONTACTO

Tel: 685 884 696 | 981 145 522

Email: alfredo.r@occident.com

Dirección: Juan Díaz Porlier N° 4, 15009 A Coruña



Jornadas formativas de Saltoki e-solar sobre acumulación en fotovoltaica

En el panorama energético actual, la acumulación industrial, representada por los **Sistemas de Almacenamiento de Energía en Baterías**, se ha convertido en esencial para una gestión más eficiente de la energía. Y más, tras el apagón del pasado 28 de abril, que ha reactivado el interés por este tipo de sistemas.

En este contexto, desde **SALTOKI e-solar**, además de proporcionar soluciones a sus clientes profesionales y acompañarles en todo el ciclo de sus proyectos, también se ofrece **formación técnica especializada** en este ámbito, como la realizada recientemente en el Museo de Estrella Galicia de A Coruña.

Allí, de la mano de Alberto Gómarra, responsable técnico de fotovoltaica del Grupo **SALTOKI**, y de Ovidio García, responsable zonal, representantes de algunas de las principales instaladoras de A Coruña pudieron conocer diversos aspectos sobre los **sistemas de acumulación**, así como algunas de las soluciones que **SALTOKI e-solar** distribuye a través de su punto de venta del Polígono de Pocomaco.

Sungrow Power Stack

Entre las soluciones de este tipo, **destaca Sungrow PowerStack**, que, por sus características técnicas, responde de forma eficaz a los requisitos más comunes en entornos industriales y comerciales.

Este sistema de almacenamiento está **disponible en dos versiones**, 2H (110 kW/ 225 kWh) y 4H (110 kW/ 455 kWh), con conexión en 400 Vac. Incluye tecnología de refrigeración líquida inteligente, que permite reducir el consumo de los sistemas auxiliares, lo que se traduce en una mayor eficiencia del sistema, alcanzando un rendimiento energético (RTE) superior al 90%.

Tiene la **posibilidad de suministrarse en formato de contenedor** para ampliar los rangos de capacidad del proyecto, y destaca por ofrecer un alto nivel de seguridad frente a incendios, incorporando tecnologías y sistemas de protección avanzados que lo convierten en una solución robusta y fiable.





El Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS) incorpora a Simon como nuevo socio protector del Observatorio de Arquitectura Saludable

SIMON, compañía centenaria especializada en soluciones tecnológicas de iluminación, control de luz, conectividad y material eléctrico para proyectos contract y residenciales, se suma como socio protector del Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS), consolidando así su compromiso con la mejora de los entornos habitables a través de la innovación.

La misión del OAS – promover una arquitectura que contribuya activamente al bienestar físico, mental y social de las personas – se cruza de manera natural con la visión de **SIMON**: crear soluciones de control de luz, conectividad e instalación que no solo sean eficientes y estéticamente cuidadas, sino que generen ambientes más habitables, humanos y responsables.

A través de esta alianza, y en el marco de la etapa de transformación de **SIMON**, que busca convertirse en una empresa más tecnológica, ágil y conectada, capaz de ofrecer soluciones integrales para la gestión inteligente de los espacios, la compañía refuerza su voluntad de participar en el diálogo interdisciplinar que propone el OAS, aportando su experiencia en automatización, control lumínico y confort ambiental, elementos esenciales en la configuración de edificios que respondan a las exigencias del presente y a los retos del futuro.

Desde hace más de 100 años, la compañía ha trabajado para integrar la tecnología al servicio de las personas, creando soluciones que no solo atienden a criterios estéticos

y funcionales, sino que también mejoran la calidad de vida. En este sentido, su unión al OAS responde a una visión compartida: repensar el entorno construido desde una perspectiva integral y humana, que sitúe la salud en el centro del diseño arquitectónico.

Tal como plantea el Observatorio de Arquitectura Saludable, factores como la luz, el confort higrotérmico, la acústica, la toxicidad de los materiales o la calidad del aire interior son determinantes clave en la salud de las personas. En palabras de Rita Gasalla, presidenta del OAS: «**SIMON**, con su enfoque en sistemas de control de iluminación natural y eléctrica, automatización eficiente y confort adaptativo, aporta un gran valor en la creación de espacios más seguros, confortables y saludables».

