

Nº 139
primer trimestre 2011



Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla



Fenie Energía prepara su puesta
en marcha en Sevilla



Epyme sigue luchando contra el intrusismo
pese a la inoperancia de las administraciones
competentes

EDITORIAL

Adiós a un compañero y amigo

Normalmente este espacio es redactado y editado por el Consejo de Redacción. Sin embargo en esta ocasión hemos abierto nuestra editorial a una carta abierta a todos nuestros socios, escrita por el compañero Rafael Pozo Ruda. Aquí empieza su relato:

El pasado día 26 de enero falleció un compañero nuestro, A.C.C.S., al caer desde una altura de seis metros en una nave industrial. Deja viuda y dos hijos.

No era un temerario ni un imprudente, simplemente hizo lo que muchos de nosotros hacemos diariamente: se subió a una altura de más de dos metros sin un arnés de seguridad y una línea de vida, tal como exige la bien conocida Ley de Prevención de Riesgos Laborales. El problema es que él, como muchos de nosotros es autónomo y eso implica que no tenemos porqué cumplir la ley ya que no nos afecta, no tenemos derecho ni a tener un accidente laboral porque somos nuestros propios dueños, para lo bueno y para lo malo.

Ese es precisamente el problema y la ventaja: nosotros decidimos cuando la ley es un exceso, y la aplicamos, y cuando no, la obviamos. El límite de dos

metros de altura es el establecido, homologado podemos decir, para indicarnos que exista grave riesgo de muerte, pero ¿quién no se ha subido a cambiar un tubo fluorescente en una escalera a más de dos metros?. Si vamos a los extremos es muy fácil estar "fuera de la ley". Por lo tanto tenemos asumido que en nuestra vida diaria vamos a incumplir esta norma con los límites que nos pongamos.

No puedo hablar por todos los que leéis esto, pero os aseguro que me he subido a un gran número de cubiertas de naves industriales a seis metros y más, y en la mayoría de los casos no he tenido puesto ni siquiera el arnés de seguridad, mucho menos he montado una línea de vida. Y eso es lo que veo, normalmente, cuando miro algún tajo sobre una cubierta.

Con todo esto solo quiero deciros que lo que le ha pasado a nuestro compañero, nos puede pasar a todos, porque sabiendo que existe un riesgo, asumimos el papel de juez y lo minimizamos, creo que con buen criterio, para agilizar la tarea y poder entregar a tiempo la obra, o hacerla en las horas previstas. Todos sabemos que cuando nos subimos a una nave no debemos pisar los

lucernarios, nuestro compañero también. ¿Qué ocurrió entonces?, solo podemos conjeturar, pero lo cierto es que no siempre estamos al 100% en nuestra capacidad de atención. Estamos trabajando con nuestras manos, pero nos vemos obligados por nuestra condición de autónomos a estar pensando en la oferta que no entregué, en el pagaré que me han devuelto o en cómo voy a pagar las nóminas de este mes. Puede que fuera esto lo que le pasó o simplemente fue la mala fortuna.

Sea cual sea el motivo, no fue su culpa tampoco, la fatalidad se asoma cuando menos se la necesita.

Yo le conocía poco, coincidí con él en algún curso, como seguramente muchos de vosotros, intercambié algunas palabras con él y le conocía de vista porque veraneo en su pueblo natal, Cazalla de la Sierra, pero os aseguro que cada día que me subo a más de dos metros de altura me acuerdo de lo que le ha pasado e intento olvidarme de todo lo que no tenga que ver con el trabajo en ese momento.

El más sentido pésame de los compañeros de Epyme a la familia.

RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

 ARAMBURU GUZMÁN	 GENERAL CABLE	
 ASEISA	 JUNKERS	
 ATECO BROKERS	 RECILEC	
 CASA MÁRQUEZ	 SALVADOR ESCODA	
 EMASESA	 TRADESA	
 FENIE ENERGÍA	 YNDUSTRIAS LEKUE	
 GAS NATURAL		



Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL
primer trimestre 2011

Edita:

Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

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

Horario de atención al público:

lunes a jueves de 8:00 a 20:00
viernes de 8:00 a 15:00
Julio y Agosto de 8:00 a 15:00

Teléfono 954 467 064
Fax 954 467 074

www.epyme.es

informa@epyme.org
gabinete.formación@epyme.org
gabinete.prensa@epyme.org
gabinete.juridico@epyme.org
gabinete.tecnico@epyme.org

Coordinación General

Miguel Ruiz Poo
Redacción y Fotografía
Miguel Ruiz Poo

Consejo de Redacción

Gerardo Parejo Valencia
Manuel de Elías Rodríguez
Francisco José Chaves Agüera

Impresión

SERVIGRAF
Depósito Legal: SE-640-93

Diseño

Genera Online

Revista de difusión gratuita

La Revista Epyme es una publicación plural, los artículos y/o comentarios que en ella aparecen reflejan las opiniones de sus autores y/o colaboradores y son responsabilidad de los mismos.

TEMA DE PORTADA

NO AL INTRUSISMO



el intrusismo perjudica a todos

Denúncialo en tu Asociación



Asociación Provincial de Empresas Instaladoras de Sevilla

8

Intrusismo en las instalaciones

A la morosidad y a la falta de actividad de las empresas instaladoras durante este periodo de crisis, se le une uno de los problemas que los instaladores ya conocen bien: el intrusismo. Agudizado por la crisis el intru-

sismo, la piratería, la competencia desleal, son lacras que las empresas instaladoras siguen sufriendo y se han recrudecido en el sector de la instalación, mientras asociaciones profesionales luchan contra su proliferación sin ningún apoyo de la administración.

10



Fenie Energía presenta en Epyme las novedades de la empresa

El pasado 16 de febrero, se celebró una Jornada Informativa sobre el funcionamiento de la comercializadora Fenie Energía. En enero Fenie Energía la comercializadora de energía de los instaladores de España, celebró el

inicio de su actividad. La empresa cuenta ya con 1.829 accionistas y un capital social superior a los 8 millones de euros.

14

Resumen de Mesas técnicas de Endesa

La gran incógnita de las empresas de servicios energéticos emerge en el sector y puede convertirse en una de las puertas de escape de la crisis para el instalador.

Fraef y Fapie proponen a los instaladores la creación de una gran Empresas de Servicios Energéticos Andaluza.



24

Entrevista al socio: Sistemas ahorradores de agua en la ducha

A diario escuchamos hablar de innovación a los gobiernos, las grandes empresas, los laboratorios, los académicos, sin embargo esa palabra no es exclusiva de estas entidades. A veces alguien tiene una buena idea y decide ponerla en práctica. Es lo que ha

sucedido con la asociada a Epyme Eloisa Medina y Manuel Sánchez, fontaneros de profesión, que han creado una empresa con el objetivo de patentar y comercializar un dispositivo ahorrador de agua para las duchas con el que se puede llegar a ahorrar hasta 2.000 litros por persona/año.

26

Proyectos Urban y F.P.E. dinamizan la formación en Epyme

La Asociación se encargará de formar a 15 alumnos en la especialidad de mantenimiento y reparación de edificios y espacios públicos. Estos mismos alumnos realizarán actuaciones de mejora y mantenimiento de los equipamientos del alcaleño barrio de San

Miguel. Es parte del Plan Urban Alcalá, proyecto municipal para la regeneración social, urbana y económica del casco histórico alcaleño.

Por otro lado, la Asociación en su compromiso con la formación y el empleo desarrollará durante el 2011 seis proyectos de formación profesional para el empleo.



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Servicios de la Asociación	04
Jornadas Eficiencia AAE	18
Firma Camerfirma	22
Fapie/Fraef	28
Conaif	29
Socios de Epyme	32
Visita Juan Espadas a Epyme	39
Jornadas	40
Agenda de Eventos	54
Novedades del Sector	56
Bolsa de Trabajo	60
Biblioteca y Librería	62

Gabinete Jurídico

Ofrece servicios de Asesoramiento y Asistencia Jurídica a las empresas, incidentes y problemática diversa surgida en los campos Penal, Fiscal, Laboral, Civil, Mercantil y Administrativo.

Gestión contable con las propias consecuencias o derivaciones Fiscales. Elaboración de Contratos, Nóminas y Boletines de Cobro a la Seguridad Social.

Asesoría Jurídica

Servicio GRATUITO para todos nuestros asociados de asesoramiento sobre cualquier duda y problema que pueda surgirle.

Horario de tarde, de lunes a viernes, a partir de las 17:30 hasta las 20:00 horas.

Dirección: Isla de la Cartuja, C/ Américo Vespucio, 25. Sede de Epyme, 2ª Planta.

Tfno: 954 461 220

Gabinete Técnico

Gestiona las actividades técnicas de nuestros asociados con la puesta en marcha de servicios tales como: gestión y tramitación de subvenciones, asesoramiento sobre normativas y reglamentación industrial, tramitación y ejecución de nuevas instalaciones, elaboración de informes técnicos y de impacto medioambiental, dirección y coordinación de UTE, S traslados y ampliaciones industriales, etc.

Asesoría Técnica

Servicio GRATUITO para nuestros asociados de resolución de todas aquellas dudas relacionadas con la interpretación de Reglamentos y Normativas, así como cualquier problema derivado de nuestra relación con las Compañías Suministradoras y las distintas Administraciones Públicas.

Las consultas podrán realizarse en las oficinas de Epyme en horario de oficina

Gabinete de Seguros

Ofrece asesoramiento y estudio para la contratación de toda clase de Seguros Generales, así como la tramitación de Sinistros. En condiciones especiales para los asociados, oferta los siguientes seguros:

Automóviles-Accidentes para autónomos

Salud - Hogar - Negocio

Además, los concertados muy especialmente por EPYME para todos los asociados que los deseen y que son:

- Seguro de Responsabilidad Civil

- Seguro de Vida y Accidentes para empleados según Convenio. (La Asociación regala la prima de uno de los trabajadores).

- Seguro de Vida y Accidentes para autónomos

Admón. y Clás. Suministradoras

La asociación se encarga de gestionar y resolver todos los problemas que le surjan a los asociados en relación con las distintas Administraciones Públicas y las Compañías Suministradoras.

Asesoría en seguros

Servicio GRATUITO de consultas y dudas en cualquier asunto relacionado con pólizas de Seguros Generales y Sinistros.

Tanto el Gabinete como la Asesoría, son fruto del acuerdo con ATECO BROKERS ASOCIADOS S.L. Correduría de Seguros.

Atención en EPYME de Lunes a Viernes por las mañanas y miércoles por la tarde.

Tel. 954 46 76 76

E-mail: ateco@epyme.org

Despacho: Avda. Diego Martínez Barrio, 1 - 4º A.
Tel.: 954 23 10 11 Fax: 954 23 95 55

Email: ateco@atecobrokers.com

Riesgos laborales

Acuerdo con PRELAB para la implantación y gestión de un sistema de prevención que dé cumplimiento a lo exigido por la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

Acuerdo con OCAS

Acuerdo para realizar inspecciones iniciales y periódicas distintas instalaciones, que son obligatorias en la apertura o cada 3 años y debe ser efectuada por un Organismo de Control Autorizado por la Dirección General de Industria.

Calidad y Medio Ambiente

Asesoramiento en implantación de sistemas de gestión de la Calidad y Medio Ambiente.

Documentación en Industria

Gestionamos de forma GRATUITA la siguiente documentación:

- Inscripción de empresas instaladoras.

- Obtención/renovación del carné de instalador autorizado

- Entrega y Recogida en Epyme de documentación para legalizar instalaciones.

Denuncias

Tramitamos todo tipo de denuncias sobre intrusismo y venta de boletines. Ya funciona una comisión que tramita las denuncias y realiza un seguimiento hasta la obtención de resultados ante la Administración Pública y las empresas suministradoras.

Federaciones y Confederaciones

A través de las federaciones nacionales y autonómicas, FENIE, CONAIF, FRAEF y FAPIE, gestionamos la asistencia y participación en ferias y congresos con precios especiales de viajes y estancias de nuestros asociados. También mantenemos una línea directa de información con esas federaciones para conocer y aclarar normativas. Asimismo, y a través de estas federaciones podemos disfrutar de numerosos y diversos servicios y convenios (entidades bancarias, alquiler de coches, telefonía)

Librería y biblioteca

Disponemos de una amplia librería en la que podrán comprar los libros que necesiten con un 20% de descuento para los asociados que adquieran libros de Conaif y un 10% para el resto de libros. También ponemos a disposición de nuestros asociados un servicio de préstamos de libros de nuestra biblioteca por un período máximo de 15 días.

Charlas y jornadas técnicas

Organización de jornadas y charlas ofrecidas por fabricantes, compañías suministradoras, la administración, y diversas entidades en todos los sectores de las instalaciones.

Centro de Formación

Organización de diferentes cursos para la obtención del carné de instalador autorizado y de formación continua para empleados y desempleados subvencionados por la Junta de Andalucía y la Fundación Tripartita.

Asesoramiento en comunicación y publicidad

Todas las tardes de 17:00 a 20:00 en la Asociación podréis contar con la presencia del personal del gabinete de prensa que os podrá realizar un estudio preliminar sobre las necesidades comunicativas de vuestro negocio y el diseño de una línea de comunicación que permita darle una mayor difusión al mismo (páginas web, logotipos, papelería, folletos, catálogos, tiendas online, merchandising, etc.)

Acuerdo con programación integral

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

Manual de Instalaciones

Se ha elaborado un Manual de Instrucciones válido para viviendas, locales comerciales, oficinas con o sin presencia de público, y similares, que se ajustan a las exigencias del nuevo R.E.B.T. El manual se entregará de forma gratuita a todos los instaladores asociados a Epyme que lo soliciten en la sede de la Asociación.

Tarjeta Famedic

Se entrega gratuitamente a todos los asociados una tarjeta para obtener importantes descuentos en los servicios médicos con esta entidad. De dichos descuentos se podrá beneficiar tanto el representante de la empresa como su familia.

Telecomunicaciones

Asesoramiento para la inscripción en el Registro de Empresas de Telecomunicaciones en el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Bolsa de trabajo

Ponemos a disposición de nuestros socios una base de datos con los currículums de demandantes de empleo en el sector de las instalaciones.

Epyme lucha contra el intrusismo pese a la inoperancia de las administraciones competentes

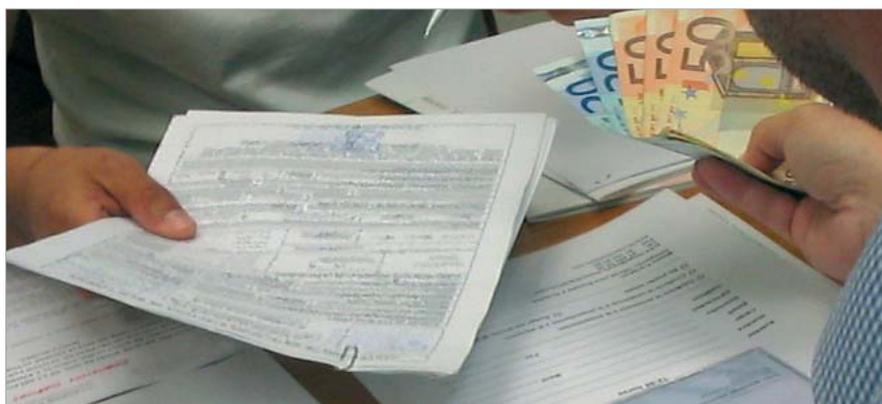
A la morosidad y a la falta de actividad de las empresas instaladoras durante este periodo de crisis, se le une uno de los problemas que los instaladores ya conocen bien: el intrusismo. Agudizado por la crisis el intrusismo, la piratería, la competencia desleal, son lacras que las empresas instaladoras siguen sufriendo y se han recrudecido en el sector de la instalación, mientras las Asociaciones profesionales luchan contra su proliferación sin apenas apoyo de la administración a pesar de las numerosas denuncias presentadas en los últimos años.

Epyme lleva más de 30 años luchando contra este fenómeno que tiene muchas y variadas formas, pese a ello los resultados obtenidos son escasos, ya que las actuaciones de la administración, apenas han servido para multar y retirar el carnet a un par de empresas instaladoras, por venta de boletines. En lo que respecta a sanciones de la Inspección de Trabajo por denuncias de Epyme, los resultados son aún peores, ya que cuando se hacen, o se han quitado de en medio los intrusos o se ha terminado la obra.

-"No hay personal suficiente para realizar las inspecciones". Esta es una de las frases que con mayor frecuencia se han escuchado en las reuniones mantenidas por Epyme con la Delegación Provincial de Industria de Sevilla. No importa que se estuviese en plena crisis o en la bonanza del boom inmobiliario, no importa el nombre del Delegado o Delegada, ni su grado de implicación con el sector, de distintas bocas se escuchaba la misma sentencia: "No hay personal suficiente para realizar las inspecciones". Esa es la traba que siempre encontró la Asociación al solicitar las inspecciones de distintas obras en las que se sospechaba que los instaladores no estaban habilitados o que no cumplían con la normativa vigente.

Esta es la contestación que tuvo Epyme durante los últimos años ante las numerosas denuncias que presentó en Industria.

A pesar de que Epyme diligentemente ha investigado los casos, expulsado al instalador de la Asociación -en caso de que éste sea socio y de haber claros indicios de intrusismo- y realizado la denuncia, en ningún caso ha recibido notificación de sanción ¿lo prohíbe la ley de protección de datos? ¿Es que acaso no se puede dar acuse de recibo y comunicar que se inician las acciones oportunas?, ni notificación de inspección, ni ninguna carta o diligencia



La venta de boletines es una de las principales lacras del sector

por parte de la Delegación Provincial hacia la Asociación. Epyme sin embargo no sólo ha realizado las denuncias pertinentes en Industria, sino que ha llevado más allá sus actuaciones.

Discrepancia en obras

Entre ellas las comunicaciones internas entre sus socios, las circulares llamadas "Discrepancia en obras" en las que se anuncia a los socios la dirección y situación de una obra en la que ya ha entrado un instalador de Epyme y en la que se aconseja a las empresas del colectivo no intervenir para evitar que se produzca ese intrusismo.

Otra de las iniciativas de la Asociación fue la de crear un procedimiento de denuncia en el que interviniese una cadena instalador- Epyme-Industria, y mediante la cual se pudiese verificar de forma efectiva que alguna obra no ha sido ejecutada de acuerdo a la legislación vigente.

Tampoco prosperó esta iniciativa, ya que industria no puso los medios necesarios para articular el mecanismo.

En los juzgados

Ante esta situación se siguieron buscando nuevas fórmulas de lucha contra el intrusismo. De esta manera Epyme se ha persona-

do para denunciar por la vía administrativa y civil a dos instaladores. Esta iniciativa surgió durante el 2006 y la justicia ordinaria aún no ha resuelto los presuntos casos de intrusismo. Epyme formuló ante el Juzgado de Instrucción de Sevilla una querrela criminal contra dos instaladores a los que se acusa de haber vendido certificados de instalación de casetas de feria que a todas luces no habían ejecutado y ni siquiera revisado.

Epyme argumenta su denuncia en que uno de los objetivos de la Asociación es el cumplimiento de la legalidad vigente, velando por la seguridad de las instalaciones y para ello intenta evitar la venta de Certificados de Instalación firmados por instaladores autorizados que no han ejecutado la instalación que certifican.

Es de todos conocido que una de las fechas en que este fenómeno se produce con más frecuencia es en la semana previa a la Feria de Abril de Sevilla, cuando en el Real se instalan puestos de venta de los boletines necesarios para que Sevillana Endesa dé suministro eléctrico a las casetas.

En estos momentos (5 años después) Epyme espera que la justicia termine de actuar contra los presuntos intrusos.

Inspecciones de trabajo

Ante la imposibilidad de poder articular alguna acción contra el intrusismo con la Delegación Provincial de Industria, ante el repetido "no hay recursos, ni personal" Epyme continuó con su labor de defensa de los derechos del instalador esta vez buscando la colaboración de la inspección de trabajo. Tampoco este camino satisfizo las demandas de la Asociación, ya que por un lado las inspecciones no se realizaban con la celeridad necesaria en estos casos (en ocasiones hasta tres meses después de la denuncia) y por otro los inspectores de trabajo únicamente indagaban en los derechos y deberes del trabajador o de la empresa con hacienda y la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, y no se investigaba si el instalador estaba habilitado para llevar a cabo la instalación. Además de todo esto se han notificado algunas sanciones contra instaladores que ejecutaban una obra sin estar contratados por la empresa a cargo de la instalación.

Sin embargo a Epyme le han parecido a todas luces insuficientes las sanciones económicas, dado el grado de peligrosidad que una acción así puede tener en la instalación.

Labor formativa y divulgativa

Epyme ha complementado la labor de denuncia con campañas informativas en las que se denuncie el intrusismo en el sector. La revista de Epyme por ejemplo ha sido durante muchos años el canal de estas campañas de sensibilización. Sin embargo también se han realizado recientemente colaboraciones con la Diputación de Sevilla y diversos Ayuntamientos, en las que se han editado folletos informativos y carteles sobre la correcta instalación en las casetas de feria y la importancia de contratar los servicios del instalador autorizado. También se han realizado campañas informativas a los consumidores, editando información en la página web de la Dirección General de Consumo de la Junta de Andalucía en las que se informa al consumidor sobre las ventajas de contratar a un instalador autorizado, también se le alerta sobre los timos del gas, quien debe realizar una instalación de AA, etc.

¿Quién es el firmón?

Un instalador cuya única actividad se limita a expedir el antiguamente llamado "boletín de instalación" hoy "certificado de instalación" para que un consumidor pueda obtener la prestación del suministro, obteniendo con ello un lucro ilícito y poniendo en grave peligro al usuario.



La Feria de Abril y las Ferias en general una de las localizaciones preferidas del intruso



La formación es una de las principales armas de la Asociación contra el intrusismo

Este personaje es el más aborrecido y perseguido por la Asociación y al que se trata de erradicar totalmente. Luego en menor grado, existe la figura del intruso "profesional". En este caso está aquél instalador que no tiene la cualificación necesaria y exigida por la normativa para realizar una instalación. Son aquéllos que a pesar de tener algún conocimiento en el campo de la instalación, no cumplen con las exigencias de la normativa y por un lado no asumen las cargas económicas propias de la labor de la empresa instaladora y tampoco garantizan el buen funcionamiento o el nivel de seguridad necesario en la instalación.

¿Qué se ha logrado?

Gracias a Epyme son muchísimos los instaladores que se están incorporando al mercado laboral, perfectamente cualificados para desarrollar su actividad, ya sea como empresario o como trabajador asalariado. Por otro lado, poco a poco, al ser menor el número de personas sin cualificar que van realizando instalaciones, es igualmente menor la necesidad que tienen de contar con el enemigo número uno de la instalación, con el que coloquialmente, en el sector, se denomina "pirata firmón". Estos personajes ya no están a sus anchas por las ferias, donde además se anunciaba la venta de boletines con total descaro, aunque aún queda mucho por hacer y por tanto hay que luchar mucho más.

Medidas contra la economía sumergida

Una de las fuentes que alimenta el intrusismo y como consecuencia la economía sumergida en nuestro sector es la venta de boletines.

El gobierno lleva semanas debatiendo con las fuerzas sociales una serie de medidas para combatir la economía sumergida, de forma que afloren las actividades económicas no declaradas que se estima que hay en España, que de forma ilegal hacen la competencia a las empresas que tiene sus papeles en regla y pagan impuestos religiosamente y que los empresarios califican de "arma de destrucción masiva" para los que sí cumplen con la ley. Es una tarea difícil, para ello todos los actores (empresarios, sindicatos y trabajadores), tienen que colaborar, no permitiendo el trabajo irregular, partiendo en definitiva de igualdad de condiciones con los trabajadores y empresas legalmente establecidas y constituidas.

Los autónomos piden incluir medidas que luchen contra "los verdaderos focos del empleo sumergido", que entienden son más "los empresarios fantasma que las contrataciones irregulares".

El plan de afloramiento del empleo sumergido que el gobierno quiere aprobar el viernes 29 de abril plantea que se reconozcan hasta seis meses de cotización a los trabajadores no declarados a los que se dé de alta y propone no sancionar a las empresas que den de alta a los trabajadores antes del 30 de julio.

Fenie Energía prepara su puesta en marcha en Sevilla con una jornada informativa a los socios

El pasado 16 de febrero Isabel Reija y Antonio Colino, Directora General y Responsable de Operaciones de Fenie Energía, visitaron las instalaciones de Epyme para hacer balance de la andadura de la nueva empresa comercializadora de energía y para responder a los socios de Epyme las distintas dudas acerca de la empresa de cara a su inicio de actividades en la provincia sevillana. Con esta jornada los asistentes fueron informados -entre otras cosas- sobre el funcionamiento de la Comercializadora y el plan formativo (Escuela de Eficiencia Energética) de la misma.