Por su parte, Félix Ortiz, director de Marketing EMEA de **SIMON**, ha añadido: Unirnos al Observatorio de Arquitectura Saludable reafirma nuestro compromiso con una arquitectura centrada en el bienestar. En la etapa en la que nos encontramos inmersos, desde **SIMON** apostamos por la innovación tecnológica responsable, que pone la salud y el confort en el centro del diseño para mejorar la calidad de vida de las personas».

Con la incorporación de **SIMON** como socio protector, el Observatorio de Arquitectura Saludable refuerza su red de aliados estratégicos comprometidos con un modelo arquitectónico que entienda la edificación como una herramienta de transformación social y sanitaria.




Solmad: 30 años iluminando proyectos, del legado familiar a la transformación digital

«Emprender no es fácil: mi padre lo arriesgó todo para este proyecto. El secreto fue la constancia y el compromiso absoluto con un proyecto que se convirtió en nuestra vida.» Cumplir 30 años no es solo una cifra. Para **SOLMAD**, es el reflejo de tres décadas de esfuerzo, visión y evolución en un sector que ha cambiado radicalmente: la iluminación. Fundada en 1995 por **Manuel Rueda González** como un distribuidor de bombillas especiales para el canal mayorista, y ahora liderada por su hijo, **Manuel Rueda Rasero**, actual CEO de la compañía. Hoy, tres décadas después, se ha consolidado como un referente nacional en **soluciones LED profesionales**, con presencia en Madrid, Barcelona, Bilbao y Las Palmas de Gran Canaria, y un catálogo que supera las 13.000 referencias. «Estos 30 años son, para mí, un motivo de orgullo y de responsabilidad. Orgullo porque recogemos el legado de quien inició esta aventura, y responsabilidad porque debemos llevar a Solmad hacia un futuro en el que la innovación y la digitalización son esenciales», afirma Manuel Rueda.

De la tradición a la innovación LED

El sector de la iluminación vivió una auténtica revolución con la llegada del LED, y Solmad supo estar a la altura del cambio. Pasar de las bombillas tradicionales a las soluciones LED no fue solo un reto tecnológico, sino también estratégico. «La tecnología LED lo transformó todo: el diseño, la eficiencia energética, la sostenibilidad. Supimos adaptarnos y hoy nos definimos no solo como distribuidores, sino como creadores de soluciones lumínicas personalizadas para cada proyecto», explica el CEO.

Actualmente, **SOLMAD** combina iluminación técnica, industrial, decorativa e inteligente, aportando estudios lumínicos en 3D que permiten visualizar cómo la luz impacta en cada espacio. «Nuestro objetivo es estar más presentes en proyectos de gran envergadura, donde la iluminación no solo cumple una función práctica, sino que también crea experiencias únicas», añade Rueda.

Una nueva era: transformación digital y marketing

El aniversario coincide con un momento de cambios profundos dentro de la empresa. Hace apenas un año se creó el área de marketing, un paso decisivo en su modernización. Al frente se encuentra **Virginia Rodríguez**, CMO & Digital Transformation Manager, encargada de liderar la renovación de las plataformas digitales, la actualización de la página web y la implementación de nuevas herramientas de gestión.

«La transformación digital es clave para que **SOLMAD** siga siendo competitiva. Queremos comunicar mejor, estar más cerca de nuestros clientes y ofrecer una experiencia integral que combine tecnología, diseño y servicio», explica Rodríguez.

Esta apuesta es importante: en un mercado cada vez más exigente, la digitalización se convierte en la base para conectar innovación técnica con cercanía al cliente.

El futuro: iluminar experiencias

Con 30 años de historia, **SOLMAD** mira hacia adelante con la ambición de crecer en proyectos de iluminación más grandes y sofisticados, siempre con la sostenibilidad y la eficiencia como pilares.

«Nuestro reto para los próximos años es claro: no sólo iluminar espacios, sino generar experiencias. Queremos que cada proyecto refleje lo mejor de la tecnología LED, la creatividad y el compromiso de Solmad», concluye Manuel Rueda.

Treinta años después de aquel inicio familiar, **SOLMAD** se prepara para un futuro donde tradición e innovación se encuentran. Un camino iluminado por el legado de su fundador y la visión renovada de una empresa que sigue transformando la luz en valor.

Para más información, por favor contacta a: Virginia Rodríguez Terleira

CMO & Digital Transformation Manager 618 110 691

vrodiguez@solmad.com



Temper lanza el interruptor que protege tu instalación y puede salvar vidas

TEMPER presenta su nuevo **interruptor de seguridad contra incendios**, especialmente diseñado para instalaciones fotovoltaicas. Este dispositivo combina **protección inmediata, facilidad de instalación y máxima fiabilidad**, cortando automáticamente la corriente eléctrica en caso de incendio y ayudando a **evitar daños en los equipos y proteger a las personas**.

El interruptor es ideal para **paneles solares en viviendas, comunidades, naves industriales y cualquier instalación fotovoltaica conectada**, donde sea crucial proteger los equipos y garantizar la seguridad frente a incendios. Su uso es especialmente recomendable en **sistemas con alta densidad de módulos o instalaciones críticas**, donde un corte rápido de la corriente puede prevenir daños graves.

Ventajas para instaladores y usuarios:

- Respuesta inmediata: corte automático de la corriente ante cualquier incendio detectado.
- Seguridad garantizada: protección de personas, instalaciones y equipos.
- Instalación sencilla: formato compatible con cuadros eléctricos estándar.
- Fiabilidad Temper: desarrollado bajo los más altos estándares de calidad y seguridad europeos.



«Con este lanzamiento reforzamos nuestro compromiso con los instaladores: ofrecerles productos innovadores, fáciles de instalar y que aporten un valor añadido a sus proyectos», señala [Daniel Rodríguez, Responsable Departamento Técnico, TEMPER].

En una instalación fotovoltaica residencial, un sobrecalentamiento en un módulo comenzó a generar humo. Gracias a la intervención inmediata del **interruptor de seguridad contra incendios de TEMPER**, la corriente se cortó automáticamente, evitando un incendio mayor y protegiendo tanto la vivienda como a sus habitantes.

Protege tu instalación fotovoltaica antes de que sea demasiado tarde.

El interruptor de seguridad contra incendios de Temper no solo protege tus equipos, sino que puede marcar la diferencia entre un incidente menor y un incendio grave. Instaladores y propietarios que ya han incorporado este dispositivo destacan cómo su **respuesta inmediata ante sobrecalentamientos o fallos eléctricos** garantiza seguridad total y tranquilidad.

No esperes a que ocurra un accidente: **incorpora hoy el interruptor de TEMPER y asegura tus instalaciones solares frente a cualquier eventualidad**.



Zemper impulsa la digitalización del sector con fichas técnicas y tarifas interactivas

La compañía mejora la experiencia del profesional con herramientas digitales que permiten acceder con un solo clic a toda la documentación técnica de sus productos, facilitando un trabajo más ágil, preciso y seguro.

ZEMPER, líder en soluciones de iluminación de emergencia, refuerza su apuesta por la innovación al lanzar una nueva generación de fichas técnicas interactivas, ya disponibles en su página web. Esta nueva funcionalidad permite a arquitectos, proyectistas, instaladores y distribuidores consultar de forma clara y rápida toda la información técnica asociada a cada producto, desde cualquier dispositivo y siempre actualizada.

En paralelo, la compañía ha renovado su **Tarifa Técnica 2025**, ahora también en formato interactivo. Cada referencia de producto enlaza directamente con su ficha técnica completa, lo que agiliza la toma de decisiones, reduce errores y mejora la eficiencia en proyectos de iluminación de emergencia.

Toda la información técnica, en un solo clic

Cada ficha técnica reúne en un único espacio todos los recursos técnicos relevantes, como archivos fotométricos (LDT), certificados, declaraciones de conformidad, manuales de instalación, fichas de accesorios, modelos BIM, archivos BC3, entre otros.