Antonio Colino, Responsable de Operaciones e Isabel Reija Directora General de Fenie Energía, junto a Manuel de Elias Gerente de Epyme.

El pasado 20 de enero, FENIE ENERGÍA, la comercializadora de energía de los instaladores de España, celebró el inicio de su actividad. La empresa se constituyó el 2 de marzo de 2010, de la mano de la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas (Fenie), y cuenta con 1.829 accionistas y un capital social superior a los 8 millones de Euros.

Para hablar sobre todo el proceso de creación y conformación de la empresa y sobretodo para preparar a los socios ante el inminente inicio de actividades en Sevilla, la empresa comercializadora visitó las instalaciones de Epyme.

La primera en tomar la palabra fue Isabel Reija Directora General de Fenie Energía. Después de agradecer a los socios la asistencia y el apoyo ofrecido a la empresa, realizó un breve resumen sobre su experiencia profesional en el sector.

La Directora de Fenie Energía comentó sus comienzos en Repsol, en el área de canalización de poblaciones con gas propano. Posteriormente probó suerte en el ámbito internacional de Unión Fenosa, donde operó con empresas de gas y agua. De ahí pasó al puesto de controller de inversiones en el área de planificación y control corporativo en el Grupo Endesa, donde desarrolló gran parte de su actividad profesional hasta llegar a la Subdirección de Riesgos Corporativos, Energéticos y de Crédito de Endesa.

El último paso fue el de firmar en julio de 2010 con Fenie Energía, después de renunciar a su puesto en el Grupo Endesa.

A continuación, y siempre apoyada por el Director de Operaciones de Fenie Energía Antonio Colino, Isabel Reija comentó la trayectoria de la joven comercializadora desde el día de su constitución como empresa hasta la actualidad.

Una joven Empresa

En los primeros compases de la jornada se destacó la juventud de la empresa, frente a la tradición y posicionamiento de las grandes comercializadoras con potentes infraestructuras comerciales ya establecidas. Sin embargo se subrayó el gran patrimonio que Fenie Energía posee precisamente en su red comercial compuesta por instaladores profesionales ya formados, que al mismo tiempo son los accionistas de la compañía.

En este sentido se comentó que "Fenie Energía no es una comercializadora como las demás porque tiene un valor que nadie más tiene, que es la confianza de tantos clientes, que está siendo gestionada en la actualidad con una amplia red de instaladores eléctricos. Por ello, los accionistas no son los típicos accionistas, sino que además de accionistas son "canal" y futura

fuerza de ventas, una vez sean formados."

El instalador pasará a convertirse en asesor energético primero y luego en agente asesor, y utilizará su activo, que es la confianza de su cliente, para mejorar la vida de éste utilizando parámetros de eficiencia.

También se explicó la imagen corporativa de la empresa que con el tiempo se convertirá en la imagen de marca, una imagen en la que destaca el color verde y que se basa en los conceptos de modernidad, dinamismo y preocupación medioambiental, sin olvidar los rasgos diferenciadores de la empresa que giran en torno a la proximidad y la confianza del cliente.

El futuro de la energía

También se habló de la evolución del mercado energético en los próximos años, en los que los dirigentes de Fenie Energía esperan que se produzca una verdadera liberalización del sector y que el cliente aprenda hábitos de consumo y conozca con rigor dónde se va su gasto energético. En este contexto, según Isabel Reija, la eficiencia energética será el principal motivo por el que el cliente elija una u otra compañía y aquí Fenie Energía tiene mucho que decir y que ganar. Por primera vez existirá en el mercado una alternativa real a las grandes compañías que ofrezca una oferta al cliente que pueda entender, que pueda asumir y que pueda optimizar.

La formación, uno de los pilares de la empresa

El programa formativo llevará a las empresas instaladoras a convertirse en asesores energéticos, permitiéndoles así ejercer dicha actividad mediante una serie de herramientas eficaces, diseñadas específicamente para su utilización por parte de los accionistas para facilitar su gestión día a día.

Esta formación, una vez concluida, les permitirá ejercer su actividad dentro de la misma. En torno a este programa, que consta de tres bloques didácticos y ocho módulos específicos sobre el mercado eléctrico, el asesoramiento y la gestión energética y la comercialización de energía eléctrica, se están concluyendo los primeros programas en Sevilla.

Los representantes de la comercializadora identificaron el proceso de formación como una herramienta imprescindible para ejercer la función de empresa asesora energética dependiente de Fenie Energía, y para ello está previsto también un procedimien-

fenieenergía

verás la energía de otra manera

Fenie Energía pretende dar frescura al mercado energético español



Los accionistas y socios de Epyme apoyaron el evento

to evaluatorio, una vez concluidos los dos primeros bloques formativos, que servirá para medir las aptitudes y capacidades desarrolladas por los alumnos.

Productos Innovadores Megavatio "H"

El producto MEGAVATIO "H"- Megavatio hora- está dirigido a todos aquellos clientes del rango de baja tensión cuya potencia contratada sea igual o superior a 15 KW.

Este nombre proclama transparencia, ya que identifica a la familia de productos con las unidades de tensión más cercanas al instalador.

España se tiñe de verde

Los ponentes comentaron también la evolución de accionistas en toda España mediante un mapa esquemático en el que la península se teñía de verde. Y es que en casi todas las provincias españolas estará presente Fenie Energía.

Actualmente hay repartidas por toda España un total de 7.924 acciones, para un total de 1.772 accionistas.

En el primer lugar de representación se encuentra Madrid con un total de 1029

acciones, que representan un poco más del 12% del total.

Le siguen de cerca en representación accionarial las ciudades de Valencia, Burgos, Mallorca y Córdoba.

Precisamente ésta capital andaluza fue elegida para la presentación del inicio de operaciones de Fenie Energía con la firma además del contrato del primer cliente.

Sevilla con 166 acciones se encuentra en el tercer lugar, dentro del mapa andaluz, después de Córdoba y Málaga.

La cuenta atrás para el inicio de actividades en Sevilla

También se informó a los socios que próximamente los instaladores podrán iniciar la venta de energía en Sevilla.

Y es que Fenie Energía tiene programado para finales de mayo el lanzamiento de la campaña en Sevilla.

Coincidirá esta campaña con la graduación de las primeras promociones de asesores energéticos formados por Fenie, que estarán listos para entrar en el competitivo mercado de la venta de energía.

Fenie Energía inicia sus operaciones comerciales en Córdoba

El pasado 20 de enero, Fenie Energía, la comercializadora de energía de los instaladores de España, celebró el inicio de su actividad en la provincia con un acto de inauguración, celebrado en Bodegas Campos, al que acudieron alrededor de 200 invitados. La empresa se constituyó el pasado 2 de marzo de la mano de la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas - FENIE-, cuenta con 1.829 accionistas y un capital social superior a los 8 millones de euros.

El evento fue presidido por Francisco Paramio, Presidente de Fenie Energía y por Isabel Reija, Directora General de la compañía. Rafael Gandía, máximo responsable de APIECO, asociación de este colectivo profesional en Córdoba, ejerció de anfitrión en un acto que contó, además, con el respaldo de Jesús Terciado, Presidente de CEPYME, Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa y de Luis Carreto, Presidente de los empresarios de Córdoba.

Córdoba anfitriona

La rueda de intervenciones fue abierta por Rafael Gandía, presidente de la Asociación Profesional de Industriales Electricistas y Telecomunicaciones de Córdoba.

Su compromiso, el grado de colaboración y el trabajo en equipo desarrollado por el propio Rafael, Juan José Sánchez y Miguel Pastor, han sido determinantes para que sea Córdoba la primera ciudad de España que comienza a vender los productos de Fenie Energía.

Para Rafael Gandía "Fenie Energía es un proyecto único por su envergadura y por representar a un colectivo tan vertebrado como el de los instaladores".

Cronología de un sueño

Acto seguido fue Isabel Reija quien desveló la génesis y evolución cronológica de un proyecto, ahora realidad, que comenzó a gestarse a mediados de 2008. "La ampliación de capital realizada el pasado otoño refleja el entusiasmo que el proyecto ha despertado en todo el colectivo de instaladores".

La directora general definió los valores que cimentan Fenie Energía y "que se plasman en el día a día de la compañía" y resumió los compromisos que ha asumido una empresa que tiene accionistas en todas y cada una de las comunidades autónomas. Después de referirse al plan formativo que, con agilidad, se va extendiendo por la península mediante la E3 (Escuela de Eficiencia Energética),



Inauguración del inicio de actividad de Fenie Energía en Bodegas Campos en la Provincia de Córdoba

Isabel Reija esbozó las principales líneas estratégicas que marcarán el futuro de Fenie Energía recordando que "la empresa quiere convertirse en la referencia a seguir en materia de eficiencia energética en España".

Acabó su alocución asegurando que para Fenie Energía, "lo primero son las personas y que gracias al esfuerzo de todas y cada una de ellas ha sido posible llegar a este momento de celebración que es sólo el preludio de un futuro de éxito."

Las palabras de Luis Carreto, presidente de CECO -patronal de los empresarios cordobeses-, abundaron en la necesidad de que se produzcan cambios relevantes en el panorama energético nacional. "El cuasi monopolio ejercido por las grandes comercializadoras de energía, históricamente, siempre ha supuesto trabas al resto de los industriales que, en sus comienzos, dependen del acceso rápido a la electricidad".

La intervención de Jesús Terciado, presidente de CEPYME, resaltó las ventajas de proximidad que supone el trato directo con el instalador a través de Fenie Energía y "una garantía para las pymes de nuestro país en un momento especialmente complicado".

Francisco Paramio, presidente de Fenie Energía, se encargó de cerrar el acto con un discurso emotivo en el que recordó los inicios

del proyecto y agradeció, a la Comisión Ejecutiva de la empresa y a todos los trabajadores de la Federación, "la dedicación y el esfuerzo demostrados para lograr que el proyecto fructificase". Recordó una reunión en Murcia, hace ya casi dos años "en la que nos hubiera parecido un éxito llegar a un capital social de 300.000 Euros". Doce meses después la empresa cuenta con 1.829 accionistas y un respaldo superior a los 8 millones de euros. Los instaladores, accionistas y empresarios de Córdoba se convirtieron, a partir de este momento, en los verdaderos protagonistas de una jornada festiva que, fue acompañada por buena parte de los responsables máximos de las asociaciones de FENIE en toda España y que se desarrolló en un ambiente de hermandad y optimismo.

Primer Cliente de Fenie Energía en Córdoba

La empresa PORGESA ILUMINACION, radicada en Puente Genil y con dos décadas de experiencia en el sector de la iluminación ornamental, se convirtió en el primer cliente de Fenie Energía. El nuevo cliente de Fenie Energía tiene en plantilla a 70 empleados y más de 8.000 metros cuadrados de instalaciones para la fabricación y almacenaje, detenta después de veinte años en este segmento de negocio el liderazgo a nivel español.

La Fundación Gas Natural y la Junta presentan casos prácticos de eficiencia en Andalucía

Durante la jornada se presentaron cuatro casos de eficiencia energética procedentes de cuatro sectores de gran consumo energético (comercio, sanidad, industria alimentaria y transporte) y se informó sobre las políticas que desarrolla la Junta de Andalucía para estimular la eficiencia energética en todos los ámbitos. Isabel de Haro y el director general de la Fundación Gas Natural, Pedro Fábregas, inauguraron en Sevilla el seminario.

Durante la jornada se presentó también el libro "Casos prácticos de eficiencia energética en España", en el que se incluyen 32 casos prácticos de eficiencia energética en todos los sectores de la geografía española.

Cuatro casos andaluces

Durante el seminario se analizaron en profundidad cuatro de estos ejemplos. La experiencia en el sector comercial fue protagonizada por el centro comercial Los Arcos, de Sevilla, donde se implementó un sistema de cogeneración que permite generar agua caliente y electricidad, maximizando a la vez la energía útil específica obtenida por unidad de combustible utilizado.

El segundo caso analizado fue sanitario, representado por el Hospital Vigil de Quiñones de Sevilla. Este novedoso proyecto que se está realizando en el antiguo Hospital Militar presenta actuaciones encaminadas a obtener instalaciones más eficientes, dismi-



El C.C. Los Arcos un ejemplo de cogeneración

nuir los consumos de energías primarias y reducir las de emisiones a la atmósfera, mediante sistemas de disipación térmica, de enfriamiento por absorción y de agua caliente sanitaria por colectores solares.

El tercer caso presentado procedió de la industria alimentaria. En este caso se describió en detalle el ahorro energético y económico obtenido con el proceso de sustitución

de compresores, la implantación de variadores de frecuencia y arrancadores suaves, y el recuperador de calor de condensación.

El último caso fue una iniciativa del sector transporte. En él se habló sobre las actividades de carga en el puerto de Algeciras, donde la sustitución de grúas elevadoras de contenedores por otras más eficientes les permitieron ahorrar combustible y disminuir emisiones.

El papel de las ESE's

Por otro lado, el responsable del Centro de Eficiencia Energética de Gas Natural Fenosa, José Javier Guerra, fue el encargado de presentar las funciones de las empresas de servicios energéticos.

Estas compañías juegan un papel clave en la obtención de mejores cotas de eficiencia energética, ya que son contratadas para diagnosticar, invertir y gestionar las instalaciones energéticas con el fin de obtener los mejores resultados en eficiencia.

La Cámara apuesta por más eficiencia en el sector

Más de cien empresarios de servicios energéticos han asistido a la jornada sobre "Las empresas de servicios energéticos. Estrategias y oportunidades para ser más eficientes" organizada por la Cámara de Comercio con la colaboración de la Agencia Andaluza de la Energía y de la empresa Vorsevi.

El encuentro ha contado con la participación de la secretaria general de Desarrollo Industrial y Energético de la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía, Isabel de Haro Aramberry, con el director general territorial de Endesa para Andalucía y Extremadura, y presidente de la Comisión de Energía y Medio Ambiente de la Cámara de Comercio de Sevilla, Francisco



Diversas personalidades acudieron al evento

Arteaga Alarcón, con la delegada de Presidencia y Cultura del Ayuntamiento de Sevilla, Maribel Montaña Requena, y con el Presidente de la Cámara, Francisco Herrero.

El presidente de la Cámara de Comercio, Francisco Herrero, ha destacado la necesidad de "apostar por la eficiencia energética ya

que ésta nos hace ser más competitivos". "En situaciones de crisis hay que reestructurar y perfeccionar los procesos, revisar nuestros proyectos, nuestros productos, e identificar estrategias ganadoras que permitan incrementar la comercialización, el ahorro de costes y desarrollar fórmulas creativas que permitan mantener la eficiencia en la productividad", ha asegurado Francisco Herrero en su intervención.

Igualmente Isabel de Haro ha asegurado que "desde la administración se está incentivando el impulso a la contratación de servicios energéticos, y apoyando proyectos de las empresas de servicios energéticos". Para ello apostamos por la colaboración y la alianza empresarial".

Una gran empresa de servicios energéticos andaluza en el horizonte

Frente a la difícil situación del sector, los instaladores se preguntan cuál será la puerta de salida de la crisis en un momento en el que el negocio de la construcción se ha frenado en seco, los bancos rebajan la concesión de créditos y nos encontramos con los planes de austeridad y los recortes a todos los niveles de la administración pública. La gran incógnita de las empresas de servicios energéticos emerge en el sector y puede convertirse en una de las puertas de escape del instalador. La Comisión Anticrisis expone una propuesta de Fraef y Fapie a los instaladores.



Juan Antonio Algarín, Presidente de Epyme, Emilio Mier Presidente de Fapie y Enrique Villegas miembro del Consejo Consultivo informan a los socios

Durante el pasado mes de noviembre, el presidente Rodríguez Zapatero se reunió con los 37 principales empresarios de España. Acciona, ACS, Banco Santander, Banco Popular, BBVA, Caja Madrid, Cepsa, El Corte Inglés, Ebro Foods, Endesa, FCC, Gamesa, Gas Natural-Fenosa, Grifols, Ferrovial, Cooperativa Mondragón, Iberdrola, Iberia, Inditex, y así una larga lista de grandes empresas acudieron a la Moncloa para hablar de economía, inversión y la creación de puestos de trabajo.

Sin embargo en esta cita hubo una gran ausencia, un sector que moviliza en España el 90% de los puestos de trabajo y el 62% del PIB. Es la ausencia de las PYMES, que no han tenido ni voz ni voto en esta importante reunión. El argumento para no contar con los pequeños y medianos empresarios fue esgrimido por la Ministra de Economía Elena Salgado "Zapatero no

se reúne con las pymes porque trabajan para las grandes".

A la redacción han llegado algunas preguntas que el pequeño empresario podría haber desarrollado en ese encuentro. Por ejemplo:

¿Creé que se están tomando las medidas necesarias para paliar la precariedad del sector?

¿Cuáles son los datos reales de la financiación ICO, realmente se conceden estos créditos a quien lo necesita cuando dos de cada tres créditos son denegados?

¿Cómo se va a hacer cumplir la Ley de Morosidad, cuando aún las grandes empresas imponen las condiciones de pago que desean?

¿Hasta cuándo la pequeña empresa va a seguir financiando a los grandes conglomerados, hasta cuándo se va a seguir

pagando el IVA de facturas que no han sido cobradas?

¿Por qué no se han tomado medidas para paliar la presión fiscal a la que está sometida la pequeña empresa?

El instalador sabe también que muchas de las preguntas no tienen respuesta, ya que realmente las administraciones no tienen margen de maniobra ante el capital. Después de muchas reuniones celebradas por el Gabinete Anti-crisis con candidatos a la alcaldía de Sevilla y Grupos Parlamentarios Andaluces, siempre se ha escuchado de fondo una coletilla "es necesaria la participación en Sevilla de grandes empresas constructoras para recuperar e incrementar el entramado económico andaluz".

Y el instalador también se pregunta ¿entonces la solución es volver a ser subcontratas de las grandes empresas que pagan a 90 y a 180 días?.

Todas estas preguntas se quedarán sin respuesta y más aún si el sector (los instaladores) no se movilizan a la hora de exigir sus derechos.

Se han tenido ya algunas muestras de la falta de unidad en el sector a la hora de apoyar concentraciones (industria, parlamento) o encuentros organizados en la propia Asociación con distintos actores políticos.

Por esta razón, y empezando por la Asociación, se deben unir los instaladores en la Provincia, con el fin de conseguir una mayor visibilidad de cara a la administración y quizás nuevos campos de negocio, como el que proponen Fraef y Fapie en la figura de una gran ESE andaluza.

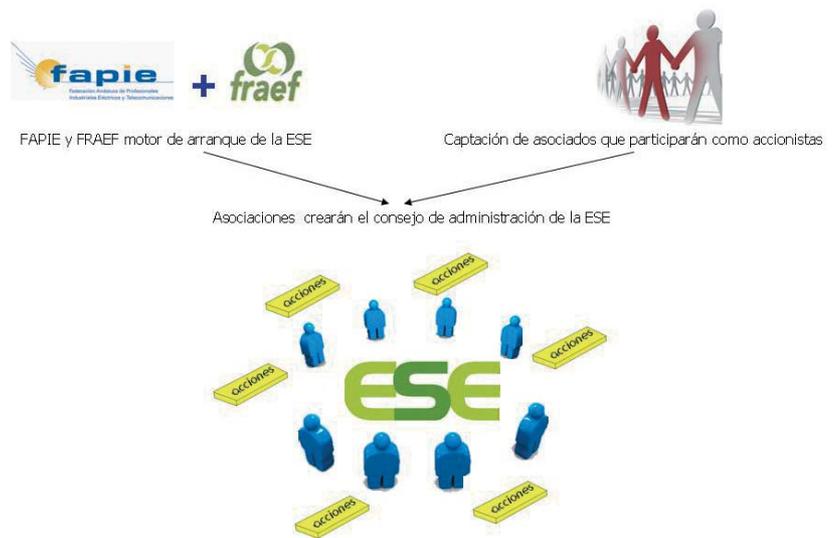
Una gran empresa de servicios energéticos andaluza

Es en este escenario en el que emergen las empresas de servicios energéticos. Las empresas de servicios energéticos o ESEs son empresas que proporcionan servicios energéticos como estudios de eficiencia energética, instalación de equipos o sistemas más eficientes y/o mantenimiento y mejora de los ahorros conseguidos, en las instalaciones o locales de un usuario, haciendo frente total o parcialmente al riesgo técnico y económico del proyecto (inversión). El pago de estos servicios está basado en la obtención de ahorros de energía por las mejoras introducidas.

Ante esta oportunidad de negocio el pasado 16 de marzo FAPIE (Federación andaluza de profesionales industriales eléctricos y telecomunicaciones) y FRAEF (Federación de asociaciones empresariales de fontanería, gas, calefacción, climatización, protección contra incendios, PPL, energía solar, mantenimiento y afines de la comunidad autónoma andaluza) presentaron el proyecto para la creación de una Empresa (con personalidad jurídica propia), de Servicios Energéticos (ESE).

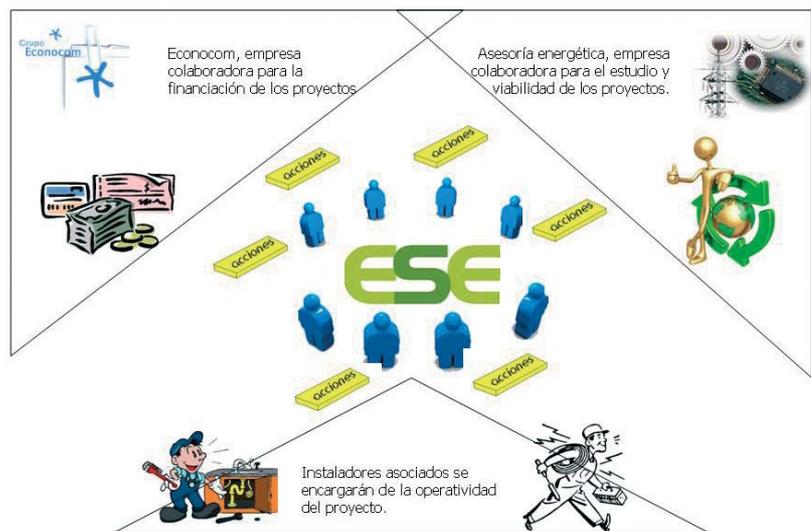
Actualmente, las ESES y su modelo de negocio tienen un amplio desarrollo a nivel internacional y comienzan a desarrollarse y encontrar su posición también en España. Son numerosas las instalaciones propiedad de las administraciones (ayuntamientos y comunidades autónomas) cuyos contratos energéticos van a sacar a concurso a lo largo de los próximos años. Para aprovechar este nicho de mercado, las dos federaciones andaluzas crearán una ESE cons-

Creación de una ESE andaluza



Esquema de funcionamiento de la futura ESE andaluza

Creación de una ESE andaluza



tituida por aquellas empresas asociadas a FAPIE y/o FRAEF que estén interesadas en participar en este proyecto.

La empresa buscará aunar esfuerzos para que el pequeño instalador pueda entrar en el mercado y competir con las grandes empresas, ya que esta tipología de empresas necesita de un soporte logístico y económico importante.

La empresa tendrá como colaborador a Econocom, empresa encargada de financiar los proyectos, y dispondrá de asesores energéticos colaboradores que estudiarán la viabilidad de los distintos proyectos que se lleven a cabo.

El éxito de una ESE's

Según los expertos, el éxito de esta fórmula empresarial vendrá dado por la fiabilidad en los ahorros pronosticados (fiabilidad de las auditorías energéticas) y en la fiabilidad de los ahorros conseguidos (fiabilidad del protocolo de evaluación de ahorros). De esta manera la auditoría energética y el protocolo de evaluación de ahorros debe estar estandarizado y normalizado con el fin de que ambos sean fiables y se pueda asegurar la inversión realizada.

La auditoría energética es definida como un procedimiento para obtener un perfil de

la energía consumida por el inmueble, identificar los factores con influencia en ese consumo e identificar las medidas de ahorro y evaluarlas dentro de un escenario coste-beneficio. En la metodología de este proceso se deben definir todos los conceptos implicados en una auditoría como alcance, contenido, procedimientos de análisis de la información, procedimientos de cuantificación y bases de datos genéricas. La auditoría energética permitirá entonces a las ESE's saber la estructura energética del edificio que indicará una contabilidad analítica con la información de cuánta energía se consume, cuáles son las fuentes de energía, dónde y cómo se consume esa energía.