Gracias a su integración en un sistema dinámico, la información está siempre actualizada, eliminando búsquedas dispersas o la necesidad de solicitar documentos por separado. Estas fichas se han diseñado pensando en las necesidades reales del profesional, tanto en oficina como en obra o en movilidad.

Una tarifa que se convierte en herramienta digital

La nueva **Tarifa Técnica 2025** se transforma en una herramienta digital útil e intuitiva. Desde ella, cada referencia de producto actúa como un acceso directo a su ficha técnica correspondiente, lo que permite consultas inmediatas y fiables, optimizando tiempos y re-

cursos en tareas de planificación o prescripción.

Este avance se complementa con una oferta de producto cada vez más innovadora. Entre los nuevos lanzamientos destacan:

- SmartZ, el sistema líder en gestión inalámbrica de alumbrado de emergencia.
- Proyector Maxilum Pro y Maxilum Evo, que combinan robustez, eficiencia y sostenibilidad.
- Accesorio IP65 para Alya, que amplía las opciones de instalación.
- Gama ATEX con batería de litio, diseñada para entornos exigentes.
- Bap LED, linterna de emergencia con 1300 lúmenes y autonomía de 3 horas.

Una evolución construida en equipo

El desarrollo de estas herramientas ha sido posible gracias a la implicación de todos los departamentos de la organización: I+D, organización, producción, calidad, marketing, comercial... Un trabajo coordinado con un objetivo claro: mejorar la experiencia del profesional, poniendo a su alcance soluciones técnicas más accesibles, útiles y conectadas con sus necesidades reales.

Zemper continúa construyendo el futuro de la iluminación de emergencia, combinando tecnología, servicio y cercanía para seguir marcando la diferencia en el día a día de quienes iluminan la seguridad.



Frases para a reflexión

«El progreso no es obra de unos pocos genios, sino del esfuerzo constante de muchos trabajadores.»

Henry Ford

«La calidad nunca es un accidente; siempre es el resultado de la intención, el esfuerzo sincero y la ejecución inteligente.»

Aristóteles

«Si bien la penicilina cura a las personas, el vino las hace felices»

Anónimo

«La electricidad es realmente solo organizada por el movimiento.»

Michael Faraday

«El genio es un 1% de inspiración y un 99% de transpiración.»

Thomas A. Edison

«Si quieres encontrar los secretos del universo, piensa en términos de energía, frecuencia y vibración.»

Nikola Tesla

«Quien enciende una luz para otro, ilumina también su propio camino.»

Buda

«La energía y la vitalidad surgen de una buena salud y una buena conciencia.»

Platón

«Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida.»

Confucio

«La felicidad no es algo hecho. Proviene de tus propias acciones.»

Dalái Lama

«Donde hay amor hay vida.»

Mahatma Gandhi

«La vida es como montar en bicicleta. Para mantener el equilibrio debes seguir moviéndote.»

Albert Einstein

«La energía y la persistencia conquistan todas las cosas.»

Benjamin Franklin

«Negar a la gente sus derechos humanos es desafiar su propia humanidad.»

Nelson Mandela

Rincón para o humor

«O Lecer de Isolino» Publicado en *La Voz de Galicia* por Xaquín Marín



Guía de servicios



ASESORÍA TÉCNICA

- Asesoramiento en la interpretación de los distintos Reglamentos y Normativa del sector.
- Asesoramiento sobre cuestiones relacionadas con las Compañías Suministradoras y las Administraciones Públicas.



ASESORÍA JURÍDICA

Asesoría jurídica general que incluye la consulta personal en el despacho de los asesores o la consulta telefónica, así como la confección de escritos relacionados con los temas consultados.



TRAMITACIONES

- Tramitación de expedientes de BT, AT y Telecomunicaciones.
- Asesoramiento para la tramitación telemática de instalaciones de Electricidad y Telecomunicaciones.
- Tramitación de alta y modificación de empresas instaladoras BT, AT y Telecomunicaciones.
- Apoyo y asesoramiento para el registro en el REA y firma electrónica.
- Tramitación de la Tarjeta del Metal.



PROGRAMA INFORMÁTICO CONFECCIÓN DE M.T.D. y C.I.E.'s

Programa informático **FEGA-PC**, una herramienta útil, sencilla y de fácil manejo, que permite la confección rápida de M.T.D.'s y C.I.E.'s.



BOLSA DE TRABAJO



SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

Póliza colectiva de seguro de Responsabilidad Civil, R.C. Patronal, y R.C. Cruzada.

ACTIVIDADES PRINCIPALES QUE CUBRE LA PÓLIZA: instalaciones, reparaciones y montajes eléctricos en general tanto de baja como de alta tensión, así como de telecomunicaciones.

ACTIVIDADES ADICIONALES QUE CUBRE LA PÓLIZA: instalaciones, reparaciones y mantenimiento de sistemas de protección contra incendios, instalaciones térmicas, fontanería, calefacción, climatización, frigoríficas, recipientes a presión.

COBERTURAS:

- R.C.: 3.000.000 €.
- R.C. Patronal: 3.000.000 € - 1.000.000 €/víctima.
- Franquicia: 300 € General / 1.500 € Técnicos.



ACTIVIDADES DE FORMACIÓN

Actividades sin coste alguno para los asociados:

- Cursos de reciclaje profesional para la formación permanente.
- Cursos de gestión empresarial.
- Charla y cursillos sobre temas técnicos de interés profesional.



SERVICIO DE TRAMITACIÓN DE EXPEDIENTES CON LA DISTRIBUIDORA

Servicio de gestión de expedientes. **ASINEC** se encarga de la apertura del expediente, de la resolución de problemas, del seguimiento durante todo el proceso, de revisar los estudios técnico-económicos, y de preparar y adjuntar la documentación necesaria hasta cerrarlo y obtener el CUPS para poder realizar la contratación.



INFORMACIÓN GENERAL AL ASOCIADO

Mediante circulares, correos electrónico y otros medios se informa a los asociados de todas las novedades que pueden afectar al ejercicio de la profesión, con especial incidencia en la normativa técnica; cambios en los procedimientos administrativos, tramitaciones, subvenciones y registros; disposiciones en materia de PRL; Convenio Colectivo; normas y otras novedades que afectan a las compañías suministradoras, realización de jornadas, etc.



CONVENIOS DE COLABORACIÓN

El asociado puede beneficiarse de numerosos convenios establecidos a nivel nacional o provincial, o que son suscritos por asociaciones empresariales a la que pertenece la asociación.



PARTICIPACIÓN EN OTRAS ORGANIZACIONES

Nuestros asociados, a través de ASINEC, son miembros de las siguientes organizaciones profesionales y empresariales:

- FEGASINEL, Fenie, C.E.C., C.E.G., C.E.O.E., C.E.I., etc.



PÁGINA WEB

En la página Web de ASINEC podrá consultar toda la información actualizada referente a normativa, legislación, eventos, listado de asociados, noticias, hemeroteca, revistas cursos, eventos, enlaces de interés, etc.

Además el asociado podrá acceder al área interna, donde tendrá toda la información remitida por ASINEC (circulares, e-mails, convenios, etc).

Un compromiso - el conocimiento
Un reto - la eficiencia

Nuestro objetivo

MEJORAR DÍA A DÍA
Aportando valor al profesional



Aniversario

METALUX
GALICIA

DELEGACIÓN A CORUÑA

Pol. POCOMACO Quinta Avda. 52 · E11 E12
15190 A CORUÑA
Telf.: +34 981 295 355

DELEGACIÓN DE VIGO

Camiño da Raposeira nº 16 Sárdoma
36214 VIGO (Pontevedra)
Telf. +34 986 260 626

DELEGACIÓN DE FERROL

Os Ceramistas (Pol. Ind. Río do Pozo), 110 - 111 bajo
15573, Narón (A Coruña)
Telf.: +34 981 330 035

DELEGACIÓN LUGO

Parque Empresarial de Foz. Parcelas 38-39 Fazouro
27789. Foz (Lugo)

metalux.es