Una vez realizada la auditoría y puesto el tratamiento al edificio sobreviene uno de los procesos más importantes: la evaluación de los ahorros alcanzados. Al igual que ocurre con la auditoría, la evaluación debe ser fiable y seguir un protocolo estandarizado que permita identificar los ahorros alcanzados.

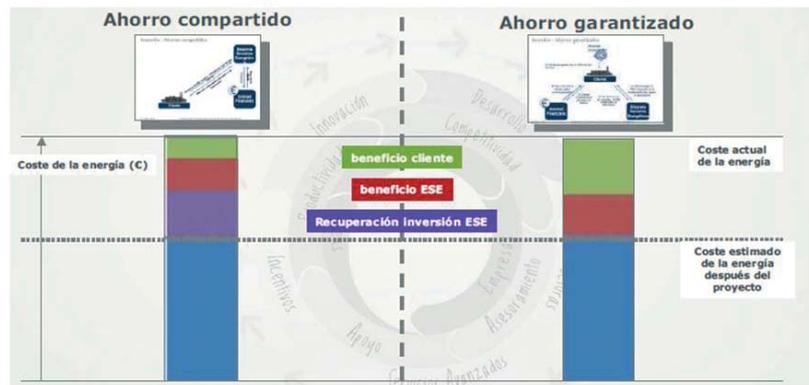
Cuando parece que todo este proceso ha terminado (auditoría, método y evaluación en una instalación) continua otro proceso de vital importancia para las futuras ESE's la de hacer un seguimiento y mantenimiento en las instalaciones, debido a que es la única forma de ir incrementando progresivamente la eficiencia del edificio y de asegurar los ahorros pronosticados, al mismo tiempo que será una de las fuentes de ingreso más importantes de las ESE's.

Las debilidades que actualmente puede encontrar este mercado son:

- La dificultad de financiación inicial.
- Las necesidades de formación en distintas áreas como por ejemplo en Energética en la Edificación, instrumentación (Programas normativos LIDER y CALENER), auditorías energéticas y herramientas asociadas y gestión de la energía.
- La inexistencia de un contrato de uso generalizado para los Servicios Energéticos.
- La fiabilidad de las auditorías energéticas.
- La fiabilidad de los protocolos de evaluación de eficiencia energética.
- La participación en el negocio de grandes empresas energéticas.

Sin embargo las ESE's también tienen bazas a su favor como:

Modelos de ahorro – Negocios según contrato



• Ahorros compartidos: en el que la ESE ofrece financiación y además asume tanto el riesgo operativo como el crediticio

• Ahorros garantizados: en el que la ESE asume el riesgo operativo y el cliente es responsable de su financiación.

-Grandes mercados aún por descubrir: la certificación energética de edificios existentes y nuevos, inspecciones de eficiencia (RITE), auditorías (promoción pública), auditorías promoción privada y planes de gestión de energía.

-La implantación de los servicios suministrados por una ESE contribuye directamente a los objetivos comunitarios, nacionales y autonómicos de ahorro energético y promoción de energías renovables.

-Normativa orientada al desarrollo y la eficiencia energética en edificios.

Las administraciones se mueven en torno a las ESE's

El Plan de Ahorro y Eficiencia Energética aprobado por el Consejo de Ministros el pasado 4 de marzo incluye entre sus medidas una línea ICO específica para las Empresas de Servicios Energéticos (ESEs) para facilitar su acceso al crédito. El importe destinado a dichas ayudas será de 600 millones de euros y será gestionado por el ICO y el IDAE a través de un convenio de colaboración.

Planes específicos de la Agencia andaluza de la Energía:

Renove de ventanas en viviendas: sustitución de ventanas y cerramientos acristalados por otros nuevos con mejores prestaciones en cuanto al aislamiento térmico y protección solar, lo que se traduce en

una reducción del consumo de energía y en un aumento de los niveles de confort del usuario.

El "Programa de Iluminación Eficiente" se fundamenta en la sustitución de sistemas de iluminación interior en los centros de actividad empresarial por otros de mayor eficiencia que permitan la disminución del consumo de energía eléctrica en comercios al por menor o servicios de restauración.

"Programa de Climatización Eficiente" tiene por finalidad la mejora energética de las instalaciones de climatización existentes en Andalucía.

Distintos modelos de los servicios ofrecidos por las ESE's

Reparto de ahorros: los servicios energéticos con financiación basada en ahorros permiten diferentes posibilidades de reparto de ahorros y garantía por parte de la ESE.

Reparto de ahorros desde el comienzo del proyecto: el contratante ve reducida su factura energética desde el primer año de contratación de la ESE. El contrato será de larga duración, dado que los ahorros conseguidos no se destinan íntegramente a la financiación del proyecto, sino que se reparten entre la ESE y el contratante.

Ahorros íntegros al final del proyecto: el contratante no aprecia una reducción de su factura energética hasta el final de la duración del contrato.

Delimitación de las ESEs: Tipos de Empresas

- Empresas con capacidades técnicas y de gestión, que desarrollan e implantan las diferentes medidas de eficiencia energética diseñadas.
- Entidades financiadoras que aportan la financiación para las inversiones que requiere cada proyecto.
- Empresas de servicios energéticos, que presentan y desarrollan el proyecto a las AA.PP.



La ESE destina todos los ahorros conseguidos a la amortización de la inversión realizada, por lo que el contratante no aprecia cambios en su factura energética. La amortización de la inversión será acelerada, dado que se destinan todos los "beneficios" a la financiación del servicio.

Reparto de ahorros creciente: con el transcurso del proyecto, el contratante aprecia los ahorros de forma creciente. En un principio, sus costes energéticos se mantienen constantes y, según avanzan los años de duración del contrato, los ahorros se reparten de forma creciente para el contratante hasta que, a la finalización del contrato, éste recibe los ahorros totales del proyecto.

Otras modalidades: de forma similar a estas posibilidades, cada proyecto se podría realizar con una negociación particular de repartición de ahorros según las necesidades del contratante o ESE.

Financiación del proyecto: el origen del servicio prestado por una ESE se basa en la posibilidad de conseguir ahorros energéticos sin que el contratante tenga la necesidad de realizar una importante inversión. No obstante, esta inversión permite también diferentes modalidades según el proyecto específico desarrollado.

"Third party financing" es una modalidad de financiación en la cual se involucra un tercer agente en la relación contractual de la ESE y el contratante. Una entidad financiera (banco, entidad de crédito, etc.) se involucrará en el proyecto, realizando la inversión sobre el mismo.

La financiación mixta consiste en la financiación de la inversión por parte de la ESE y el contratante de forma conjunta. Este tipo de financiación puede permitir al contratante estar más involucrado en el proyecto y reducir la duración del contrato.

Inversión propia: El propio contratante asume la inversión del proyecto. Este sistema de financiación se aleja del modelo específico de Empresa de Servicios Energéticos pero funciona correctamente si la ESE (en este caso es un suministrador de equipos) se compromete con la garantía de los ahorros a conseguir.

Garantía y compartición de ahorros: la garantía de los ahorros es un aspecto clave de los servicios suministrados por una ESE. No obstante, existen diferentes posibilidades de garantía de ahorros y compromisos de la ESE con el contratante.

Ahorros garantizados: la ESE garantiza un determinado ahorro para el contratante, normalmente en forma de porcentaje. De esta forma, el contratante siempre verá reducido su consumo energético en la proporción garantizada, independientemente de que las medidas establecidas por la ESE alcancen el ahorro energético estimado.

Ahorros compartidos: la ESE y el contratante comparten los ahorros conseguidos por la ESE. La Empresa de Servicios Energéticos no se compromete a ningún ahorro específico, sino que compartirá todos los ahorros conseguidos con el contratante.

Ahorros garantizados y compartidos: esta modalidad es una simple mezcla de las dos modalidades anteriores. En este caso, el contratante tendrá unos ahorros garantizados por la ESE, independientemente de los ahorros conseguidos, y además los ahorros adicionales que se pudieran conseguir serán compartidos por la ESE y el contratante.

¿Dónde actuar?

Según cada caso específico de los edificios, se deberán tomar unas u otras medidas, sin embargo las principales áreas susceptibles a realizar actuaciones que produzcan un ahorro energético son:

- Iluminación: actuación en la fuente de luz o lámpara, luminaria, iluminación natural, o el equipo auxiliar.
- Climatización: calefacción y refrigeración: La principal mejora susceptible de implantación en los equipos de generación (frío y calor) es la sustitución de equipos convencionales e ineficientes por equipos eficientes. Además pueden realizarse actuaciones específicas sobre la distribución, regulación, puntos de consumo y aislamiento.
- Motores eléctricos: Sustitución de motores convencionales por motores de alta eficiencia, instalación de estabilizadores de tensión en motores de sistemas de elevación, instalación de variadores de frecuencia en motores de inducción, utilización de motores de inducción, frente a los motores de corriente continua.
- Procesos térmicos: actuaciones en hornos, calderas, cámaras frigoríficas y secaderos.
- Utilización de Microgeneración en la instalación.
- Utilización de energías renovables en la instalación.
- Optimización tarifaria: las Empresas de Servicios Energéticos pueden prestar servicios de análisis de los costes de la energía eléctrica que una empresa tiene y determinar si se puede reducir el coste de la factura eléctrica.

Jornadas “eficientes” de la Agencia Andaluza de la Energía

En sendas jornadas desarrolladas durante el mes de febrero la Agencia Andaluza de la Energía congregó a profesionales del sector para presentar dos de sus planes con mayor dotación presupuestaria para el 2011, el Programa Especifico de Climatización Eficiente en Andalucía y el Programa Especifico Iluminación Eficiente de Andalucía. Ambos programas van dirigidos a las Pymes del sector que realicen proyectos de climatización o iluminación eficiente en el ámbito de Andalucía.

Iluminación Eficiente

El Programa de Iluminación Eficiente va dirigido a las PYMEs que procedan a la renovación de los sistemas de iluminación interior en sus centros de actividad en Andalucía, y siempre que estos se encuentren activos y se dediquen al comercio al por menor o a servicios de restauración.

Se incluye tanto el suministro y montaje de la nueva instalación como el desmontaje y retirada de la instalación existente.

Los nuevos elementos deberán conseguir al menos una reducción anual del 25% del consumo energético de la instalación sustituida. En el caso de sistemas de control de encendido y regulación será necesario alcanzar un ahorro energético anual de al menos un 20%.

Las actuaciones acometidas deberán cumplir las exigencias del HE3 Eficiencia energética de las instalaciones de iluminación del CTE.

Climatización Eficiente

Los beneficiarios de este programa serán personas físicas, propietarias o en régimen de alquiler de una vivienda ubicada en la comunidad de Andalucía o personas jurídicas privadas, con la consideración de pequeña o mediana empresa (PYME), que proceda a la renovación en sus centros de actividad y siempre que estos se encuentren ubicados en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Se subvenciona con este programa el suministro y montaje para la renovación de instalaciones de climatización, por otras “centralizadas” de mayor rendimiento con variador de frecuencia en el motor del compresor (Inverter) y tipo bomba de calor, siempre que incluya en la misma un sistema de zonificación con regulación de la temperatura y no se produzca un incremento de la potencia instalada, siendo esta

inferior a 70 kW. La Agencia Andaluza de la Energía expone distintos supuestos:

Renovación de un sistema centralizado por conductos convencional, por otro de alta eficiencia energética

Instalación Existente:

- Equipo de producción (solo frío o BdC) Todo-Nada
- Sin sistema de regulación por zonas. (Único termostato en zona significativa)

Instalación Futura:

- Equipo de producción BdC (Compresor Inverter + Ventilador ud Int. variable)
- Sistema de regulación multizona.

Renovación de un sistema “unizona” formado por varios equipos tipo splits, por un sistema centralizado de alta eficiencia energética

Instalación Existente:

- Equipos tipo Split Convencionales (No Inverter)

Instalación Futura:

Sistema Centralizado por conductos de caudal de aire variable – Multizona.
Sistema Centralizado “Multisplits” de Caudal de Refrigerante variable. Equipos Multisplits Inverter.

- Caudal Refrigerante variable.
- Sistema Regulación por zonas.

Renovación de un sistema de climatización compuesto por una calefacción y generación de ACS mediante caldera estándar de combustible líquido por un sistema centralizado con BdC Aire/Agua con producción de ACS.

Instalación a sustituir

- Sistema de Calefacción: Caldera estándar comb. líquido
- Sistema ACS: Caldera estándar
- Sistema de Refrigeración: Equipos splits

convencionales (todo-nada)

Instalación Futura:

- BdC Aire/Agua Inverter, con producción de ACS: Calefacción + Refrigeración + ACS
- Sistema de regulación multizona.

En otro segundo caso se subvenciona la sustitución de equipos de climatización por otros de elevado rendimiento con variador de frecuencia en el motor de compresor (Inverter) y tipo bomba de calor, siempre que no se produzca un incremento de la potencia instalada, y con una potencia máxima de 70 kW sin sistema de regulación por zonas. (Único termostato en zona significativa).

En este segundo caso la Agencia ofrece los siguientes supuestos:

Sustitución de equipos climatización de potencias menores de 12 kW. Equipos CLASE A tanto en refrigeración como en calefacción

Sustitución de equipos climatización de potencias mayores de 12 kW.

Requisitos:

- Garantizar un ahorro de energía del 20% con respecto a la situación actual.
- No aumentar la Potencia Nominal Instalada y siempre menor de 70 kW.
- El sistema de regulación y control debe garantizar la correcta interacción entre los elementos mecánicos de difusión (rejillas motorizadas, ventilador, etc) y el equipo bomba de calor, adecuando, los funcionamientos a cargas parciales de la BdC Inverter según las demanda energéticas requerida en las distintas zonas, permitiendo el correcto funcionamiento del sistema de caudal variable.
- Se deberán satisfacer las exigencias mínimas de eficiencia energética que figuran en el Reglamento de Instalaciones Térmicas de los Edificios (RITE).

Epyme se reúne con Fátima Ramírez Cerrato Directora General de Consumo de la Junta

En el encuentro se retomaron las conversaciones que en su día Epyme mantuvo con la anterior Dirección General.

La nueva Directora General invitó a Epyme a ayudar a desarrollar una plataforma multicanal (teléfono e internet) que la Dirección General de Consumo impulsará para facilitar la comunicación con el usuario.

En esta plataforma la Asociación ya está colaborando con folletos educativo-informativos en los que se tratan los timos del gas, la importancia de contratar a un instalador habilitado y presentaciones de preguntas frecuentes sobre gas y electricidad. Ramírez Cerrato explicó que el portal web constará de un apartado para Asociaciones, otro para ciudadanía, otro para empresas y una última zona para oficinas municipales.



Juan Antonio Algarín y Gerardo Parejo junto a Fátima Ramírez Cerrato

Igualmente sugirió que Epyme celebre una reunión con la Federación Andaluza de Municipios para darle más difusión a la información sobre el sector de la instalación.

De esta manera todos los folletos, mensajes y relaciones con los consumidores y

usuarios se puedan canalizar a través de las OMICs (Oficinas Municipales de Información al Consumidor).

Por último la Directora informó sobre la popularización del uso de la hoja de reclamación electrónica.







Desde 1941 al servicio del INSTALADOR

- **TUBERIAS**
Cobre
PVC (Evacuación y Presión)
PP-R, Polietileno
Acero (Carbono e Inoxidable)
- **VALVULAS**
Bola
Retención
Mariposa
Compuerta

- **ACCESORIOS**
Soldar y Roscar
Ranurado
3000 Libras
Tornillería zincada e inoxidable
Fijaciones
Manómetros y Termómetros






Contactar:

Tel. 955 63 12 00
Pol. Ind. La Red. Calle 9
Autovía Sevilla-Málaga km. 5,7
lekue@lekue.com

Delegaciones:

CÁDIZ
Pol. Ind. Zona Franca
Ciudad de San Roque, s/n
Tel. 956 272 841 / 956 271 922
cadiz@lekue.com

CÓRDOBA
Pol. Ind. La Torrecilla
Avda. de la Torrecilla, s/n
Tel. 957 201 901
cordoba@lekue.com

Resumen de Mesas Técnicas celebradas entre Endesa y Epyme

Como ya informamos en revistas anteriores, la Comisión de Electricidad de Epyme mantiene reuniones periódicas con Endesa Distribución para tratar de aunar criterios y establecer procedimientos que facilitan la comunicación entre la Compañía y el instalador. A continuación pasamos a detallarte los puntos más importantes de las últimas Mesas Técnicas. Puedes ampliar esta información en la Circular 2 de 2011, que incluye todos los anexos.

1.- NUEVO ESQUEMA ORGANIZATIVO DE ENDESA.

La Compañía ha integrado en tres Divisiones de Distribución las ocho provincias andaluzas y la de Badajoz. Estas tres Divisiones engloban las provincias occidentales, por un lado, las centrales y las orientales, por otro.

Así, se ha creado la División de Distribución Andalucía Occidental y Extremadura, que incorpora las provincias de Badajoz, Sevilla, Huelva y Cádiz (excluido el Campo de Gibraltar), la División de Distribución Andalucía Central, abarcando a las provincias de Córdoba, Málaga y la comarca de El Campo de Gibraltar, y la División de Distribución Andalucía Oriental, que engloba las provincias de Jaén, Granada y Almería.

2.- COMUNICACIÓN CON EL CCMT.

La comunicación al centro de control de media tensión, de un descargo por avería, programado o reposición del suministro debe hacerse vía Internet, enviando el formato (anexo I) acordado tanto al buzón del CCMT (ccmt_sevillana_endesa@endesa.es) como al técnico de explotación de la zona en concreto.

3.- COMUNICACIÓN CON EL PERSONAL DE ENDESA.

Además de los horarios establecidos para contactar de forma presencial o telefónica con el personal de Endesa, la distribuidora remitió un directorio en el que encontrar los diferentes e-mails de sus técnicos. Debido a los recientes cambios en la Distribuidora, el actual listado está siendo ultimado. Endesa recomienda utilizar el correo electrónico como medio más adecuado para contactar con su personal.

4.- TRABAJOS QUE PUEDEN Y NO PUEDEN REALIZAR LOS AUTORIZADOS POR ENDESA.

Actualmente la relación de trabajos que pueden hacer las empresas instaladoras autorizadas por Endesa no ha cambiado. Igualmente siguen estando disponibles en la

web de Epyme (www.epyme.es) los requisitos para ser autorizados por la Distribuidora. Una vez se accede como usuario registrado (usuario y clave) la forma más rápida de localizar el documento es escribir "requisitos" en el buscador que aparece en la página principal (arriba a la derecha) y realizar la búsqueda. El documento buscado aparecerá en el primer enlace que se nos muestra.

5.- SOLICITUD DE SERVICIOS AFECTADOS.

Previamente a la redacción de un proyecto, lo usual era consultar a Endesa sobre los "servicios afectados". Esta forma de proceder ha sido sustituida desde octubre, por un sistema de consulta telemática a través de (www.redesdeservicios.es) "redesdeservicios" que es un Portal de Internet que tiene por objeto la publicación y actualización periódica de los ficheros digitalizados de las redes de infraestructuras de los servicios públicos: agua, gas, electricidad, telecomunicaciones y redes municipales, desde el cual se podrá descargar, previo pago, información técnica de campo, que llevará asignado un número de referencia que permita al técnico de Endesa saber qué documentación es la que se está manejando.

6.- APOYOS DE ABONADO CON PLACA DE IDENTIFICACIÓN ENDESA.

La Distribuidora aclara que hay apoyos de abonado que tienen una placa de Endesa, lo cual les ayuda a tener identificada su red así como sus conexiones, pero que no marca una propiedad. Se han detectado casos en los que el personal de Endesa niega la posibilidad al instalador de intervenir en dicho tipo de apoyos. Si se da esta circunstancia se debe contactar con el técnico de la zona para que haga la aclaración oportuna a su personal.

7.- REFORMA DE CENTRALIZACIONES.

En la reforma de una centralización, debe ser la distribuidora la que lleve a cabo el desprecintado (y precintado) de los conta-

dores, en presencia del instalador o titular, dando así la autorización al comienzo de dichas obras. Para ello es necesario comunicarlo a Endesa rellenando un modelo (anexo IV de la Circular 2) y enviándolo a ienlace.daoe@endesa.es.

8.- TRÁMITES CON NUEVOS SUMINISTROS.

En el anexo V de la circular 2 hay varios documentos con los trámites necesarios para la ejecución y cesión de instalaciones.

9.- CAMBIO DE CGP O CPM.

Endesa aclara que básicamente hay dos situaciones:

A) Avería: Se realiza aviso telefónico a averías (902516516) y

A.1) La empresa puede realizar trabajos en tensión: Lleva a cabo el descargo y la reparación.

A.2) La empresa no puede realizar trabajos en tensión: Pide un descargo al CCBT. Una vez sin tensión, realiza la reparación.

B) Trabajo programado: Pide un descargo al CCBT. Una vez sin tensión, realiza la reparación.

10.- INSTALACIÓN CONECTADA A LA RED DE ENDESA.

Existen instalaciones de Media Tensión que no cuentan con un expediente en Industria (por pérdida o no actualización del mismo). Entre los documentos necesarios para normalizar esta situación, es decir, "generar" un expediente de una instalación que ya está en servicio, está el que indica que dicha instalación está conectada a la red de la distribuidora. En el anexo VI de la circular 2 está el modelo que hay que pedir al técnico de explotación de la zona.

Para ampliar dirígete a la página web de epyme (www.epyme.es) y una vez se accede como usuario registrado (usuario y clave) se puede ir a descargas/circulares2011 en donde encontrarás la circular 2 y todos los anexos.

Climatización 2011 un gran escaparate mundial del sector

La décimo cuarta edición de CLIMATIZACIÓN, organizada por IFEMA y promovida por AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, se celebró del 1 al 4 de marzo en Feria de Madrid, convirtiéndose, una vez más, en el gran escaparate de los sectores de aire acondicionado, calefacción, ventilación y refrigeración.

Una sólida plataforma de promoción e información dio a conocer las propuestas de 1.082 empresas -560 de participación directa- y una oferta global ampliamente representativa de las novedades de vanguardia y de las tendencias del mercado internacional, en un entorno especialmente marcado por el avance tecnológico, la inversión en I+D+i y la apuesta de las empresas por la eficiencia energética y el respeto al medio ambiente. La eficiencia, las energías alternativas y los desarrollos tecnológicos de última



generación centraron la oferta de CLIMATIZACIÓN, que se convirtió por unos días en el mayor escaparate de diseño e innovación en aparatos de refrigeración, calefacción, aire acondicionado y climatización en general.

Así, la GALERÍA DE INNOVACIÓN, un espacio que reconoce la labor en I+D+i de las empresas del sector y que reúne las pro-

puestas más novedosas que se presentan en el salón, contó este año con 12 productos que tiene en común su orientación a la reducción del consumo energético y al cuidado del medio ambiente. Diferentes aplicaciones de la energía aerotérmica, solar o fotovoltaica; equipos de microgeneración; pilas de combustible o calderas con unos altos niveles de eficiencia, son sólo una muestra de la exposición, en la que también tiene cabida el diseño y el confort.

En el capítulo divulgativo, FOROCLIMA fue el punto de encuentro en el que expertos y profesionales intercambiaron experiencias y ampliaron conocimientos. Más de 40 ponencias libres abordaron asuntos de candente actualidad para el sector como la calificación energética de los edificios, la aplicación de las energías renovables y las últimas novedades legislativas.



RECICLADO DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS, S.A.

RECILEC, empresa autorizada para la gestión de los equipos electrónicos, le soluciona sus necesidades

**de cara al PLAN RENOVE
de Electrodomésticos y de Climatización.**

**Llámenos al teléfono gratuito
900.701.193
y le atenderemos gustosamente.**

www.recilec.com



Camerfirma: un nuevo sistema de identificación para el instalador

Una nueva firma electrónica ha llegado al sector, se trata de un certificado emitido por Camerfirma (empresa de certificación perteneciente a las Cámaras de Comercio) necesario para la tramitación de expedientes de subvenciones de Energía Solar con la Agencia Andaluza de la Energía, y que se hará extensivo a otro tipo de tramitaciones con las Administraciones de la Junta de Andalucía.

Epyme, con el objeto de ampliar sus servicios cada día más, ha llegado a un acuerdo con Camerfirma, y gracias a este acuerdo, los certificados le resultarán más económicos a los asociados, al margen de que no tendrán que desplazarse a las oficinas de la Cámara, ya que podrá tramitarlas directamente la Asociación.

El descuento será cercano a un 10% para los certificados digitales de persona jurídica y física (autónomo).

¿Qué es una firma digital?

La firma digital es el sello que se puede aplicar sobre documentos electrónicos, consiguiendo los mismos efectos que una firma manuscrita.

Técnicamente, una firma digital se obtiene aplicando una serie de operaciones matemáticas sobre el documento que queremos firmar. El objetivo es asociar la identidad del firmante con dicho documento.

Esta firma ofrece una garantía técnica que detecta cualquier manipulación del documento firmado y está asociada matemáticamente tanto al documento como al firmante. Además se ampara en la ley de firma digital aprobada en Diciembre de 2003 (Ley de Firma Electrónica 59/2003) que ofrece cobertura legal a las firmas electrónicas. Camerfirma emite firma electrónica reconocida, la cual, utilizada con un dispositivo seguro de firma tiene el mismo valor y reconocimiento a efectos legales que una firma manuscrita.

Y un certificado digital

El Certificado Digital, por su parte, es el equivalente electrónico a un Documento de Identidad. El Certificado Digital asocia una clave criptográfica a una identidad, de tal forma que esta quede fehacientemente ligada a los documentos electrónicos sobre la que se aplica.



Apariencia del nuevo sistema camerfirma

Un Certificado que sirve para:

- Autenticar la identidad del usuario, de forma electrónica, ante terceros.
- Firmar digitalmente de forma que se garantice la integridad de los datos transmitidos y su procedencia.
- Cifrar datos para que sólo el destinatario del documento pueda acceder a su contenido.

Al mismo tiempo la utilización del certificado garantiza la identidad del emisor y del receptor de la información (autenticación de las partes), la integridad de la transacción, la confidencialidad, y que el titular de un mensaje no pueda negar que efectivamente lo firmó (no repudio).

Los certificados digitales de Camerfirma están enfocados al público objetivo empresarial y sus necesidades. además utilizan la red de Cámaras de Comercio para realizar la validación de los datos que se incluirán en el certificado.

Camerfirma:

Estos dispositivos utilizan la tecnología Business Wear que con el aspecto de un pendrive común, permite tener el certificado digital reconocido, un navegador propio de Internet, la aplicación de correo electrón-

ico con funcionalidades de firma y cifrado, la aplicación de cifrado para almacenar documentos confidenciales y sobre todo, el certificado y la aplicación para la firma electrónica (PDF, XAdES, CAdES), lista para usar y compatible con todos los formatos existentes en el mercado.

Además, dispone de una memoria interna ampliable de 2GB para poder almacenar cualquier tipo de archivo.

Esta firma sólo necesita un puerto USB libre, en cualquier ordenador.

Sin instalar, sin configurar y no deja huella en el ordenador, un Auténtico plug&play.

Ventajas de Camerfirma:

Firma de todo tipo de contratos, propuestas, acuerdos, hojas de gastos, vacaciones, facturas, etc.

Realización de trámites a través de internet desde cualquier lugar con un certificado digital.

Herramienta capaz de almacenar documentos confidenciales con total seguridad de manera cifrada.

Un certificado digital generado en dispositivo seguro que no requiere un lector de tarjeta y que no tiene que instalarse.

Desconcierto en el centro: los accesos a la zona centro entorpecen la labor de los profesionales

El Plan de Ordenación del Casco Histórico para la protección de la zona monumental de Sevilla, implantado a finales del 2010 ha generado mucha polémica debido a la restricción del acceso de vehículos motorizados al Casco Histórico. Además del debate principal sobre movilidad en esta zona de la ciudad, un sector de la población se ha visto claramente perjudicado, hablamos de los profesionales que han de realizar determinados trabajos en la zona centro, por ejemplo los instaladores y mantenedores de instalaciones allí ubicadas. Papeleos, gestión administrativa, cambios en la solicitud de los permisos, multas, hacen que estos profesionales se pregunten ¿Habrá que encarecer los servicios prestados en el centro histórico?

En diciembre del año pasado, concretamente en nuestra circular número 108 informábamos sobre el Plan de Ordenación del Casco Histórico para la protección de la Zona monumental de Sevilla.

En dicha circular se informaba de dos tipos de permiso que había para que las empresas instaladoras (y otros tipos de profesionales) pudieran entrar a trabajar, un permiso temporal para una obra concreta, y otro anual, para el que había que justificar haber realizado trabajos en la zona de forma reciente.

Pues bien, ambos permisos han sido eliminados, y ya la única forma de poder permanecer más de 45 minutos en el centro, es solicitando un permiso por fax con 48 horas de antelación a la fecha del trabajo, indicando que para la carga y descarga de trabajadores y/o herramientas se requiere más de 45 minutos.

El Fax es el 955473881 y debe ir dirigido a Raúl Martín, indicando la empresa que solicita permiso para entrar a trabajar, una persona de contacto en dicha empresa, un teléfono de contacto, la dirección en la que se va a trabajar, el trabajo a realizar, la duración aproximada del mismo, y el motivo por el que se requieren más de 45 minutos.

Una vez enviado el fax, hay que llamar al 955473945 y comprobar que ha pasado correctamente. Si no se ponen en contacto con vosotros en un plazo de 48 horas es que se ha concedido la autorización y el trabajo se puede realizar sin temor a ser multado por superar el tiempo máximo de permanencia.

Aquellas empresas a las que, verbalmente les habían concedido el permiso para entrar en el centro, ya fuera en horario de carga y descarga o durante las 24 horas



Las murallas del casco histórico han dado paso a las nuevas tecnologías para el control de accesos

del día, tendrán igualmente que mandar este fax, puesto que los permisos no serán concedidos por escrito, y serán multados igualmente.

Si se desea que la Asociación gestione estos permisos temporales por este mismo sistema de fax, bastará con indicar los datos que hemos mencionado anteriormente por correo electrónico o bien por teléfono a la Asociación y el permiso será solicitado inmediatamente.

¿Tendrán que ser las instalaciones del centro más caras?

Epyme ha estado en contacto directo con el área de movilidad del Ayuntamiento de Sevilla para tramitar los distintos permisos que los instaladores necesitan para su acceso a la zona centro.

En una de las últimas reuniones mantenidas entre representantes de la Asociación y el

Técnico responsable del área de movilidad del Ayuntamiento de Sevilla se le realizaron entre otras preguntas: ¿el instalador que trabaje en la zona centro al estar expuesto continuamente a gastos administrativos, multas o tener que utilizar el servicio de parking tendrá que aumentar los precios de los servicios prestados en la zona centro?

La respuesta obtenida en esta reunión es que sí, que desde el área de movilidad del Ayuntamiento de Sevilla ven lógico que los servicios en el centro suban si se encarecen también los gastos de movilidad por parte de las empresas que desarrollan su labor en la zona centro.

Mientras tanto, el instalador sigue sin aplicar este plus de "zona centro" y espera que se establezca un método claro y permanente para poder acceder a áreas de trabajo en el casco histórico.

La innovación al servicio del ahorro de agua en la vivienda

A diario oímos hablar de innovación a los gobiernos, las grandes empresas, los laboratorios, los académicos, sin embargo esa actividad no es exclusiva de estas entidades. A veces alguien tiene una buena idea y decide ponerla en práctica. Es lo que ha sucedido con la asociada a Epyme Eloísa Medina y Manuel Sánchez, fontaneros de profesión, que han creado una empresa con el objetivo de patentar y comercializar un dispositivo ahorrador de agua para las duchas con el que se puede llegar a ahorrar hasta 2.000 litros por persona/año.

Charlamos con estos emprendedores que demuestran una vez más que las pymes del sector pueden estar ligadas a la innovación.

Sus nombres son Eloísa Medina, socia de Epyme y Manuel Sánchez, ambos fontaneros que se han asociado para comercializar un sistema ahorrador de agua para las duchas de las viviendas.

Dicen que en momentos de crisis, de necesidad, se agudiza el ingenio, ¿cuál ha sido la propuesta innovadora de su empresa?

Se trata de un sistema de ahorro de consumo de agua que se instala en la ducha del baño y que aprovechando las diferentes presiones con un sistema de vejiga puede almacenar el agua que se desperdicia mientras se ajusta la temperatura de la ducha para posteriormente introducirlo en el sistema como agua fría.

Este depósito estaría instalado en un falso techo del cuarto de baño y es capaz de devolver el agua fría a cualquier grifo de la casa.

¿Tienen alguna estimación de la cantidad de agua que se pierde por no disponer de éste sistema ahorrador? ¿Cuáles son los datos del producto en términos de ahorro?

Los estudios que manejamos nos hablan que pasan entre 40 y 60 segundos hasta que el agua obtiene la temperatura óptima para la ducha. En este tiempo se pierde aproximadamente 5,5 litros por persona/día. Es decir una familia de cuatro personas puede ahorrar instalando este dispositivo más de 8.000 litros al año.

Y después de tanto tiempo no hemos hecho nada por evitarlo, ¿no hay ningún sistema parecido?



Eloísa Medina y Manuel Sánchez durante su visita a Epyme

Parece mentira pero no. Y eso que todos o casi todos nos hemos preguntado alguna vez qué pasa con el agua que se pierde en esos segundos que se tarda hasta que se calienta el agua. Actualmente existen algunos dispositivos en el mercado pero con apoyo eléctrico, sistemas con motor o depósito en la caldera, todos ellos mucho más costosos de instalar y menos eficientes energéticamente.

Nuestro sistema, al no tener ningún apoyo eléctrico es capaz de funcionar únicamente por la diferencia de presiones entre el depósito y la tubería haciendo mucho más fácil y económica la instalación.

A nivel normativo ¿es obligatorio este tipo de dispositivos?

Actualmente no existe ningún tipo de normativa que obligue a instalar este tipo de sistemas en duchas.

De momento hemos puesto el dispositivo a

disposición de Fomento. Igualmente es una muy buena opción para ahorrar agua en el hogar.

¿Cómo se les ocurrió la idea del sistema ahorrador?

Como hemos dicho antes creo que a todo el mundo se le ha ocurrido alguna idea para reutilizar el agua que se pierde mientras nuestra ducha toma la temperatura óptima.

Hay muchos "consejos de ahorro" que invitan a almacenar esta agua en recipientes para utilizarlas posteriormente en otras labores del hogar. Es un problema clásico al que se enfrentan los ocupantes de una vivienda, y tanto Manuel como yo, en el campo de la fontanería veíamos el problema aún más claro.

Un día Manuel vino a verme con un dibujo en el que aparecía un esquema del invento. En ese momento decidí que si funciona-

ba en un ensayo contara conmigo, no lo pensé dos veces.

Ya habíamos trabajado juntos antes en mi negocio y sabía de las posibilidades de Manuel para llevar a cabo nuevas ideas.

Y tú Manuel ¿sabías que funcionaría después de un ensayo?

Yo estaba completamente convencido ya que trabajé la idea desde sus inicios y sólo quedaba demostrárselo a mi futura socia y así lo hice.

Luego hemos formado un tándem perfecto, yo tenía mi inventiva y las ganas de emprender un nuevo proyecto y ella la experiencia y los contactos para llevarlo a cabo.

Al final entonces lograron que el invento funcionara

Si. Fue muy divertido y en un principio muy precario. Utilizamos muchas piezas de suministro para fontanería que están en el mercado y fuimos configurando un primer prototipo.

Este prototipo lo probamos independientemente y luego en nuestra propia vivienda. Los resultados de estas experiencias fueron ilusionantes.

Lo que en un principio era un pequeño

esquema en un folio se había convertido en realidad. Sentíamos que ya estábamos muy cerca.

Y una vez que se da con un invento ¿qué se hace con él?

Una vez probado, lo primero que hicimos fue patentarlo. Confiamos de sobra en este invento y creemos que puede ser importante en el ahorro de la vivienda.

Ahora estamos en una fase complicada, pero igualmente ilusionante ya que debemos planificar toda la producción, distribución y comercialización del producto.

Para esto ya hemos hablado con algunos fabricantes andaluces y españoles que se han interesado por el invento y también, por medio de la Diputación de Sevilla y de Emasesa hemos conseguido algunos contactos en el sector.

Y una vez llegados a este punto ¿Cuáles son las perspectivas de comercialización del producto?

Nuestra idea es que un fabricante lleve en exclusiva toda la línea de producción y posteriormente abrir tres o cuatro puntos fuertes de distribución en las principales capitales de provincia de España.

Aunque este es nuestro primer plan, aún estamos en una fase inicial y podemos

irnos adaptando a las oportunidades que se nos ofrezcan.

Igualmente vamos a iniciar una labor de marketing por medio de una página web que estará pronto "en línea" y con jornadas técnicas que queremos ofrecer próximamente.

En un futuro cuando la línea de producción ya esté asegurada queremos organizar también cursos de formación para acreditar a fontaneros en el proceso de instalación de nuestro producto y asegurar así la máxima calidad posible.

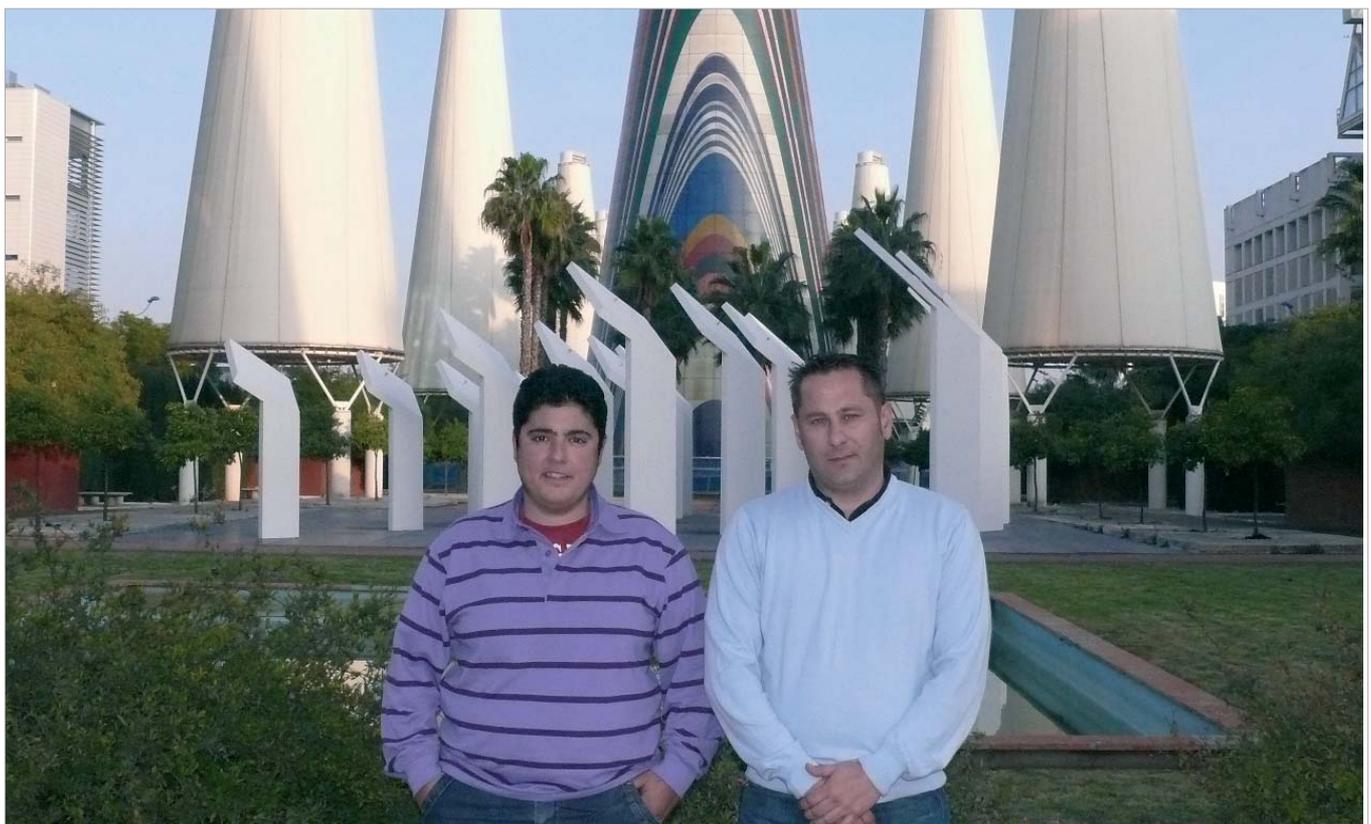
¿Eso en el mercado nacional y a nivel internacional ha llamado alguien a su puerta?

Eso está aún muy lejos, pero una idea es crear una patente europea, incluso mundial para poder enseñar nuestro producto. Ya hemos recibido invitaciones de ferias de Dubai y Alemania para promocionar nuestro invento.

Un consejo para el instalador

Que crean en sus ideas y las lleven hasta el final. Que no crean que la inventiva, la imaginación les pilla muy lejos porque está a la vuelta de la esquina.

Gracias y buena suerte.



La cartuja, símbolo de la innovación en Sevilla, uno de los emplazamientos de la entrevista

Epyme colabora en el Proyecto "Urban Alcalá" en Alcalá de Guadaíra

La Asociación se encargará de formar a 15 alumnos en la especialidad de mantenimiento y reparación de edificios y espacios públicos. Estos mismo alumnos realizarán actuaciones de mejora y mantenimiento de los equipamientos del alcañeo barrio de San Miguel. El Plan Urban Alcalá, proyecto municipal para la regeneración social, urbana y económica del casco histórico alcañeo está cofinanciado por la Unión Europea a través del Programa Operativo FEDER Andalucía 2007-2013, Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Los 30 beneficiarios del proyecto son vecinos del barrio San Miguel-El Castillo casi en su totalidad y tendrán ante sí más de 900 horas en los que un grupo estudiará el oficio de jardinería y restauración del paisaje y otro de los grupos hará lo propio en el área de mantenimiento y reparación de edificios y espacios públicos.

Epyme se encargará de desarrollar el programa correspondiente a mantenimiento y reparación de edificios y espacios públicos, gracias a la amplia experiencia de la Asociación en este campo.

Los beneficiarios serán instruidos en estos oficios y recibirán una formación transversal en habilidades sociales, nuevas tecnologías y orientación laboral, formando parte de un itinerario integral dentro de los servicios de la Agencia Municipal de Desarrollo. Los oficios elegidos se ajustan a las necesidades del territorio y de la ciudad en general. El equipo Urban hace hincapié en las necesidades que precisará el desarrollo turístico y de contenidos del espacio Riberas del Guadaíra, anexo a la zona Urban, y cuyo parque metropolitano es uno de los de mayor extensión de la provincia de Sevilla.

Los itinerarios se impartirán en las instalaciones habilitadas al efecto en la nueva biblioteca pública municipal Editor José Manuel Lara, en días laborables de nueve de la mañana a dos de la tarde.

La formación teórica se completará con trabajos prácticos reales sobre el terreno, como el arreglo de espacios urbanos del barrio San Miguel-El Castillo.

Lo novedoso del proyecto es que los alumnos se dedicarán a la obra de reforma y acondicionamiento de su propio barrio incluyendo el acceso al barrio San Miguel, la Plaza del Perejil y las inmediaciones de la nueva Biblioteca Pública Municipal Editor José Manuel Lara.



Foto de familia de todos los miembros del proyecto Urban



jornadas de presentación del Proyecto Urban Alcalá en la Biblioteca Pública Editor José Manuel Lara



Epyme desarrollará en el 2011 seis proyectos de F.P.E. la Formación Profesional para el Empleo

Epyme en su compromiso con la formación y el empleo desarrollará durante el 2011 seis proyectos de formación profesional para el empleo. Las especialidades que impartirá la Asociación serán: Electricista en Edificios (dos cursos), Empleado de Oficina, Administrativo Comercial, e Instalador de Energías Renovables en Edificios (dos cursos). Esta iniciativa da continuidad a proyectos como Epyme Inserta o proyectos de Escuelas Taller desarrollados en el pasado por la Asociación.



La energía renovable en edificios uno de los protagonistas en los programas F.P.E. de Epyme

Epyme, siempre a la cabeza en materia de formación, organizará por primera vez los cursos bajo la figura de F.P.E. (Formación Profesional para el Empleo) creada por la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía.

Cada una de estas acciones se llevarán a cabo en la sede de la Asociación y cada curso estará compuesto por 15 alumnos.

Los alumnos que complementen su formación podrán acceder a un certificado de profesionalidad que acreditará su formación en cada uno de los campos indicados.

Para esto Epyme desarrollará cursos en campos ampliamente conocidos para los socios como lo son la electricidad, y las energías renovables, pero también ampliará su espectro de formación realizando cursos de administrativo comercial y empleado de oficina, especialidades que puedan complementar las necesidades de la

empresa instaladora.

Este perfil que se formará en la Asociación podrá efectuar la gestión administrativa de las operaciones de aprovisionamiento mediante el control de los stocks y la ejecución administrativa de las compras. Así mismo llevar a cabo la gestión administrativa de la comercialización y venta de los productos y servicios de la empresa.

En el caso de la electricidad los alumnos al término del programa estarán capacitados para realizar la distribución e instalación de líneas eléctricas de baja tensión y líneas especiales, además de montar, instalar y efectuar la puesta en servicio de mecanismos, aparatos, equipos y cuadros de maniobra y control eléctricos.

En el campo de las energías limpias los egresados podrán realizar instalaciones de energías renovables, así como su mantenimiento preventivo y reparación.

FPE una nueva figura de formación

La Formación Profesional para el Empleo es un conjunto de acciones que tiene como objeto impulsar y extender entre las empresas y los trabajadores ocupados y desempleados una formación que responda a sus necesidades, favoreciendo el aprendizaje permanente en un mercado de trabajo basado en el conocimiento.

Este nuevo subsistema integra tanto la Formación Profesional Ocupacional como la Formación Continua, contribuyendo a la mejora de la competitividad y de la productividad de las empresas, a la vez que mejora la empleabilidad de los trabajadores, especialmente de aquellos colectivos que tienen mayores dificultades de acceso al mercado laboral o de mantenimiento en él.

Por ello, la Consejería de Empleo diseña anualmente un paquete de acciones formativas que facilitan la mejora de la cualificación profesional de las personas trabajadoras, adaptando sus competencias a los requerimientos del mercado de trabajo. En este sentido, el Servicio Andaluz de Empleo trabaja a favor de un mercado laboral más dinámico, capaz de responder en cada momento y en el menor tiempo posible a los requerimientos de los sectores productivos andaluces. Este esfuerzo se plasma en el aumento de las inversiones, actuaciones y número de personas que se benefician anualmente de las acciones formativas que planifica y desarrolla.

Ofertas de Formación

A lo largo de este año, la Consejería de Empleo pondrá en marcha alrededor de 9.200 cursos de formación en los que podrán participar 138.000 andaluces, tanto trabajadores en activo como en situación de desempleo. Esta actuación, que supone una inversión de 300 millones de euros, tiene como objetivo mejorar las posibilidades de los andaluces de acceder al mercado de trabajo.

Fraef celebra en Sevilla su Asamblea General

Los representantes de las Asociaciones Andaluzas se dieron cita en la ciudad de Sevilla para debatir la actualidad de Fraef en su Asamblea General. El evento, celebrado en las instalaciones de Epyme, sirvió para comentar los futuros proyectos de la Federación como el de la creación de una gran empresa andaluza de servicios energéticos, la relación con la Agencia Andaluza de la Energía y la acreditación de entidades de formación para gases fluorados.

La Asamblea comenzó con la lectura y aprobación del acta anterior, así como con la presentación de la memoria de actividades 2010 y la propuesta de actividades 2011.

Posteriormente, uno de los temas que causó mayor interés, fue el proyecto de creación de una ESE andaluza que ha sido abanderado por Fraef y Fapie. En este punto se produjo un debate sobre la situación financiera de la misma y sobre su funcionamiento.

A continuación se informó sobre las relaciones de la Federación con la A.A.E., haciendo un resumen de las reuniones mantenidas durante el 2010 y resaltando el descontento del instalador por las últimas acciones llevadas a cabo por la Agencia.

En lo referente a fontanería se comentó la poca voluntad que ha expresado la Dirección General de Industria, Energía y Minas a la hora de regular el sector, mientras que al menos 5 Comunidades Autónomas ya han



Un instante en la celebración de la Asamblea

tomado una decisión al respecto. Por su parte, Conaif solicitó al Ministerio para que por vía reforma del C.T.E. queden reguladas las instalaciones de agua

Por último, se trataron diversos temas referentes a la formación, como por ejemplo que

a partir de junio de 2011 Fraef estará acreditada para realizar exámenes de RITE 07, mientras tanto la Dirección General de Industria, Energía y Minas aún no ha legislado en lo referente a la acreditación de entidades de formación de gases fluorados o gas.

Plan de Formación Coaching de Fapie en colaboración con la Fundación ABM REXEL

La Federación Andaluza de Profesionales Industriales Eléctricos y Telecomunicaciones, Fapie, con la colaboración y financiación de la Fundación ABM-Rexel, organizó un plan de formación dirigido a empresarios denominado "Plan Trimestral" con el cual se pretende conseguir que aquellos empresarios que participan en el Plan Trimestral definan el lugar en el que quieren que se encuentren sus negocios y el plan de acción para lograrlo.

Para ello se contó con el apoyo de SeComo Coaching, profesionales comprometidos en hacer que aflore lo mejor de los líderes, directivos y sus colaboradores. Certificados por ActionCOACH, firma internacional fundada en Australia y presente actualmente

en 29 países. El trabajo de los Coaches de ActionCOACH consiste en apoyar a propietarios de pequeñas y medianas empresas a desarrollar una visión de negocios propia proyectada hacia el futuro, a alinear sus objetivos personales y familiares con los de su empresa y a identificar e implantar las estrategias necesarias para la consecución de sus metas.

En este sentido, se planificaron 4 grupos de 10 personas aproximadamente, 40 empresarios/gerentes asociados/as de todas las provincias andaluzas.

Plan Trimestral es un taller de planificación de 90 días cuyo objetivo es conseguir que el empresario se centre en las oportunidades que su negocio puede tener en ese plazo.

Esta planificación se realizará siempre bajo la ayuda y apoyo de un Coach. El empresario tiene la oportunidad de participar en una sesión con otros empresarios que comparten sus mismas inquietudes, en la que se ayudan mutuamente a fortalecer sus negocios.

Entre los temas a tratar en el Plan Trimestral se encuentran:

- Una revisión de la empresa.
- Un análisis completo de su situación.
- Redefinir su visión de negocio.
- Un estudio comparativo de las diferentes opciones.
- Establecer metas específicas, medibles, alcanzables, razonables
- Construir su plan en 90 días.

Conaif participó activamente en la edición 2011 de la Feria Climatización

La Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (Conaif) participó en la feria Climatización 2011, celebrada del 1 al 4 de marzo en Feria de Madrid (Ifema), con un "stand" ubicado en el pabellón 5 en el que atendió a los instaladores de las asociaciones provinciales, profesionales de otros colectivos y demás visitantes, y se expuso algunos de los variados servicios que presta a las asociaciones confederadas y a los asociados a éstas.

Conaif ha mostrado su apoyo a esta edición de la feria, de cuyo Comité Organizador forma parte junto a otras asociaciones del sector como Afec, Fegeca, Amascal y Atecyr, entre otras. Este apoyo ha quedado también patente por medio de otra serie de acciones de colaboración entre las que destaca la participación del ponente de la Comisión de Calefacción, Esteban Blanco Serrano, como moderador de una de las jornadas técnicas de Foro Clima.

Además, Conaif ha elegido esta feria como marco para la celebración de importantes actos de sus órganos de gobierno y comisiones de trabajo. Así, sus instalaciones acogieron sendas reuniones del Comité Ejecutivo, de los Gerentes/Secretarios Generales de las asociaciones de Conaif así como de las distintas Comisiones entre ellas la de Energías Renovables presidida por Epyme.



También albergó el acto de presentación de la edición 2011 de la Beca Conaif-Ángel Olivar, instituida para incentivar la investigación, el desarrollo y la innovación técnica en el sector de las instalaciones, dotado con 12.000 euros.

Uno de los grandes atractivos de la feria fue el primer Taller de Técnicas aplicadas en Climatización (TALLER TAC), destinado a la difusión de las buenas prácticas de instalación organizado por Asefosan y El Instalador.

Climatización Eficiente

Por otra parte y al margen de la feria Climatización, Conaif colaboró con otro foro del sector que este año celebra su primera edición: el Congreso de Climatización Eficiente, CLIMA+, organizado por la Comunidad de Madrid los días 1 y 2 de marzo en el Auditorio Norte de IFEMA (Madrid).

El 1 de marzo la directora del Área Técnica de Conaif pronunció la ponencia "Aplicación Europea de la Directiva de Eficiencia Energética".

Igualmente se firmó el convenio de colaboración entre Conaif y la empresa Junkers.

Conaif y Gas Natural Fenosa colaborarán para mejorar la formación de las empresas instaladoras

El presidente de Conaif, José María Marcén Salvador, y el director de Distribución de Gas de Gas Natural Fenosa, José María Gil Aizpuru, han firmado un convenio de colaboración para mejorar la formación de las empresas instaladoras de gas españolas. Además de por su presidente, Conaif también ha estado representada en este acto por el ponente de la Comisión de Gas, Francisco Alonso Gimeno.

Según el acuerdo, Gas Natural Fenosa se compromete a poner en marcha programas de formación relacionados con el gas natural destinados a las empresas instaladoras integradas en Conaif, que permitan a este colectivo un mejor conocimiento de las ventajas, características y condiciones técnicas nece-



Posterior a la firma del acuerdo

sarias para el tratamiento de esta energía.

La compañía energética también se compromete a informar a Conaif de los cambios y modificaciones en el ámbito de la distribución del gas natural y de las políticas comerciales que adopte la compañía energética

para lograr la expansión de la red de distribución en el ámbito nacional.

Conaif podrá plantear a Gas Natural Fenosa cualquier duda que se exponga en la Confederación o en sus asociaciones provinciales sobre cuestiones de carácter técnico del gas natural o cuestiones de extensión y alcance de la red de distribución de este combustible en el territorio nacional.

Asimismo, Conaif asume el compromiso de actuar como enlace con las asociaciones provinciales y con los asociados de éstas, con el fin de que estos programas formativos lleguen al mayor número de destinatarios posibles.

Epyme comienza el 2011 con nuevos proyectos de formación y con ganas de superación

En los últimos años la formación se ha convertido en uno de los ejes fundamentales del mercado laboral, también se ha convertido en una actividad estratégica para la Asociación que lucha porque sus asociados tengan en su mano cada día mayores herramientas. Por esta razón el área de formación de Epyme se supera cada año, logrando obtener cerca de dos mil cien alumnos durante el 2010. En total la Asociación ha organizado 113 cursos durante el mismo ejercicio. La cifra prácticamente duplica a las acciones formativas realizadas en el 2009 que no superaron las 68.



Inauguración del curso de asesor energético Bloque II

Con los objetivos puestos en superarse año tras año, sin descuidar la calidad de las acciones impartidas, el área de administración y formación de Epyme encara el 2011 con el objetivo de mantener y superar los registros obtenidos durante el 2010.

Estas son algunas de las propuestas formativas que desarrollaron durante el primer trimestre en las aulas de la Asociación:

Nuevas homologaciones

Durante el 2011, Epyme podrá hacer gala de cuatro nuevas homologaciones en Legionella, Fundación Laboral de la Construcción y la Fundación Tripartita.

Estos logros, obtenidos en el 2010, permitirán a la Asociación ampliar aún más su extenso catálogo de formación.

Proyectos para ilusionar

Durante el primer trimestre del año Epyme ha comenzado con dos proyectos ilusionantes que aúnan profesionalidad, formación y empleo.

El primero de ellos el Plan Urban Alcalá, proyecto municipal para la regeneración social, urbana y económica del casco histórico alcalaño que está cofinanciado por la Unión Europea a través del Programa Operativo FEDER Andalucía 2007-2013, Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Epyme está encomendado a desarrollar el itinerario de mantenimiento y reparación de edificios y espacios públicos.

El segundo, el desarrollo de cursos bajo la figura de F.P.E. (Formación Profesional para la Empleo) creada por la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía en las modalidades de electricidad, energías renovables, administrativo comercial y empleado de oficina. Estos cursos son completamente gratuitos y algunos de ellos otorgan certificado de profesionalidad una vez finalizado el curso.

Ambos proyectos están desarrollados y explicados en las páginas 26 y 27 de este número de la revista y son la continuación del trabajo que Epyme se ha propuesto a

realizar para favorecer el empleo en la región.

Gestores Energéticos

Continuó la carrera que Fenie y Epyme mantienen en pro de la formación de los futuros gestores energéticos de Fenie Energía.

Así durante el primer trimestre se formó a cerca de 60 alumnos en el primer y segundo módulo de gestor energético, experiencia que forma parte del plan estratégico de formación de Fenie Energía para colocar al instalador en la primera línea de la comercialización energética.

Cursos Bonificados

Epyme ha desarrollado en el primer trimestre de 2011 uno de sus primeros cursos bonificados, organizados por la propia Asociación, gracias a su homologación en la Fundación Tripartita.

La Asociación seguirá organizando estos cursos bonificados a petición de sus socios, utilizando los créditos formativos que son otorgados a cada empresa por



Curso RITE 120 horas



Recorrido de presentación del Proyecto Urban Alcalá en la Biblioteca Pública Editor José Manuel Lara

sus cotizaciones a la seguridad social. Puedes consultar en nuestra sede la amplia variedad de cursos que Epyme ofrece a sus socios.

Endesa en Epyme

En el primer trimestre la Asociación también realizó los tradicionales cursos Endesa. Estos cursos complementan la oferta de la Asociación para electricidad y desarrollan las siguientes temáticas:

Trabajos de Operación Local en Baja y Media Tensión, Primeros Auxilios y Espacios Confinados, Trabajos en Altura y Planificación de Trabajos de Mantenimientos en la Red.

Cursos RITE 120 h.

La Asociación también ha puesto en marcha sus acciones formativas en torno al RITE, organizando cursos de 120 horas y el último curso complementario de esta especialidad.

Los alumnos que completaron el curso debían tener uno o más Carnets de Instalador o Mantenedor de Calefacción y A.C.S, o de Climatización y a su término obtuvieron el Nuevo "Carnet de Instalaciones Térmicas en Edificios".

Otros cursos

Además Epyme complementó el trimestre formativo con cursos de Prevención de Riesgos Laborales Nivel Básico y Cursos de Primeros Auxilios y Espacios Confinados.

CURSOS CELEBRADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE

- Curso Complementario 120 RITE-07.
- Curso Electricidad.
- 1 Curso de P.R.L. Nivel Básico 60 H.
- 2 Cursos Planificación TMR.
- Cursos Reciclaje de Endesa.
- 2 Cursos Operador Local en Baja Tensión.
- 2 Cursos de Trabajos en Altura.
- 1 Curso de Trabajos Verticales.
- 1 Curso de Energía Solar Fotovoltaica.
- 3 Cursos Primeros Auxilios y Espacios Confinados.
- 2 Cursos Asesor Energético Bloque I
- 2 Cursos Asesor Energético Bloque II
- Curso Reciclaje RITE-07.
- Curso Proyecto Urban Alcalá

Puedes comunicarte con nuestro Gabinete de Formación, disponible en las oficinas de Epyme en el teléfono 954 467064 o en la dirección de correo electrónico:

gabinete.formacion@epyme.org

Igualmente puedes ver la oferta de cursos de Epyme en la página www.epyme.es en el área de formación.

CURSOS PROGRAMADOS PARA EL SEGUNDO TRIMESTRE 2011

- Curso Electricidad y Fontanería.
- Curso Operación Local en B.T.
- Curso PRL Electricidad 20 H.
- Curso PRL Formación Inicial 20 H.
- Curso Asesor Energético Bloque I
- Curso Asesor Energético Bloque II
- Curso F.P.E. Electricista de Edificios
- Curso F.P.E. Administrativo Comercial
- Curso F.P.E. Empleado de Oficina
- Curso F.P.E. Instalador de Energías Renovables en Edificios.

Socios



Colaboradores



Bienvenida a los nuevos socios de Epyme

Epyme empieza el 2011 con la fuerza que da la incorporación de 25 nuevas empresas durante el primer trimestre del año. Es un motivo de satisfacción para la Asociación que los instaladores sevillanos sigan confiando en Epyme y que nuevas empresas formen parte de este gran colectivo.



- ALVAREZ ROMERO, ANTONIO RAMÓN
- ANTONIO ALCÁNTARA LUNA, S.L.
- BERRAL BAÑULS, JOSÉ MIGUEL
- BONILLA LEÓN, JO'SE MANUEL
- CABRERA LÓPEZ CARLOS ERNESTO
- CONTRERAS LÓPEZ, CARLOS JAVIER
- CORE & GLOBAL IT SOLUTIONS, S.L.
- DESARROLLO DE INSTALACIONES DE SISTEMAS ENERGÉTICOS
- EDIT ESTUDIO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO
- ESPINAR MENA ARMANDO DAVID
- FERNÁNDEZ ALVARO, CARLOS
- GONZÁLEZ FRANCO, RAFAEL
- GONZÁLEZ PIRES, CARLOS
- GRUPO ELECTRICACLIMA S.L.
- INSTALACIONES MEDINA RODRÍGUEZ
- INSTALACIONES, MONTAJES Y MANTENIMIENTOS ELECTROMECÁNICOS S.L.
- LIGERO ORTEGA, DAVID
- MONTAJES ELÉCTRICOS HERMANOS CAMBRILES S.L.
- MONTAJES ELÉCTRICOS RODRÍGUEZ DEL VALLE, S.L.
- MULTISERVICIO J&R S.C.
- NAVARRO MORENO, MANUEL
- PROCESOS EFICIENTES CONSTRUCTIVOS S.L. (PEC)
- SUMINISTROS SANTA ELENA, S.L.U.
- VALERO TORRES, FRANCISCO
- VARGAS GARCÍA MANUEL

Datos de contacto de empresas del sector



TESEAA
AIRE ACONDICIONADO

Técnicos Diplomados y Autorizados
Sta. M.^a Mazzarello, Local 7
Telf: 954 647 966
Fax: 954 932 508
teseaa@teseaa.com



P. Santana
PEREZ SANTANA
MONTAJES ELÉCTRICOS

Pol. Calonge, Calle Titano 9,10
Parcela 17
Telf: 954 367 107
Fax: 954 361 430
Móvil 618 955 390



DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN
PROFESIONALES
RECLAMOS y REGALOS DE EMPRESA

Bernardo Muñoz Vega
PUBLICIDAD

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

P. Empresarial «Nuevo Torneo» · N 220
41015 Sevilla · Telf. **954 438 169**



COINTRA

SERVICIO TECNICO OFICIAL
VENTA DE RECAMBIOS

C/ LABRADOR NAVE 44
POL IND PAGUSA
41007 - SEVILLA
TLF: 954 58 16 45
www.conseyma.es



Chaffoteaux

SERVICIO TECNICO OFICIAL
VENTA DE RECAMBIOS

C/ LABRADOR NAVE 44
POL IND PAGUSA
41007 - SEVILLA
TLF: 954 58 16 45
www.conseyma.es

ÁBACA SOLAR

instalaciones y mantenimiento
de energía solar

C/ Ulises, # 53, 41020 Sevilla

Telf: 954 44 12 71
Móvil: 658 840 798

E-mail: abacasolar@arrakis.es



ELRODSUR, S.L.
MONTAJES ELECTRICOS

Megado de línea B. T., y certificado;
Tendido de cables; Localización de Averías
y trazado en líneas subterráneas.

P.I. EL PILERO, C/ TEJEDORES, 4
41410 - CARMONA (SEVILLA)
TLF: 95 414 19 95
FAX: 95 419 61 62
MOVIL: 605 800 293
E-MAIL: e.rodriquez@elrodsur.es
WEB: www.elrodsur.com



Epyme

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

gabinete.prensa@epyme.org



Epyme

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

gabinete.prensa@epyme.org



Epyme

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

gabinete.prensa@epyme.org



Epyme

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

gabinete.prensa@epyme.org



Epyme

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

gabinete.prensa@epyme.org

Gas Natural presentó en Sevilla sus planes de expansión de la mano del instalador

Gas Natural, socio colaborador de Epyme, dio a conocer a los instaladores la planificación de la Compañía para 2011 en la que el instalador habilitado de gas puede tomar parte y beneficiarse de un mercado en expansión. Todo esto en una Jornada Técnica celebrada en el Hotel Hesperia el pasado 30 de marzo. Durante el acto la empresa presentó los procesos de comercialización de gas natural para vivienda habitada y su oferta Pública 2011. El evento culminó con un curso de cata de aceite de oliva.

Gas Natural Andalucía, empresa integrada en Gas Natural Fenosa, es el principal distribuidor de gas natural al mercado doméstico-comercial en la comunidad andaluza.

Actualmente, la compañía está presente en más de 80 municipios andaluces, entre los que se encuentran las ciudades de Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Jerez de la Frontera, Cádiz, Málaga y Sevilla, donde cuenta con más de 350.000 puntos de suministro a los que distribuye energía en una red de infraestructuras que supera los 4.000 kilómetros.

Durante el 2011 la empresa Distribuidora tiene prevista importantes inversiones de consolidación y mantenimiento de la Red en Sevilla y en toda Andalucía.

Durante el acto Francisco Herrera y Juan Antonio Pazos, Delegados de Gas Natural de Sevilla Capital-Huelva y Sevilla Municipios-Cádiz respectivamente, explicaron estos Planes de Gasificación que la empresa realizará en 2011.

Según los representantes de Gas Natural en momentos de crisis como los que está pasando el instalador, el crecimiento que tiene previsto la compañía Gas Natural en Andalucía y en particular en Sevilla, supone una importante oportunidad de negocio.

Este crecimiento exige recursos de empresas instaladoras dispuestas a participar sin inversión alguna.

Igualmente durante el acto se presentó la oferta pública de la compañía para el 2011 y las ofertas especiales segmentadas.

Esta oferta está dirigida a profesionales empresas o grupo empresas que cuenten con profesionales cualificados que reúna los requisitos de capacidad técnica y económica y quieran participar como empresas colaboradoras de Gas Natural.

La oferta está disponible en la página web: www.gasnaturaldistribucion.es donde se



Personalidades de Epyme y Gas Natural juntas durante el evento.



La jornada contó con una gran presencia de los instaladores de Epyme. Manolo Gil, Director General de Gas Natural Andalucía durante la presentación.

puede descargar y estará vigente hasta el 31 de Diciembre de 2011.

Las versiones disponibles de la oferta pública son 'pdf editables' (permite cumplimentar los datos en el ordenador y posteriormente imprimir).

La remuneración económica consta de 3 tramos, según las puestas en servicio que se vayan a realizar durante el año 2011 en los mercados saturación vertical, saturación horizontal y saturación próxima. Así entre 1 y 75 se remunerará con 100 euros c/u entre 76 y 499 con 350 euros c/u y a partir de 500 con 450 euros.

Para los mercados comercial y calefacción la remuneración se establece por tarifa contratada en tramos que pasan por los 250, 400, 600 y 1000 euros.

Además de la Oferta Pública la Distribuidora incluye campañas especiales/segmentadas durante el año, por ello se incluye una pequeña cláusula en la oferta donde informa su futura existencia. El detalle de cada campaña se informará en un anexo de la Oferta pública, y al entrar en vigor se informarán en la web ya mencionada y las empresas instaladoras interesadas las deberán firmar para poder aplicarlas.

Empresas que apuestan por la calidad

Epyme mantiene un acuerdo de colaboración con Emilio Aguiar Giménez para el asesoramiento en la implantación de sistemas de gestión de la calidad que incluye desde la petición de subvenciones hasta la certificación. para más información contacta con la Asociación o con Emilio Aguiar Giménez en el tfno. 629.94.75.28

CERTIFICACIÓN

Las empresas que implantan sistemas de gestión de la calidad tienen la posibilidad de certificar externamente su calidad, para ello un organismo de certificación acreditado audita a la empresa para comprobar la adecuación documental de su sistema de calidad a los requisitos de la norma de referencia y que la misma está implantada en la empresa. Una vez realizada la auditoría y comprobada por la entidad de certificación la correcta implantación, procede a extender el certificado de registro de empresa.

**Emilio Aguiar Giménez. Licenciado en Máquinas Navales
Gabinete de Calidad**

EMPRESAS EN PROCESO DE CERTIFICACIÓN

FONMAY	DOAL S.L. (INTEGRADO)
EQUIFRIO (INTEGRADO)	JUMAFE (INTEGRADO)
TECLIMEL (INTEGRADO)	ANURPE (INTEGRADO)

EMPRESAS EN PROCESO DE DE IMPLANTACIÓN

ISFON 7 (INTEGRADO)
SEMELEC (INTEGRADO)
APROSUR (INTEGRADO)
IC&ASOCIADOS (INTEGRADO)
PEC (INTEGRADO)
CUADROS ELÉCTRICOS NAZARE-
NOS (INTEGRADO)
MITESAM (INTEGRADO)
LOPESA (INTEGRADO)
IMEL GROVE (INTEGRADO)
CARMOSUR (INTEGRADO)
DISELTEC
FRICASOL
DOBETEL
I.E. BARROSO

EMPRESAS QUE HAN CONSEGUIDO LA CERTIFICACIÓN

ANTONIO REINA S.L.
GRUPO C&G
ARTRAEAL (INTEGRADO)
ENYCON (INTEGRADO)
CUADROS ELÉCTRICOS OROMANA
MODELECT (INTEGRADO)
LICLIMA (INTEGRADO)
FERPI
D.T.E.(INTEGRADO)
CRIMASA (INTEGRADO)
KLIMALUFT (INTEGRADO)
CEA SA (INTEGRADO)
MITELEC (INTEGRADO)
KIMIAQUA (INTEGRADO)
ELECTROISLA-SUR (INTEGRADO)
CLIMAGAS SL
INTERGAS (INTEGRADO)
SELECON (INTEGRADO)
HM INSMAN (INTEGRADO)
PRELAB (INTEGRADO)



Avenida Diego Martínez Barrio, 1, 4º A
Teléfono 95 423 10 11 Fax 95 423 95 55
41013 - SEVILLA
ateco@atecobrokers.com

Registro Dirección General de Seguros J-0435
Contratado Seguro de Responsabilidad Civil, según Ley

ASESORAMIENTO PROFESIONAL E INDEPENDIENTE EN SEGUROS GENERALES

Algunos seguros que ofrece ATECO:

- Todo Riesgo Montaje de Instalaciones
- Decenal de Daños Construcción (L.O.E)
- Energía Solar Térmica y Fotovoltaica
- Responsabilidad Civil Profesional
- Responsabilidad Civil de Empresas
- Responsabilidad Civil de Administradores
- Negocios (naves y locales)
- Accidentes y baja laboral Autónomos
- Salud / Medicina Privada

EPYME viene confiando en ATECO desde 1996 para el asesoramiento en la contratación de los seguros de Responsabilidad Civil y de Accidentes de Convenio de sus asociados

Atención en EPYME de Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 y Miércoles 17:00 a 20:00. Tel. 954 46 76 76 e-mail: ateco@epyme.org

Prysmian celebra el éxito del nuevo AFUMEX DUO en las grandes capitales

Prysmian ha desarrollado un exitoso plan de presentaciones entre finales de 2010 y principios de 2011 dando a conocer el nuevo cable Afumex Duo en las principales capitales de provincia del país, y que es fruto de los resultados del esfuerzo innovador de la empresa. Más de 1.500 profesionales del sector, entre ingenieros, instaladores, arquitectos y distribuidores han asistido a estas jornadas de formación. Entre ellos los socios de Epyme que disfrutaron de una jornada técnica a cargo de los representantes de la empresa.

Prysmian ha presentado, entre los pasados meses de septiembre y enero, en las principales capitales del país: Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla y Coruña, el nuevo cable Afumex Duo a los principales actores del sector, superando los 1.500 asistentes entre ingenierías, gabinetes de arquitectura, distribuidores e instaladores eléctricos.

El nuevo cable Afumex Duo es la forma más sencilla y económica de llevar la fibra óptica hasta el interior de las viviendas permitiendo así a sus ocupantes disfrutar de varias aplicaciones conectadas a Internet de forma simultánea y todas ellas con muy alta velocidad de conexión. Este cable es la mayor revolución en el sector del cable de las últimas décadas y surge como resultado de la posición de liderazgo tecnológico que ocupa Prysmian y de más de dos años de trabajo e inversión en I+D+i sólo al alcance de fabricantes globales, capaces de dar respuesta a los cables y accesorios, tanto de energía como de telecomunicaciones.

En la jornada celebrada en Epyme Lisardo Recio Maíllo, asesor técnico de Prysmian, realizaba un montaje en directo, contestando a las cuestiones técnicas que se suscitaban entre los asistentes sobre el proceso de montaje del nuevo cable.

Gracias a estas demostraciones de montaje en directo se hizo patente la extrema sencillez de instalación del nuevo cable, así como la facilidad de manipulación de la fibra óptica para su conectorización y empalme.

La fibra óptica con la que está desarrollada el nuevo cable Afumex Duo de tipo G.657, es una fibra de alta resistencia mecánica e insensible al doblado, siendo por lo tanto ideal para ser instalada en derivaciones individuales, donde las exigencias de



Lisardo Recio junto a Gerardo Parejo en la jornada técnica de Epyme

radios de curvatura del cable son importantes y en entornos de obra, donde el cable puede sufrir un cierto "maltrato" a causa del propio movimiento típico de una obra.

También se explicó las motivaciones que han llevado a Prysmian a desarrollar esta nueva familia de cables y las necesidades para las que Afumex Duo da respuesta. Igualmente se presentaba el proceso a seguir a la hora de proyectar o diseñar una vivienda equipada con el nuevo cable Afumex Duo y que básicamente consiste en prever unas derivaciones individuales de una longitud total ligeramente mayor, así como hacer una previsión de espacio en el interior de cada una de las viviendas para colocar la roseta de conexión final del usuario y un espacio específico en una zona común del edificio donde colocar el cuadro de repartición de las fibras ópticas entre el operador y cada uno de los usuarios.

PrysmiTool

Por último se presentó el programa PrysmiTool de Prysmian. Es un software totalmente gratuito (sin necesidad de regis-

tro en la página web) que Prysmian pone a disposición del profesional para el cálculo de secciones de conductores PrysmiTool. Un programa basado en los criterios del RBT único en el sector.

Una herramienta de gran utilidad para ingenieros, instaladores, distribuidores, estudiantes, etc...

A través de menús, PrysmiTool va guiando al usuario en la elección del emplazamiento, el sistema de instalación, el tipo de cable y la introducción de datos numéricos de aplicación en el cálculo.

En la pantalla final junto con la solución se recogen todos los datos. Asimismo se puede obtener un informe completo personalizable e imprimible. PrysmiTool permite también guardar los cálculos realizados y modificar sus datos para rehacerlos fácilmente.

El programa incluye una guía de usuario y el catálogo de baja tensión para consultar todas las características del cable elegido.

El software puede descargarse directamente en la dirección www.prysmian.es

Juan Espadas Cejas expone su programa frente a los socios de Epyme

El candidato a la Alcaldía de Sevilla por el PSOE Juan Espadas Cejas visitó las instalaciones de Epyme para compartir con los socios su programa de gobierno donde se contemplan distintos planes para reactivar la economía de la ciudad. Durante el encuentro los instaladores trasladaron al candidato los problemas por los que pasa el sector, así como distintas propuestas para dinamizar la actividad de la pequeña empresa instaladora en Sevilla.



Juan Espadas Cejas, candidato a la Alcaldía de Sevilla, junto a Juan Antonio Algarín, presidente de Epyme y Gerardo Parejo secretario general de la Asociación

Siguiendo la estela iniciada en el 2010, la Asociación continuó con una serie de Jornadas Informativas en las que representantes de los principales partidos políticos visitan Epyme, con el objetivo de mostrar el trabajo que en el sector de la instalación vienen desarrollando y desarrollarán en la capital sevillana.

En esta ocasión fue el turno de Juan Espadas Cejas, candidato a la Alcaldía de Sevilla por el Partido Socialista.

El candidato socialista comenzó su intervención agradeciendo la invitación de Epyme y explicando brevemente su trayectoria política.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla y ligado al campo de la Política y Gestión Medioambiental hoy en día es Senador andaluz por el Partido Socialista y Consejero de Vivienda y Ordenación del Territorio de la Junta de Andalucía, cargo éste último que desempeñó hasta marzo de 2010.

Acto seguido, Espadas comentó el proyecto político y económico en el que viene trabajando para Sevilla "un proyecto que contempla un cambio de ciclo político y económico tanto a nivel mundial como a nivel local, un proyecto que exige mayor consenso en las fuerzas políticas que dé un mayor equilibrio a la ciudad y con el que ganen todos los ciudadanos".

Dentro de este proyecto Espadas apuesta por un nuevo equipo de gobierno en Sevilla, con un nuevo proyecto de ciudad, cogiendo el testigo del actual equipo, aceptando y corrigiendo sus errores y al mismo tiempo mejorando zonas estratégicas de la ciudad.

También apuesta el candidato del PSOE por una reconversión del mercado de la vivienda "un pilar básico de la actividad económica".

Una de las grandes bazas del representante del partido socialista, pasa por un gran proyecto para la Gran Sevilla, que incluya a zonas estratégicas de todo el área metropolitana.

En estos suelos productivos colindantes entre ayuntamientos de la Gran Sevilla es donde Juan Espadas pretende potenciar tejido industrial tradicional de la ciudad y además abrir el abanico de sectores industriales de manera que Sevilla tenga una dinámica actividad económica.

Así identifica su proyecto el candidato socialista en cuyo eje ubica a la economía y el empleo.

Al terminar su presentación participó en un interesante debate con los socios de Epyme, en el que le manifestaron los problemas financieros que tiene la pequeña empresa, los retrasos en los pagos a pesar de la Ley contra la Morosidad, el impago que sufre el sector, y la indefensión del sector frente al intrusismo.

También plantearon los socios de Epyme la posibilidad de obtener un terreno de equipamiento del ayuntamiento de Sevilla en el que se pueda instalar la nueva sede de Epyme.

Alcad celebra en Epyme dos cursos sobre Televisión Digital Terrestre

El primero de ellos, celebrado durante el mes de febrero, versó sobre sistemas de Antenas Colectivas: cálculo y dimensionamiento. El segundo, que tuvo lugar en el mes de marzo, fue un curso de Montaje, Programación y Ajuste de cabeceras TDT. Ambas jornadas registraron una gran afluencia de público lo que demostró una vez más el interés que entre los socios despierta las jornadas propuestas por el socio colaborador Alcad.

Vidal Olavarría, Delegado de la zona Andalucía de la empresa Alcad, visitó una vez más las instalaciones de Epyme para la realización de ambos cursos.

En el primero, celebrado el pasado 2 de febrero, el ponente explicó el funcionamiento de las instalaciones colectivas de TDT, en un nivel básico.

Su objetivo fue definir los conceptos elementales de este tipo de instalaciones, resaltando el dimensionamiento de la red, el cálculo de pérdidas y los distintos equipos de cabecera y antenas que conforman esta instalación.

El ponente resaltó que este tipo de instalaciones requieren un gran rigor a la hora de su proyección, instalación, y mantenimiento. Desde el diseño del sistema de captación a la topología de la red son factores claves para cumplir su objetivo.

Por último presentó las distintas soluciones de Alcad para este tipo de instalación de las cuales resaltó las principales características:

- Mantenimiento sencillo.
- Posibilidad de actualizar añadiendo o cambiando módulos.
- Montaje simple y robusto.

Curso de Montaje, Programación y Ajuste de cabeceras TDT

Más de un mes después, el pasado 17 de marzo se celebró el segundo curso de Alcad.

En él, también desde un nivel básico, se explicó al socio todo lo relacionado con las cabeceras TDT.

El ponente definió a este componente como el conjunto de equipos que tratan la señal de televisión para adaptarla a los niveles de señal óptimos para después distribuirla al usuario con una calidad que permita su correcta recepción.



Imágenes de las dos jornadas organizadas por Alcad



Su configuración es única por instalación y depende de numerosos factores; tipo de servicios a recibir (satélite, terrestre,

FM...), nivel de señal recibido, morfología de la red de distribución, atenuaciones del medio de distribución, etc.

Programación Integral presentó la versión "BaseGes SaaS" en régimen de alquiler totalmente subvencionada

Programación Integral, socio colaborador de Epyme, continúa adaptando sus productos al intalador. En esta ocasión presentó, durante una jornada técnica, su nueva versión del software de gestión "BASEGES como Servicio", SaaS (Software as a Service). Esta novedad se basa en un modelo de acceso al software de gestión integral (ERP, CRM,...) en régimen de alquiler, en lugar de compra, por un precio muy asequible. Esta herramienta estará subvencionada para las primeras 35 empresas que se adhieran al proyecto.

Con BaseGes como Servicio, las pymes pueden aprovechar sus beneficios al externalizar gran parte del hardware y todo el software necesario, disponiendo en todo momento de la última tecnología por un coste mínimo.

BaseGes SaaS ofrece todas las prestaciones de la reconocida aplicación de gestión comercial y contable BaseGes Win32, que cuenta con más de 20.000 usuarios, vinculada además, en este modelo, al banco de precios Datapac, disponiendo así de las tarifas de los fabricantes del sector constantemente actualizadas.

Se accede siempre a la última versión de la aplicación, que contiene las nuevas funciones incorporadas. El alojamiento tiene lugar en un servidor con antivirus y en el que se realizan copias de seguridad automatizadas, para garantizar la seguridad de la información que aloja. Los datos están en dos discos duros, si uno fallara entraría en funcionamiento el otro y un tercer disco duro realizaría copia de seguridad del no dañado. Además se producen copias diarias en dos servidores externos geográficamente separados.

Y todo ello con las máximas garantías en la protección y confidencialidad de los datos de las empresas usuarias, ya que el software se encuentra alojado en un Data Center con los más altos estándares de seguridad. Cuando el usuario se conecta pasa por un potente Firewall, adentrándose en un portal cifrado con certificado de seguridad SSL y con acceso restringido al servidor.

Para pymes, autónomos o pequeñas oficinas remotas que carecen de la capacidad para gestionar sistemas complejos, la opción SaaS abre nuevas posibilidades para conseguir los beneficios asociados al uso de los últimos avances tecnológicos y ser más competitivos.



La jornada fue seguida con interés por los socios de Epyme.

Implantación del sistema en Epyme

Treinta y cinco asociados a Epyme podrán disfrutar de forma gratuita de esta herramienta gracias a una subvención otorgada a por la Junta de Andalucía a la consultora iBISCOnet, que llevará a cabo el proyecto de implantación.

Los requisitos para poder acceder a esta subvención pasan por ser PYME (NO PUEDEN PARTICIPAR ni comunidades de bienes, ni sociedades civiles, ni AIE) con uno o más empleados por cuenta ajena en plantilla y estar al corriente con Hacienda y con la Seguridad Social.

SaaS en constante crecimiento

SaaS se ha convertido en algo habitual ya que se trata del modelo de gestión utilizado en el correo electrónico o en la banca online. La disponibilidad de un ancho de

banda cada vez mayor, así como de una seguridad más estricta y una mayor fiabilidad de Internet han contribuido a popularizar SaaS en el mundo de las tecnologías de la información. De hecho, las empresas de todo el mundo confían en la red para apoyar sus operaciones del día a día; instituciones financieras, empresas comerciales, etc., confían en su seguridad para realizar hasta las más sensibles operaciones.

El número de servicios que está migrando hacia este tipo de soluciones alojadas ha crecido notablemente en los últimos años, y en este sentido el analista de mercados IDC estima que en 2012 la penetración se habrá incrementado en un 300%. Para los analistas de Gartner Group, para el año próximo SaaS será el modelo de entrega para una parte importante de las nuevas aplicaciones de software.

Endesa presenta a los instaladores su Plan de sustitución de contadores “la telegestión”

En una jornada a la que asistieron un gran número de socios de Epyme e instaladores en general, la compañía suministradora presentó su ambicioso plan de sustitución de contadores que culminará en el 2015 (adelantándose tres años a los plazos previstos en la legislación española). El sistema digitalizado de Endesa, se conoce como PLC (Power Line Communications) y consiste en la transmisión de información de los contadores particulares a través de la línea eléctrica hasta los concentradores, desde los que se envían los datos hasta los centros de control, que se situarán en las principales ciudades.

Los clásicos contadores con una rueda que gira y gira indicando el consumo de las viviendas tiene sus días contados.

Serán sustituidos por una nueva generación de contadores electrónicos que serán monitorizados por las compañías suministradoras en lo que se antoja como una de las modernizaciones más grandes del sistema eléctrico español.

Por esta razón, Endesa convocó a los instaladores en una jornada técnica en la que explicó el funcionamiento del nuevo contador.

Se trata de un sistema que incorpora la última generación tecnológica, y que supondrá un gran avance en la mejora de la calidad de atención al cliente, le aportará servicios de valor añadido y optimizará la eficiencia energética. El sistema está diseñado de forma modular y con la perspectiva de poder incorporar las aplicaciones futuras de redes inteligentes.

Ventajas de la telegestión

La telegestión permitirá al cliente conocer los datos de su consumo eléctrico de modo casi instantáneo, por lo que tendrá la posibilidad de elegir las mejores tarifas para sus necesidades energéticas y planificar su consumo. Además, todas las operaciones de alta, baja, reconexiones, control de potencia y cambios de tarifa se podrán realizar de manera remota e inmediata.

La telegestión ofrece ventajas también para el sistema eléctrico: proporciona información fiable y constante sobre el comportamiento de la red, lo que permite una mejor toma de decisiones de explotación; mejora la eficiencia global del sistema eléctrico y podrá evitar sobrecargas; contribuye a disminuir las pérdidas de distribución; y favorece la gestión de la demanda energética, contribuyendo a la eficiencia energética y a la reducción de emisiones de CO₂.



La jornada fue seguida con interés por los socios de Epyme.

Gracias a la instalación de los telecontadores, los clientes podrán disfrutar de las futuras aplicaciones comerciales y de gestión que llegarán en la próxima generación de redes eléctricas.

Telecontadores de nueva generación

Endesa comenzó a trabajar en este proyecto en 2002, ante la obligación que la orden itc/3860/2007 (BOE núm. 312 de 29/12/2007) impone a las Distribuidoras a instalador contadores con tecnología de telegestión.

Con este sistema los consumidores podrán planificar de una forma eficiente y exacta sus consumos.

En 2007 y 2008 se realizaron las primeras pruebas piloto con 12.000 clientes en Andalucía y Cataluña, que han permitido a Endesa ser la primera empresa española en desarrollar originariamente un sistema de telegestión de acuerdo a las directivas españolas y europeas en esta materia.

El plan se completó con la instalación de 150.000 contadores durante el 2010. El plan de sustitución masiva comenzó en

2011 y hasta el 2015 se instalarán 13 millones de contadores en viviendas y pequeños comercios, reduciendo en tres años el plazo establecido por la legislación.

La compañía, aprovechando la experiencia y conocimiento de Enel (que ya utiliza satisfactoriamente este sistema para más de 32 millones de clientes), ha desarrollado una nueva generación de contadores basada en la última tecnología disponible y se ha adelantado al plazo que marca la legislación para su implementación masiva.

Además del equipo que se instalará en el domicilio particular de los abonados, Endesa colocará en todos sus centros de transformación de baja tensión un sistema denominado “concentrador” que gestionará los contadores de manera automática y remota comunicando con ellos a través de la propia red eléctrica y utilizando un protocolo de comunicaciones PLC (Powerline Communications). La encriptación y autenticación de los datos garantiza al cien por cien la seguridad del cliente y de la información que circulará a través de la red.

UTC Fire Security despierta el interés de los socios con sus sistemas de detección de incendios

UTC Fire Security, nuevo Socio Colaborador de Epyme, celebró el pasado 9 de marzo en la sede de la Asociación, una Jornada Técnica sobre instalaciones de detección de incendios. En el evento se comentó con lujo de detalles los tipos de detección que pasan por los sistemas convencionales de detección de incendios, los sistemas de detección de Monóxido de Carbono (CO), los sistemas analógicos de detección, así como los complementos del sistema.



La jornada fue apoyada por un gran número de socios

Jesús Roldan, Director Comercial de UTC Fire Security Sur, fue el encargado de llevar a cabo la ponencia sobre las instalaciones de detección de incendios.

Después de realizar una breve introducción sobre la historia de la empresa UTC Fire Security, procedió a explicar los distintos tipos de sistemas de detección.

Empezando por los sistemas de Detección Convencional, cuyos elementos se agrupan por zonas, ideal para instalaciones pequeñas y medianas.

Estos elementos están compuestos por centrales de detección y extinción que se pueden adaptar por zonas a las necesidades de cada instalación.

Luego pueden encontrarse los sistemas de Detección Analógico KSA que incorporan la más moderna tecnología de protección contra incendios. Estos sistemas son capaces de soportar hasta 4 lazos con capacidad para 125 detectores y 125 módulos, pulsadores o sirenas.

Le sigue el sistema de Detección Analógico en red capaz de soportar hasta 32 lazos con capacidad para 128 detectores y 128 módulos, pulsadores o sirenas.

Luego se pasó a explicar las características de los detectores especiales. Estos sistemas están diseñados para instalaciones con necesidades específicas de monitoreo y detección. Entre ellos destacan: el detector de conductos, de alta temperatura, lineales de humos, de llama y alta temperatura, de aspiración por detectores puntuales, de aspiración láser y accesorios, detección lineal de calor, sensores de humo autónomos y detectores de gas autónomos, entre otros.

También posee la empresa una amplia gama de detectores de gases. El Monóxido de Carbono, por ejemplo, constituye un gran peligro para el hombre ya que hay numerosos aparatos que se utilizan habitualmente en los hogares que son fuentes potenciales de emisión de este gas: automóviles convencionales, cocinas, calderas, calefactores, chimeneas, etc.

Muchos sistemas de detección de Monóxido de la gama, han sido concebidos para su aplicación en aparcamientos de vehículos donde pueden acumularse concentraciones de CO. Sin embargo su uso no está limitado a este tipo de instalaciones ya que pueden instalarse en cualquier zona que sea susceptible de contaminación por CO.

Por último se mostró a los socios los complementos del sistema (sistemas láser, barreras, detectores infrarrojo y cable sensor) y se realizó una demostración del software de configuración para sistemas analógicos.

Sobre UTC

UTC Fire Security es una compañía líder a nivel mundial en tecnología de protección y equipos de seguridad (detección de incendios, detección de gases, intrusión y control de accesos, Circuitos Cerrados de TV,...) que en 2010 ha incorporado como distribuidor oficial a Datsa Seguridad apostando así por un trato más cercano con el cliente.

Sistemas de ventilación y eficiencia energética la propuesta de Alder Venticontrol en Epyme

El pasado 15 de marzo, tuvo lugar en la sede de la Asociación, una Jornada Técnica sobre instalaciones de ventilación de viviendas y eficiencia energética a cargo de Alder Venticontrol, nuevo Socio Colaborador de Epyme. Durante el acto se hizo hincapié en la necesidad de ventilar, soluciones de ventilación, las exigencias del código técnico de la Edificación DB HS3 y aspectos ligados al montaje y estanqueidad de estos sistemas.



La charla del nuevo socio colaborador tuvo una gran aceptación de público

La ponencia comenzó con una breve introducción en la que se pone el énfasis en la necesidad de ventilar.

La función básica de la ventilación que pasa por renovar el aire necesario para la respiración, evitar la acumulación de olores o gases tóxicos, garantizar el correcto funcionamiento de los aparatos de combustión y evitar el deterioro de la vivienda, fueron ampliamente explicados.

Posteriormente se pasó a la explicación de la normativa en materia de ventilación cuyo principal exponente es el documento HS3 relativo a la calidad de aire interior del Código Técnico de la Edificación.

Esta normativa propone un esquema de ventilación general de la vivienda y exige unos caudales mínimos de ventilación.

Seguidamente se comentaron distintas soluciones de ventilación para tipos de instalaciones como por ejemplo:

- La ventilación híbrida.
- Ventilación mecánica (simple o doble flujo)
- Sistemas simple flujo de caudal constante.

- Sistema simple de flujo modulado.
- Sistema doble flujo autorregulable.
- Sistema doble flujo autorregulable geotérmico.

Otro de los bloques de la ponencia estuvo compuesto por la certificación energética de edificios y la ventilación y eficiencia energética.

En este apartado se definieron los criterios de certificación y la forma de cálculo mediante el Calener.

También se explicó el importante peso de la ventilación en el consumo energético, por ejemplo un sistema simple flujo a caudal constante tiene un peso de un 40% en la demanda energética total del edificio.

Se destacó que las soluciones Hidro Dit de Alder proporcionan un ahorro energético muy elevado, lo que ligado a una baja inversión produce unos retornos muy rápidos comparados con otras actuaciones.

Durante la exposición también se resumió de forma detallada todo lo concerniente a la acústica en las instalaciones.

Desde las exigencias reglamentarias del Código Técnico de la Edificación, hasta las molestias acústicas más comunes tanto las producidas por la propia instalación, como por ruidos interiores, exteriores o componentes específicos.

A estos problemas, Eduardo Bielza Carcelen recomendó distintas soluciones según el caso como silenciadores, abrazaderas isofónicas, bocas de extracción y muchos más componentes que Alder Venticontrol pone en el mercado para la atenuación acústica adaptada a cada proyecto.

Una vez solucionada la acústica, el ponente se adentró en los elementos que mejoran la estanqueidad de la red. Productos como los accesorios con junta, el MS PRO o el RT FLEX, son capaces de producir un ahorro del caudal del 9% y una reducción del consumo del motor de entre el 8 y el 10%. Y es que estos tres accesorios utilizados de forma conjunta llevan el nivel de fuga de un 10% (en redes estándar) a un 1%.

La última parte de la ponencia estuvo dedicada al montaje de los equipos de ventilación en las instalaciones.

Para concluir se recorrió entonces con los instaladores todo el proceso de montaje, pasando por el sistema general de montaje, el desglose, el mantenimiento y la puesta en marcha.

Sobre Alder Venticontrol

Alder Venticontrol es una compañía internacional cuya filosofía es mejorar la calidad del aire en los edificios para dar mayor calidad de vida a las personas. Desde el hábitat individual y colectivo hasta los edificios del sector terciario, Alder Venticontrol propone sus ideas innovadoras en cinco sectores específicos: ventilación, aspiración centralizada de polvo, difusión y distribución del aire, protección contra incendios y protección acústica.

Epyme colabora con la PMcM en la organización de una jornada sobre morosidad

El pasado lunes 21 de marzo tuvo lugar en Sevilla -en el Pabellón de Italia-, una nueva sesión informativa organizada por la PMcM, sobre la aplicación e interpretación de la Ley 15/2010 de Medidas de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales. El objetivo es facilitar a las empresas las herramientas y criterios básicos para la aplicación de la nueva Ley.

La Plataforma Multisectorial Contra la Morosidad prosigue con el ciclo de jornadas iniciado en 2010 sobre esta materia, y que tiene previsto impartir por toda la geografía española.

Tras el gran éxito de participación cosechado en Valencia el pasado 1 de marzo, ahora es el turno de Andalucía, una zona especialmente castigada por la lacra de la morosidad.

En concreto en Sevilla, donde arropados por los socios de Epyme participaron D^a Isabel Navarro, abogada y miembro de la Comisión Jurídica de la Plataforma; el experto en morosología y asesor de la PMcM, Pere J. Brachfield, además del director ejecutivo de la organización, D. Francesc Sisó Creus.

Sisó Creus fue el primero en tomar la palabra para hacer una breve introducción sobre la Plataforma y destacar los grandes logros de la organización como la supresión del pacto entre partes, los 60 días de plazo de pago sin excepciones en operaciones privadas y 30 en operaciones con la administración, o la posibilidad de que organizaciones empresariales, defiendan, en nombre de sus asociados, la aplicación de la Ley.

También explicó el trabajo que actualmente se está haciendo desde la Plataforma, como por ejemplo:

“Es imperativo que se cree el observatorio contra la Morosidad, que elabore informes sobre plazos de pago y evolución de los índices de morosidad, así como la aplicación de la nueva Ley (la PMcM ya ha elaborado un amplio estudio sobre la evolución de la Ley).

Es imprescindible modificar el Art. 80 de la Ley del Iva para permitir que las Pymes puedan aplazar el pago del IVA hasta el cobro real de las facturas en las que se



Plano General de la Jornada celebrada en Sevilla

devenque el impuesto.

Avanzar en el concepto de indemnización por costes de cobro, que se reconoce en la Ley y desarrollar a fondo un Reglamento Sancionador eficaz (la PMcM ha elaborado un borrador del mismo).

Un Morosólogo

A continuación Pere J. Brachfield, especialista en morosidad, fue el encargado de realizar la segunda parte de la ponencia.

Brachfield comentó la difícil situación que se vive en España que tiene un índice de morosidad de 166, mientras que la media europea está en 154.

Luego comentó la difícil situación de recobro. En estos casos el 76% de las empresas optan por una gestión amistosa para cobrar y sólo el 0,5% van a la vía judicial.

Pero si la gestión amistosa fracasa sólo el 23% de las empresas acuden a los tribunales, mientras que el 80% de las empresas buscan acuerdos amistosos a cualquier precio: quitas, moratorias, fraccionamientos, recuperar mercancías....

Por otro lado el 60% de las empresas prefieren renunciar al cobro y perdonar la

deuda, antes de ir a los tribunales y es que sólo la mitad de las sentencias judiciales se llegan a ejecutar y de las que se ejecutan se recupera, en promedio, el 34% de la cantidad reclamada, posicionándose España con estos datos como el 2º país con peor índice recuperación.

Posteriormente el especialista se adentró en la Ley, analizando los artículos más importantes y de mayor trascendencia para las Pymes que figuran en la Ley 15/2010.

Por último Isabel Navarro, abogada y miembro de la Comisión Jurídica de la Plataforma, explicó a los instaladores los supuestos legales en caso de incumplimiento y las preguntas más frecuentes que llegan a la comisión jurídica.

Sobre la PMcM

La Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM) agrupa a una treintena de instituciones sectoriales de toda España, entre las que se encuentran Conaif y Fenie, que en conjunto representan a más de 1 millón de empresas -con un cifra de negocio cercana a los 150.000 millones de euros- que dan empleo a más de 4 millones de trabajadores y autónomos (www.pmcm.es).

La eficiencia energética al servicio de la calefacción eléctrica es la apuesta de Rointe

Rointe, nuevo socio colaborador de Epyme, ha celebrado el pasado 22 de marzo, un Curso de Eficiencia Energética y Sistemas de Calefacción Eléctrica con control digital. Durante el curso se mostró a los asistentes el funcionamiento, la instalación, las características y técnicas de venta de los novedosos sistemas Rointe. A los asistentes al evento se les hizo entrega de: material didáctico, carpeta técnica Rointe, parka profesional y diploma. Además al finalizar el acto se sorteó un viaje de un fin de semana en un Parador Nacional.

La impartición del curso estuvo a cargo de José Dengra Pérez, Jacobo Aliaga Monzón y Manuel García Gulli, Presidente fundador, Director comercial en España y Delegado en Sevilla de Rointe, respectivamente, que se volcaron con los asistentes en el desarrollo del acto.

Los ponentes desarrollaron el siguiente contenido:

- Situación del mercado de la calefacción.
- Conceptos técnicos de calefacción.
- Cálculo real de una vivienda.
- El Sistema Digital Rointe
- Manual de Eficiencia Energética.
- Gama de productos Rointe
- Club Rointe
- Técnicas de Venta y Negociación.

El sistema digital de Rointe

El Sistema Digital Rointe está basado en desarrollos exclusivos con tecnología digital de última generación, una tecnología innovadora basada en tres pilares fundamentales: Optimizer Energy Plus, Ecoese System y High Quality Components.

El Optimizer Energy Plus patentado por Rointe, optimiza la energía de una forma eficiente, bajo un control de la temperatura ambiente y de la temperatura del fluido. Es por tanto un sistema de control único en el mercado de la calefacción eléctrica. Gracias a esta tecnología, para mantener una estancia a una temperatura estable de 21°C durante 12 horas, el tiempo total de consumo es de cinco horas y el de no consumo es de siete horas, lo que supone un ahorro energético del 60%.

Los sistemas de Rointe incorporan además Aluminio de gran pureza (99%), inyectado con alta densidad para obtener el máximo rendimiento y una perfecta disipación del



Los socios apoyaron la iniciativa

calor por la convección natural del aire, aprovechando el 100% de la energía consumida.

Estos sistemas emplean un aceite térmico de baja viscosidad y alto rendimiento calorífico, con un punto de ebullición de 330°C, inalterable con los años de funcionamiento.

También están integrados a una electrónica digital de última generación, soldada sin plomo, utilizando componentes de la máxima calidad que garantizan un perfecto control y total fiabilidad en la programación del horario de funcionamiento y selección de la temperatura.

Otro elemento que garantiza la calidad de los productos Rointe es la resistencia eléctrica blindada en acero inoxidable, con un perfecto equilibrio de vatios-centímetros. Uniforme disipación del calor al

aceite teniendo una larga vida de funcionamiento.

Club Rointe

Durante el curso también se presentó una de las iniciativas de Rointe para ofrecer servicio y asistencia profesional al instalador, el Club Rointe.

Alguna de las ventajas de las que el instalador podrá disfrutar al unirse al club Rointe son:

Campaña de Identificación con decoración del establecimiento y de vehículos profesionales y folletos personalizados con los datos de la empresa instaladora.

Financiación de las instalaciones usando el exclusivo sistema Rointe Finanzia.

Asistencia gratuita a formación actualizada y continua

con Seminarios Técnicos y Estudios Técnicos de nuestros ingenieros.

Área privada en la página web de Rointe y realización de presupuestos, consulta del potencial de negocio y mucho más.

Sobre Rointe

Rointe es una empresa pionera en la fabricación de radiadores de aluminio inyectado para calefacción, secatoallas para baños y termos de A.C.S. con una experiencia de más de 25 años.

Quiere presentar a los instaladores las grandes oportunidades de negocio que aporta el sistema Digital de Rointe aplicadas a la calefacción eléctrica y agua caliente sanitaria, que debido a su bajo consumo y alta eficiencia energética, se posiciona como referente a nivel europeo.

Kimikal informa sobre la comercialización y manipulación de gases refrigerantes

En una jornada técnica celebrada el pasado 24 de marzo, la empresa Kimikal impartió la ponencia "Comercialización y Manipulación de Gases Refrigerantes así como la Certificación de los Profesionales que los Utilizan". En ella se dio a conocer la aplicación del R.D. 795/2010, que regula estas actividades. A partir de aquí se explicó el objeto de la norma, su ámbito de aplicación, el etiquetado de los equipos y muchos otros aspectos.



Una de las imágenes de la presentación de la jornada

A partir del 26 de Junio del 2010 entró en vigor el Real Decreto por el que se regula la Comercialización y Manipulación de los Gases Fluorados así como la certificación que deben disponer los profesionales que los utilizan.

Por esta razón la empresa Kimikal, habitual colaborador de Epyme, presentó una jornada cuyo objetivo fue explicar a los socios los cambios que introduce el nuevo reglamento en el sector.

Primero comenzaron por definir el ámbito de aplicación del reglamento que según el CAPITULO I artículo 1.2 dice "Será de aplicación a los Distribuidores de Gases Fluorados y de equipos y productos basados en ellos, así como al personal que realice alguna de las actividades"

Más adelante en el artículo 2 se define "Empresas habilitadas" como aquellas facultadas para trabajar con sistemas frigoríficos fijos por el Reglamento Seguridad de Instalaciones Frigoríficas o por el RITE.

Posteriormente el ponente comentó la obligatoriedad que exige el nuevo decreto a los distribuidores de suministrar los gases sólo a empresas habilitadas para ello.

De esta manera, en el CAPITULO III artículo 9 apartado 2 a, se especifica "Los Distribuidores de Gases Fluorados deberán asegurarse que en el caso de que su destino sea la utilización como refrigerantes, únicamente se ceden o venden a Empresas Habilitadas o Fabricantes de equipos basados en dichos fluidos".

En el CAPITULO III artículo 9 apartado 4, dice "Las Empresas Habilitadas podrán almacenar y transportar gases fluorados vírgenes como recuperados, deberán disponer de un contrato en vigor con un Gestor de Residuos".

Igualmente el Real Decreto establece una serie de regulaciones en torno al etiquetado de los productos, régimen sancionador y certificaciones.

A partir del 4 de julio de 2011 será también necesario un Carnet de Manipulador de

Gases, además de ser empresa habilitada en RITE, frío industrial o contraincendios. Los mecanismos que se manejan para este carné son la convalidación por medio de las especialidades antes señaladas o mediante un curso formación profesional.

Situación en Sevilla

A pesar de que la fecha tope para tener el carné antes mencionado se acerca (4 de julio) la Dirección General de Industria Energía y Minas aún no ha desarrollado ningún reglamento o procedimiento para la obtención del carné.

Mucho menos el procedimiento necesario para poder acreditarse como entidad de formación autorizada que pueda impartir los cursos necesarios para ayudar a los instaladores a obtener este carné.

Por esta razón Epyme, estudiando los casos y procedimientos de otras comunidades ha creado un modelo de solicitud a la Delegación Provincial de Industria del carné de manipulador de gases refrigerantes.

Este modelo puede descargarse en la pági-

na www.epyme.es

Los Tipos de certificación que se barajan son los siguientes:

1 CERTIFICADO ACREDITATIVO PARA EQUIPOS DE CUALQUIER CARGA DE REFRIGERANTES FLUORADOS.

Se podrá obtener por alguna de las siguientes vías:

a) Curso de formación Programa Formativo 1 + posesión de:

-Carné profesional RITE, instalador-mantenedor de climatización), o

-Certificado de profesionalidad de Frigorista, o

-Certificado de profesionalidad de Mantenedor de Aire Acondicionado y Fluidos, o

-Título de Técnico en Montaje y Mantenimiento de Frío, Climatización y Producción de Calor, o

-Título de Técnico Superior en Mantenimiento y Montaje de Instalaciones de Edificio y Proceso.

b) Curso de formación con los contenidos de los Programas Formativos 1 y 2 + experiencia anterior a 2009 de al menos 2 años.

c) Curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 1 + prueba teórico-práctica de conocimientos sobre los contenidos del Programa Formativo 2 + experiencia anterior a 2009 de al menos 5 años.

d) Estar en posesión de uno de los títulos de:

-Título de Instalador Frigorista o título de Conservador-Reparador Frigorista.

-Título de Técnico Superior en Desarrollo de Proyectos de Instalaciones Térmicas y de Fluidos.

-Título de Técnico Superior en Mantenimiento de Instalaciones Térmicas y de Fluidos.

-Certificados de profesionalidad que cubran las competencias y conocimientos de las cualificaciones Montaje y Mantenimiento de Instalaciones Frigoríficas.

e) Estar en posesión de títulos o certificados de profesionalidad que sustituyan o sean declarados equivalentes por la administración competente a los enumerados en los apartados a) o d), siempre y cuando cubran las competencias y conocimientos mínimos

establecidos en los programas formativos 1 y 2 del anexo II del Real Decreto.

f) Título universitario que acredite la adquisición de las competencias y conocimientos mínimos establecidos en los programas formativos 1 y 2 del anexo II del Real Decreto.

2. CERTIFICADO ACREDITATIVO PARA EQUIPOS CON CARGA INFERIOR A 3 KG DE GASES FLUORADOS

Se podrá obtener por alguna de las siguientes vías:

a) Curso de formación con Programa Formativo 3 del anexo II, más experiencia anterior a 2009 de 2 años de instalaciones de refrigeración y aire acondicionado de menos de 3 kg.

b) Superación de una prueba teórico-práctica de conocimientos sobre los contenidos del Programa Formativo 3.B. del anexo II, acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 3.A y justificación de tener experiencia anterior a 2009 de al menos 5 años de actividad profesional en materia de instalaciones de refrigeración y aire acondicionado de menos de 3 Kg.

c) Acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 4 del anexo II.

d) Estar en posesión de:

-Carné profesional previsto en el RITE, instalador-mantenedor de climatización, o

-Certificados de profesionalidad de Frigorista, o

-Certificados de profesionalidad de Mantenedor de Aire Acondicionado y Fluidos, o

-Título de Técnico en Montaje y Mantenimiento de Frío, Climatización y Producción de Calor, o

-Título de Técnico Superior en Mantenimiento y Montaje de Instalaciones de Edificio y Proceso.

e) Superación de una prueba teórico-práctica de conocimientos sobre los contenidos del Programa Formativo 3.B. del anexo II, aplicables a transporte refrigerado de mercancías, y acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 3.A.

En este caso, en el certificado personal previsto en el anexo III figurará la frase

"en equipos de TRANSPORTE REFRIGERADO DE MERCANCIAS que empleen menos de 3 kg de refrigerantes fluorados", a continuación de la relación de actividades habilitadas.

g) Estar en posesión de cualquier título universitario que acredite la adquisición de las competencias y conocimientos mínimos establecidos en los programas formativos 3 y 4 del anexo II.

3. CERTIFICADO ACREDITATIVO DE LA COMPETENCIA PARA LA MANIPULACIÓN DE SISTEMAS FRIGORÍFICOS QUE EMPLEEN REFRIGERANTES FLUORADOS DESTINADOS A CONFORT TÉRMICO DE PERSONAS INSTALADOS EN VEHÍCULOS

Condición para otorgar la certificación:

Acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 5 del anexo II.

4. CERTIFICADO ACREDITATIVO DE LA COMPETENCIA PARA LA MANIPULACIÓN DE EQUIPOS DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS QUE EMPLEEN GASES FLUORADOS COMO AGENTE EXTINTOR

Condición para otorgar la certificación:

Acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 6 del anexo II.

5. CERTIFICADO ACREDITATIVO DE LA COMPETENCIA PARA LA MANIPULACIÓN DE DISOLVENTES QUE CONTENGAN GASES FLUORADOS Y EQUIPOS QUE LOS EMPLEAN

Condición para otorgar la certificación:

Acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 7 del anexo II.

6. CERTIFICADO ACREDITATIVO DE LA COMPETENCIA PARA LA RECUPERACIÓN DE HEXAFLUORURO DE AZUFRE DE EQUIPOS DE CONMUTACIÓN DE ALTA TENSIÓN

Condición para otorgar la certificación:

Acreditación de haber superado un curso de formación con los contenidos del Programa Formativo 8 del anexo II.

Los distintos itinerarios formativos están incluidos en los anexos del Reglamento.

RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS



ENERO

					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

FEBRERO

		1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13	
14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	
28							

MARZO

		1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13	
14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	
28	29	30	31				

EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2011

3	Curso Primeros Auxilios y Espacios Confinados	18	Jornada Empresas de Servicios Energéticos	26	Jornada Fundación Gas Natural
10	Comisión de Electricidad	18	Jornada AAE	27	Reunión con Cámara de Comercio
10	Curso Complementario 120 RITE-07	19	Reunión AAE	31	Comisión de Gas
11	Curso Energía Solar Fotovoltaica	19	Jornada Prysmian	31	Curso Trabajos Verticales
13	Junta Directiva de Fapie	20	Inauguración FENIE ENERGIA		
17	Curso Planificación TMR	24	Curso Capacitación de trabajos en altura		
17	Curso Operador Local en Baja Tensión	25	Mesa técnica de Agua		
17	Mesa técnica Endesa-Epyme-Fedeme	26	Mesa técnica Endesa-Epyme-Fedeme		
1	Reunión Epyme-FAFFE	9	Reunión AAE, Climatización Eficiente	18	Curso Coatching-Fapie-Fundación ABM
2	Junta Directiva de Epyme	9	Curso Reciclaje TTBT	21	Curso Asesor Energético Bloque II
2	Jornada Alcad	9	Jornada de Programación Integral	22	Reunión con Gas Natural
4	Reunión Epyme-Juan Espadas	10	Reunión FAPIE-ESE	22	2 Cursos de Primeros Auxilios Grupo I
7	Reunión Epyme-EUROCONTROL	10	Jornada Endesa	23	Mesa técnica Endesa-Epyme-Fedeme
7	Curso Capacitación de trabajos en altura	11	Reunión Directora General de Consumo	24	Reunión FAPIE-FRAEF-Creación ESE
7	Curso Asesor Energético Bloque I	14	Auditoria de Calidad	24	Reunión Proyecto Redes Sevilla
8	Reunión Profeca	15	Jornada Presentación Climatización 2011	24	Curso Complementario Rite-07 120h.
8	Reunión Epyme-Fedeme	16	Jornada Presentación Fenie Energia		
8	Curso Reciclaje Normas de Operación	17	Visita Centro Formación COPITI-Aeropolis		
1	Reunión Ayuntamiento Alcalá de Guadaíra	9	Jornada Técnica Global security UTC	21	Jornada Morosidad PMcM
1	Presentación Juan Espadas en Epyme	10	Junta Directiva de Epyme	21	Curso Asesor Energético Bloque I
1	Climatización 2011	11	2 Cursos Coatching-Fapie-Fundación ABM	22	Jornada tecnica ROINTE
1	Curso Operación Local en B.T.	14	Asamblea "Cartuja 93"	24	Jornada tecnica KIMICAL
2	Reunión Secretarios Generales FENIE	14	Curso Reciclaje RITE-07	24	Junta Directiva de Fenie
2	Reunión Comisión de EE.RR. de Conaif	15	Inicio "Proyecto URBAN"	25	Junta Directiva y Elecciones de Conaif
3	Reunión Gerentes/SS. GG. de Conaif	15	Jornada Técnica Alder Venticontrol	28	Curso Asesor Energético Bloque II
7	Comienzo Curso Planificación TMR	16	Jornada ESEs FRAEF-FAPIE	29	Comisión de electricidad
8	Jornada de Climatización Eficiente	17	Asamblea General de FRAEF	30	Jornada Gas Natural Andalucía
8	Curso PRL Básico 60 h UPTA	17	Jornada Técnica Alcad		

Emasesa se lleva el Premio Mundo Empresarial Europeo

El Consejero Delegado de Emasesa, Manuel Marchena Gómez, recogió el premio que la revista Mundo Empresarial Europeo ha concedido en su XIV edición a la empresa metropolitana de aguas de Sevilla en reconocimiento a la implantación de la nueva tarifa por habitante, más equitativa y sostenible, al establecer el pago del consumo de agua por habitante y no por vivienda.

En la concesión de este galardón a Emasesa, como empresa destacada de Andalucía, también se han tenido en cuenta los diferentes proyectos de innovación desarrollados en el año 2010, así como



el impulso por la autosuficiencia energética con energías renovables, la internacionalización y las campañas de educación ambiental.

Los Premios Mundo Empresarial Europeo se crearon hace más de diez años para dar a conocer la importante labor que se realiza desde los organismos y las empresas de todas y cada una de las Comunidades Autónomas españolas.

Reciclar luz es reciclar vida Ambilamp & Schneider



El Colegio Salesianos de Atocha acogió uno de los más de 400 talleres con los que Ambilamp y Schneider Electric quieren contribuir a formar a los futuros instaladores eléctricos en la gestión adecuada de los residuos de lámparas y el uso eficiente de la energía. El taller, al que han asistido una veintena de alumnos, ha contado con la presencia de la Secretaria de Estado de Cambio Climático, Teresa Ribera; el Director General de Ambilamp, Juan Carlos Enrique

y el Director de Marcom de la multinacional Schneider Electric, José Emilio Serra.

Con el proyecto "Reciclar la luz, es reciclar la vida" propuesta educativa para jóvenes instaladores y "Eficiencia energética: Valor profesional, compromiso personal", Ambilamp y Schneider Electric llegarán a finales de este curso a más de 10.000 alumnos de Formación Profesional de toda España y 1.200 docentes.

Cambios en la web de Delta Dore



Mayor contenido, más intuitivo. Ahora puede tener acceso a www.deltadore.es diseñada como una poderosa herramienta dedicada a profesionales.

¿Qué ha cambiado?

Algunos de los cambios no son visibles, implican el trabajo de ingeniería en la optimización de la arquitectura de la página para

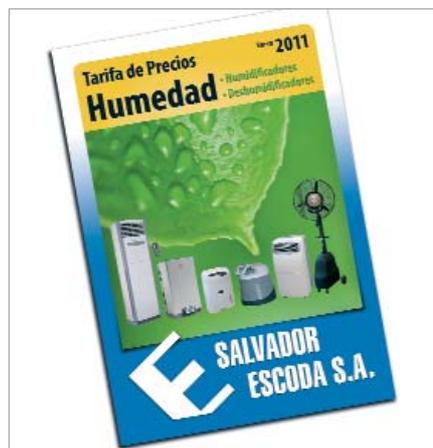
lograr un mayor ranking en los buscadores. Otros cambios son más fáciles de apreciar:

Reestructuración de contenidos para mayor visualización.

Mayor visibilidad de sus 3 actividades comerciales.

Mejora la comprensión de sus productos y servicios.

Nueva Tarifa Humedad de Salvador Escoda



portátiles con rendimientos de hasta 120 litros/día. En el mismo Catálogo, cabe mencionar su gran oferta de deshumidificadores de una capacidad de hasta 1000 litros/24 horas para uso general, tales como gimnasios, vestuarios, balnearios, sótanos, almacenes,

Salvador Escoda S.A. lanza al mercado su nueva Tarifa de Humedad 2011, en la que presenta su ampliación de la gama de deshumidificadores

así como su gama de deshumidificadores para piscinas, entre los que destaca el nuevo equipo de columna Ortos, de elevadas prestaciones.

Novedad Junkers en producción de agua caliente

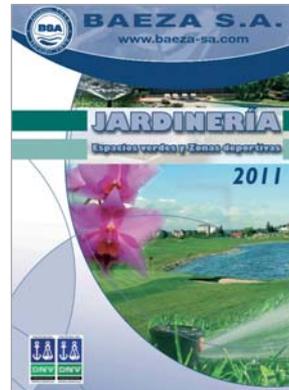


Con calentadores termostáticos HydroPower-Plus e HydroBattery-Plus, termos eléctricos Elacell Smart y la Bomba de calor Supraeco W, Junkers aumenta su ya amplio programa en A.C.S. Junkers presentó en su stand de Climatización 2011 numerosas novedades en agua caliente sanitaria. Entre las que destacan los modelos de la gama

HydroPower, con sistemas de encendido por hidrogenerador. El programa se completa con una amplia gama de calentadores termostáticos, entre los que se encuentran los nuevos HydroPower-Plus, HydroBattery-Plus, y los modelos estancos Celsius Pur (Condensación) y Celsius Next. Estos dos últimos, con capacidades de 27 y 24 litros, respectivamente.

Los nuevos HydroPower-Plus son incluso más ecológicos que las versiones anteriores ya que estos modelos permiten preseleccionar la temperatura de salida del agua grado a grado. Esta es la primera gama de calentadores termostáticos con encendido por hidrogenerador, que permite la preselección de temperatura sin necesidad de enchufes ni baterías.

Catálogos Aquarama-naturama y Jardinería de Baeza



Los dos nuevos catálogos cubren el sector de piscinas y Spas y el de Jardinería.

En Aquarama Naturama existen numerosas novedades como la impresión digital en gresite, sillas móviles para minusválidos, piscinas de chapa o poliéster, nuevas gamas de limpiafondos automáticos y cloradores salinos industriales, etc.

En el catálogo de Jardinería se

cubre todo el rango de productos desde Jardinería Residencial hasta las grandes zonas deportivas, incluyendo todo tipo de aspersores, difusores, cañones de riego, maquinaria de jardinería, programadores, etc.

Es la primera vez que el Catálogo Jardinería se edita y publica independientemente dado el desarrollo que ha tenido este segmento en el mercado del grupo Baeza.

Emmeti Clima Floor

Mirai, Enfriadora de agua para calefacción y enfriamiento de ambientes para uso doméstico. Los componentes de la instalación térmica. Como la bomba circuladora, vaso de expansión e instrumentos para el control de la temperatura, están ya integrados en la máquina. En este nuevo sistema es suficiente conectar las tuberías hidráulicas de las unidades terminales para una correcta instalación. La facilidad de la instalación se combina con la versatilidad de la máquina que puede operar con temperaturas extremas de hasta -20° C, idónea para las diferentes tipologías de instala-

ción, sistemas de suelo radiante y refrescante, unidades terminales de aire (cassete o fan-coil) radiadores de baja temperatura, gracias a un amplio rango de selección de temperatura de envío del agua que puede llegar hasta los 60°C.

Además, estando pensada para uso doméstico, a tipología de alimentación eléctrica y los consumos realmente reducidos, la hace compatible con las condiciones normales de suministro eléctrico de las compañías suministradoras.

La tecnología "DC Inverter" permite, además, una variación continua de la potencia a las



necesidades de la instalación, también una gestión optimizada de los consumos eléctricos, elevando la calidad del producto de modo que garantice el respeto de los severos criterios previstos en materia de eficiencia energética. Algunas de sus características son:
-Compresor TWIN ROTARY

(Doble rotativo) el más avanzado del mercado.
-Clase energética A / Alta eficiencia) COP + 3,5
-Producción agua sanitaria hasta 60°C
-Monofásica
-Preparada para colocación válvula 3 vías.

Nuevo BAHIA Compact micro-watt

Bahia Compact micro-watt es el último producto nacido de los sistemas Higo Optimo Alder que combina compacidad, funcionamiento silencioso y eficiencia energética, tres activos que le ofrecen nuevos espacios en el hábitat moderno. Al servicio de los nuevos modos constructivos, Bahia Compact micro-watt se integra naturalmente y con toda discreción en el volumen habitable de las viviendas.

Apto para ventilación general y permanente de una vivienda como indica el CTE: HS3 con modulación automática de los caudales de aire por las bocas y entradas higrorregulables.

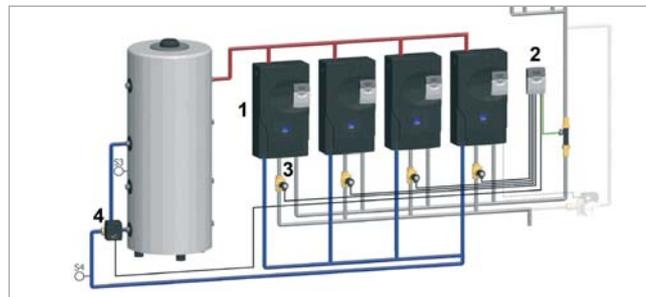
Permite el ahorro de calefacción y confort térmico de la entrada higrorregulable.



Presenta además un motor de conmutación electrónica sobre rodamiento de bolas.

Las principales ventajas que presenta son: Extra plano, menos de 19 cm, Silencioso, mejora de 10 dB(A), Eficiente, a partir de 9,5 W e Instalación simple y rápida.

Producción de agua caliente instantánea



Salvador Escoda, incorpora una nueva gama de estaciones compactas para la producción de agua caliente según el principio del calentamiento instantáneo. El agua se calienta de manera rápida, segura, e higiénica. Al no existir acumulación, desaparecen los problemas derivados del tratamiento antilegionela. La energía del circuito primario viene de un depósito tampón calentado por un sistema de energía solar y/o energía tradicional. El módulo FRIWA, gracias a la baja temperatura

del primario, se puede complementar con un sistema de calefacción a baja temperatura. Modelo FRIWA MINI, para soluciones individuales y modelo FRIWA KK para soluciones en cascada, hasta 4 unidades. Conexión en paralelo de hasta 4 módulos, 2 a 120 l/min. La centralita manager conecta o desconecta los diferentes módulos según necesidad y permite regulación individual en cada módulo y múltiples aplicaciones para viviendas, hoteles, gimnasios y residencias.

20 Aniversario de Programación Integral

Programación Integral conmemora en 2011 veinte años aportando soluciones a las empresas y autónomos. Han sido dos décadas repletas de momentos emocionantes, en las que miles de empresarios han confiado en los proyectos de la empresa, comprobando cómo la informática pasaba de ser un problema a una solución. Por ello a lo largo de todo el año se van a lanzar promociones realmente excepcionales, disponiendo ya de varias subvenciones a través de las cuales se podrán adquirir softwares con unas condiciones muy ventajosas, sus clientes



también pueden beneficiarse del plan de formación bonificada y de una línea de financiación de hasta 36 meses y sin intereses en la compra de aplicaciones de gestión. Y continúan las sorpresas ya que Programación Integral está trabajando con entusiasmo en soluciones llamadas a revolucionar en el sector.

Nueva Tarifa General Chaffoteaux

Chaffoteaux ha editado su nueva lista de precios para sus productos de calefacción, agua caliente sanitaria y energía solar térmica con aplicación a partir del 1 de abril.

Como principal novedad Chaffoteaux introduce la caldera mixta de condensación Talia Green 25-30-35 FF y la caldera mixta convencional Talia 35 FF, ambas con microacumulación, display LCD, función SRA y confort programable. Esta nueva gama de calderas, con un intercambiador de placas sobredimensionado con 16 placas, represen-



tan el top de la microacumulación, con un caudal: 14,6 a 16,9 l/min. Están equipadas con un sistema de confort que permite disponer rápidamente de agua caliente.

General Cable crea un programa para el cálculo de cables de media tensión



General Cable, compañía líder en el sector de cables, pone a disposición de sus clientes un nuevo programa para el cálculo de sección de los cables de media tensión más adecuados para cada instalación. Este programa está disponible en (www.generalcable.es), concretamente en el apartado "Aplicaciones", y se puede

consultar en distintos idiomas. El programa ha sido diseñado para facilitar el cálculo de la sección de los cables considerando el sistema eléctrico y el tipo de instalación. Su funcionamiento es muy sencillo: basta con indicar las características técnicas de cada instalación (parámetros generales, intensidad, condicionantes

térmicos, número de circuitos, etc.) e inmediatamente se obtienen los datos sobre la sección necesaria conforme a las normas nacionales e internacionales que son de aplicación. Los datos introducidos y los resultados se pueden imprimir o enviar en formato electrónico muy fácilmente. Este asesoramiento resulta de

especial utilidad para instaladores, e ingenierías.

Hace unos años, General Cable habilitó un programa similar para el cálculo de los cables de baja tensión. Primero se editó en un CD-Rom y posteriormente se incorporó en la página web de la compañía. Ambas iniciativas se enmarcan en la voluntad de General Cable de facilitar el trabajo de los profesionales a la hora de acometer un proyecto de instalación eléctrica. Asimismo, responden a su compromiso de velar por la seguridad de las personas y los equipos, favorecer el beneficio del usuario y mantener un estricto respeto por el medio ambiente.

Sistema FIT de Tradesa: uniones rápidas y seguras sólo con las manos

Las instalaciones hidrosanitarias nunca más resultarán arduas y costosas para el instalador gracias al revolucionario sistema de unión "FIT" que Tradesa presenta en exclusiva en España. La serie "FIT" es una nueva generación de accesorios de acoplamiento rápido para tubos multicapa Trade, que permite por primera vez efectuar uniones inmediatas, ágiles y seguras sólo con las manos. Esta nueva solución permite reducir hasta el 80% el tiempo de unión accesorio-tubería, lo que garantiza mayor comodidad y

competitividad al profesional y aumenta la rentabilidad de cada instalación. Con el sistema "FIT" sólo son necesarios cuatro sencillos pasos para realizar uniones fiables y de larga vida, aún en las peores condiciones de uso, y sin utilizar herramientas. La serie incorpora todos los componentes requeridos para ejecutar cualquier tipo de instalación por compleja que sea, desde manguitos, codos y tés a llaves de corte y mandos, asegurando una total estanqueidad y alta resistencia. Incluye también todos los

recambios que se precisan para reutilizar las piezas: muelle, disco, anillo y separadores.

Todos los accesorios de la serie "FIT" son completamente desmontables y reutilizables, con el consiguiente ahorro para el instalador y el usuario, y están elaborados únicamente con latón, por lo que son cien por cien reciclables y ecológicos. La amplia gama de acopladores de la serie presenta además un innovador diseño y reducidas dimensiones.

Con esta nueva incorporación a su extensa gama de produc-



tos, Tradesa ofrece al profesional uno de los sistemas más fáciles, rápidos y competitivos para la realización de instalaciones hidrosanitarias y de calefacción. Como el resto de los productos distribuidos por Tradesa, la nueva serie de accesorios dispone de garantía de hermeticidad, especialmente con tubería multicapa Trade, y su calidad está avalada por el estándar internacional EN ISO 9000.

Bolsa de trabajo de profesionales de Epyme

Si estás buscando trabajo y te gustaría ver tu currículum publicado en la revista Epyme, entréguelo en la sede de nuestra asociación o remítanoslo por correo electrónico a informa@epyme.org. Si por razones de espacio no pudiese ser publicado, en cualquier caso será archivado en nuestra bolsa de trabajo que se encuentra a disposición de todas las empresas asociadas.

Cristian Augusto Puerto

Tlf.: 637.259.095

Sevilla

Grado medio en Equipos e Instalaciones Electrotécnicas

Prácticas de empresa como electricista y como albañil.

Informática: Nivel medio.

Total disponibilidad.

Inglés: Nivel medio.

Permiso tipo B.

Vehículo Propio.

Moisés León Díaz

Tlf: 636873123

Palomares del Río

1º F.P.1. Electricidad.

2º F.P.1. Electricidad.

Curso de Formación Profesional Electricidad y Fontanería

Curso F.P.O de diseño e instalación de sistemas fotovoltaicos y eólicos (energías renovables 364 h)

11 años de experiencia en el sector desarrollando funciones como electricista y frigorista.

Experiencia en puntear con eléctrica, Soldadura con autógena, Carné de conducir: A; B; BTP, Disponibilidad absoluta.

Sara Morales Rodríguez

Tel.: 652368556

Sevilla

Instalación y Mantenimiento de Energía Solar Fotovoltaica

Grado Medio de Imagen y Sonido.

Curso de P.R.L.

Curso de Diseño Gráfico.

Curso de Inglés Básico.

Experiencia como: Instalador de energía fotovoltaica, supervisión de P.R.L., Encargada establecimientos.

Carné de conducir tipo B.

Mamadou Cisse

Tlf:652468088 San Juan de Aznalfarache

Montaje y Mantenimiento de Energía Solar Fotovoltaica

Experiencia profesional:

Montaje y Mantenimiento de Energía Solar Fotovoltaica

Mozo de almacén.

Carné de conducir tipo B y vehículo propio.

Dolores Rodríguez Franco

Tlf:657 56 29 87

Coria del Río

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas

Cursos:

Nóminas y Seguros Sociales.

Contabilidad General.

Formación Profesional Ocupacional sobre Aplicaciones informáticas de Oficina.

Formación Profesional Ocupacional de Ofimática Básica.

Formación teórica y práctica sobre tareas administrativas y de caja.

Experiencia Profesional:

Trece años de experiencia como administrativa.

Oposición Técnico de Hacienda: (Años 2009 y 2010)

Sistemas Operativos: Windows 98, Windows XP, Windows Vista, Paquete Office: Word, Acces y Excel, Otros Programas: Contaplus y Facturaplus.

Inglés II. Nivel Alto.

José María Palma García

Tel.: 675336684.

El Viso del Alcor.

Ingeniería Técnica Industrial especialidad Mecánica.

Master Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales especialidad Seguridad en el Trabajo.

Formador de formadores.

Master oficial "Diseño y desarrollo de productos e instalaciones industriales".

Inglés: Nivel medio escrito y oral.

Experiencia Profesional como:

Empresa dedicada a la elaboración y comercialización de productos químicos, en labores de calidad y control de la producción.

Trabajos diversos en empresa dedicada a las instalaciones industriales y al mantenimiento

Nivel avanzado: Entorno de Windows 7, Vista, XP y 98, Dominio del paquete MS Office, Autocad, Internet, Nivel medio: SAP, Presto, Cype, Matlab y C++.

Carnet de conducir. Vehículo propio.

Disponibilidad geográfica.

Sergio Gálvez Avellano

Tlf:622764146 Dos Hermanas

FP 1 en delineación.

Oficial de primera frigorista. Especialista en conducción de aire. Oficial de primera en calefacción a gas y gasoil.

Experiencia como:

Instalador de agua, gas y electricidad doméstica. Soldadura con eléctrica y autógena.

Carné de conducir.

Rafael Zaldúa Escaleras

Tlf: 639955714 Sevilla

FPO de fontanería.

Cursos:instalador de agua sanitaria (Carné). Instalaciones de energía solar térmica. P.R.L., tarjeta de la TPC.

Experiencia como instalador de sistemas solares, instalación de fontanería, mantenimiento y reparaciones en general, nueva obra y construcción.

Disponibilidad total.

Permiso de conducir y vehículo propio.

José Manuel Barreda Guijarro

Tlf: 654138598 Sevilla

Montaje y Mantenimiento de Energía Solar Térmica

FP1 Auxiliar electricidad y electrónica.

Cursos: Formación en PRL, Instalador/mantenedor de Calefacción y A.C.S. (carné), Instalador de fontanería y gas (instalador autorizado), Empalmador telefónico.

Amplia experiencia en fontanería, gas, calefacción y ACS, experiencia en Montaje y Mantenimiento de Energía Solar Térmica y como empalmador telefónico.

Permiso de conducir B y vehículo propio.

Juana Cerrejón Brenes

Tlf: 615-83-10-11

Sevilla.

Técnico Especialista Administrativo y Comercial.

Técnico Superior en Administración y Finanzas.

Financiación de empresas. Técnico comercial de la energía. Inglés de Secretariado.

Experiencia Profesional como: Administrativa. Comercial. Ambas labores desarrolladas durante un período en empresas dedicadas al sector de la instalación.

Disponibilidad de incorporación inmediata. Carné tipo B.

Ser socio de

Ser socio colaborador de Epyme puede dotar a su empresa de una serie de ventajas muy importantes de cara a darla a conocer entre las cerca de 1000 empresas integradas en nuestra asociación en toda la provincia de Sevilla y los lectores de la Revista Epyme. Y no estamos hablando sólo de prestigio.

- Publicación gratuita en la Revista Epyme de sus noticias de empresa.
- Espacio gratuito destinado a los socios colaboradores con su logotipo.
- Disponibilidad de las amplias instalaciones de Epyme para la presentación de productos, servicios y jornadas técnicas.
- Descuentos en la adquisición de publicaciones editoriales de Epyme y sus federaciones.
- Especial mención de la incorporación de su empresa en la Revista Epyme.
- Descuentos exclusivos en la compra del espacio publicitario de Encarte.
- Espacio publicitario y utilización de sus productos en los numerosos cursos que se impartirán en su centro de formación.
- Difusión de novedades entre los asociados de Epyme.

Nuevos socios colaboradores:



Si en vez de socio colaborador quiere ser simplemente socio numerario o socio adherido, también podrá disfrutar de una serie de ventajas que hacen de Epyme el complemento perfecto para su negocio. Forme parte del colectivo de empresas instaladoras más grande de Andalucía.

- Seguros de Vida y Responsabilidad Civil
- Tramitación de documentación en Industria
- Asesoría Jurídica
- Asesoría Técnica
- Asesoría en Seguros
- Manual de Garantía
- Jornadas Técnicas
- Cursos para ocupados
- Cursos para desocupados
- Denuncias por intrusismo
- Representación ante los organismos oficiales
- Representación ante las compañías suministradoras

CUOTAS PARA SOCIOS AÑO 2011

Socio adherido	23,50 euros / mes
Autónomo (solo)	36 euros / mes
Empresa de 2 personas	40 euros / mes
Empresa de 3 a 5 personas	52 euros / mes
Empresa de 6 a 14 personas	56 euros / mes
Empresa de 15 personas en adelante	60 euros / mes
Socio colaborador	601 euros / año

Los asociados numerarios y adheridos abonarán una cuota de inscripción del doble importe que le corresponda mensualmente.

A todas las cuotas hay que añadirles el 18 % de IVA.

Si el alta en la Asociación coincide con el inicio de algún curso que ésta imparta se deberá abonar una cuota de inscripción más un semestre por adelantado.

Si desea hacerse socio en cualquiera de las modalidades solicite un formulario de inscripción en el teléfono 954 467 064 o por email a informa@epyme.org

Climatización, calefacción y ACS

CB-001. RITE

CB-010. Instalaciones térmicas en edificios, 2ª edición, libro aenor

CB-029. RITE. Normas UNE (libro).

CB-031. RITE (Parainfo)

CB-032. RITE (Garceta)

Varios

VB-011. Instalaciones I y II NTE

VB-041. CTE

VB-032. NTE-Q cubiertas

VB-043. Código Técnico de la Edificación

VB-033. Nte-a+c acondicionamiento del terreno cimentaciones

VB-044. Precios de Unidades de Obra

VB-034. NTE-estructuras del terreno cimentado

VB-045. ABC Guía Visual

VB-037. NTE-R revestimientos

VB-038. NTE- f+p fachadas y particiones

VB-040. Gestión y Administración PYMES

Electricidad

EB-002. RBT Reglamento electrotécnico para baja tensión

EB-094. Cálculo de líneas eléctricas aéreas de alta tensión

EB-010. Instalaciones eléctricas para la vivienda

EB-113. Automatismos y cuadros eléctricos

EB-012. RAT Reglamento de líneas eléctricas aéreas de alta tensión

EB-114. Electrotecnia

EB-013. Guía rápida normas instalaciones eléctricas

EB-115. Instalaciones eléctricas de enlace y centros de transformación

EB-016. RCE Reglamento sobre Centrales Eléctricas, Subestaciones y Centros de Transformación

EB-116. Mantenimiento de máquinas eléctricas

EB-050. Instalaciones eléctricas de alta tensión

EB-117. Instalaciones automatizadas en viviendas y edificios

EB-062. Manual autodidáctico de líneas aéreas

EB-118. Instalaciones singulares en viviendas y edificios

EB-066. Guía de aplicación para el mantenimiento de instalaciones eléctricas de quirófanos

EB-119. Automatismos eléctricos, neumáticos e hidráulicos

EB-121. Informática técnica

EB-122. Desarrollo de instalaciones

electrotécnicas en los edificios

EB-128. Motores eléctricos.

EB-130. Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (RBT nuevo)

EB-131. Manual de cables eléctricos aislados.

EB-133. Estándares y normas editadas por el grupo Endesa

EB-135. Cd-rom RBT

EB-143. Guía técnica de aplicación del RBT

EB-144. Legislación eléctrica actual comentada para instaladores y empresas

EB-145. Instalaciones y equipos eléctricos en locales con riesgo de incendio y explosión

EB-146. Las medidas y ensayos exigidos por el REBT 2002

EB-147. Nuevo RBT teoría y cuestiones resueltas

EB-148. Instalaciones de enlace y centros de transformación redes de media tensión y centros de transformación

EB-149. Automatismos y cuadros eléctricos equipos e instalaciones electrotécnicas

EB-150. Regulación del sector eléctrico rd1995/2000 ley 54/1997

EB-152. Instalaciones eléctricas resumen del RBT boe 2002

EB-153. Instalador electricista autorizado test y problemas

EB-154. RBT 2002

EB-156. Esquemas eléctricos y electrónicos

EB-157. Manual Básico de Seguridad en Inst.

EB-158. PrI en baja tensión

EB-167. Programas de Esquemas eléctricos bajo windows

EB-168. Ejercicios y problemas REBT 2002

EB-170. Guía de las normas UNE del REBT

EB-171. Electrónica digital fácil

EB-172. Instalaciones eléctricas

EB-173. Cálculo de líneas eléctricas aéreas de BT con conductores entrelazados

EB-174. Cálculo de líneas eléctricas aéreas de Alta Tensión

EB-176. REBT

EB-178. REBT e ITC.

EB-183. Reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales

EB-184. Reglamento de eficiencia energética en instalaciones de alumbrado exterior

EB-185. Reglamento de líneas eléctricas de alta tensión

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

Energías Renovables

ESB-002. Criterios de diseño de las instalaciones solares térmicas

ESB-012. Reflexiones y experiencias sobre gestión energética a nivel local

ESB-014. Energía solar térmica para instaladores 3ª edición

ESB-015. Manual de Instalador. Energía Solar Térmica

ESB-016. Energía solar Térmica (manual de instalación)

Productos Petrolíferos Líquidos

PPLB-001. Reglamento de Instalaciones petrolíferas

PPLB-003. MI-IP03

Fontanería

FB-004. Curso de instalador de fontanería 2 edición

FB-005. Centrales hidroeléctricas. conceptos y componentes hidráulicos tomo 1

FB-006. Centrales hidroeléctricas. turbinas hidráulicas II

FB-007. El agua y los tubos

FB-010. El tubo de cobre en las instalaciones de la edificación

FB-011. Instalaciones interiores para el suministro de agua en edificios

FB-012. Reglamento de suministro domiciliario de agua con código técnico de la edificación

Telecomunicaciones

TB-001. Sistemas para recepción de televisión terrestre-satélite

TB-005. I.C.T rgto de infraestructuras comunes de telecomunicaciones

TB-006. I.C.T

TB-007. Comunicaciones en redes WLAN

TB-009. Sistemas, estándares y tecnologías para servicios vía satélite de TV digital

TB-010. Teléfonos móviles

Frio Industrial

FRB-001. Reglamento de seguridad para plantas e instalaciones frigoríficas

Gas

GB-003. Instalaciones receptoras de gases combustibles

GB-021. Instalaciones de gas en locales normas UNE incluidas en el registro R.D. 1853/1993

GB-025. Reglamento de instala-

ciones de gas

GB-043. RGL Reglamento sobre gases licuados del petróleo

GB-049. Nuevo Reglamento de Gas

Protección contra Incendios

CIB-001. Ins. de protección contra incendios

CIB-002. Reglamento de Instalaciones de Protección Contra incendios

CIB-004. Norma básica de la edificación NBE CPI-91. Condiciones de protección contra incendios en los edificios

CIB-005. Norma básica de la edificación NBE CPI-96. Condiciones de protección contra incendios en edificios

CIB-006. Lista de comprobación de instalaciones de rociadores automáticos de agua

CIB-007. Lista de comprobación de extintores

CIB-008. Lista de comprobación de bocas de incendio equipadas

CIB-009. Lista de comprobación de columnas hidrantes al exterior de los edificios

CIB-010. Lista de comprobación de abastecimientos de agua contra incendios

CIB-011. Lista de comprobación de detección automática de incendios

CIB-012. Lista de comprobación de instalaciones de extinción por anhídrido carbónico

CIB-013. Lista de comprobación de instalaciones de extinción por gases inertes no licuados

CIB-014. Actas para revisión de con servación de las inst. de protección contraincendios

CIB-018. Regla técnica instalaciones de bocas de incendio equipadas

CIB-019. Regla técnica abastecimiento de agua contra incendios

CIB-022. Diseño e instalación de sistemas de extinción de incendios que utilizan gases inertes no licuados

CIB-023. Sistemas de extracción natural de humo y calor. diseño e instalación

CIB-024. Sistemas de extinción por CO2 diseño e instalación

CIB-25. Evaluación del riesgo de incendio. Método de cálculo

CIB-032. Reglamento de seguridad contraincendios en establecimientos industriales

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

NOTA: Descuentos de 20% en los libros de Conaif y 10% en el resto. Descuento aplicable sólo para asociados de Epyme.

Climatización, calefacción y ACS

- CL-010. Instalaciones térmicas en edificios 2ª edición libro Aenor
CL-025. RITE 2007
CL-026. RITE + NORMAS UNE (CD)
CL-027. Conocimientos Técnicos de Clima
CL-029. RITE. Normas UNE (libro)
CL-030. Curso de Instalador clima,cale,acs.

Protección contra Incendios

- CIL-001. Instalaciones de protección contra incendios

Electricidad

- EL-003. Libro mantenimiento de instalaciones eléctricas y centros de transformación
EL-010. Instalaciones eléctricas para la vivienda
EL-017. Manual de mantenimiento de instalaciones
EL-094. Cálculo de líneas eléctricas áreas alta tensión (última edición)
EL-112. Seguridad en las instalaciones eléctricas
EL-113. Automatismos y cuadros
EL-115. Instalaciones Eléctricas de Enlace y Centros de Transformación
EL-122. Desarrollo de instalaciones electrotécnicas en edificios.
EL-125. Instalaciones eléctricas en media y baja tensión
EL-130. RBT (nuevo)
EL-132. Real decreto que regula las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y autorización de instalaciones de energía eléctrica
EL-134. Nuevo REBT+DVD
EL-136. RBT NUEVO
EL-137. RBT NUEVO+CD
EL-138. RBT + CD Expoelectro
EL-139. Reglamento sobre centrales eléctricas subestaciones y centros de transformación
EL-140. Diseño de instalaciones eléctricas de alumbrado.
EL-141. Instalaciones eléctricas de alumbrado industrial
EL-142. Certificados de instalaciones eléctricas de baja tensión
EL-143. Guía técnica de aplicación del RBT
EL-144. Legislación eléctrica actual
EL-146. Medidas, Ensayos por el REBT 2002
EL-157. Manual de seguridad en las instalaciones
EL-159. Instalaciones baja tensión
EL-160. Instalaciones de enlace en edificios
EL-161. Tecnología del instalador electricista
EL-162. Esquemas eléctricos y electrónicos.
EL-163. Instalaciones eléctricas
EL-164. Instalaciones eléctricas en baja
EL-165. Instalaciones eléctricas de enlace
EL-169. Instalador electricista autorizado- curso de preparación para la obtención del certificado de cualificación individual en baja tensión en la categoría básica y especialista.
EL-170. Guía de las normas UNE del R.E.B.T
EL-175. Curso sobre el REBT tomo II
EL-177. Instalaciones eléctricas de interior, automatismos y cuadros eléctricos
EL-178. REBT e ITCinstalaciones electricas de enlace y centros de transformacion
EL-179. Instalaciones Eléctricas de Enlace y Centros de Transformacion
EL-180. Recopilación de nomas UNE citadas en el Reglamento de Lineas Eléctricas de Alta Tensión (RLTA)
EL-181. La electricidad y sus aplicaciones
EL-182. Alta tensión y centros de transformación

Fontanería

- FL-003. Estudio sobre identificación y evaluación de riesgos en la actividad de fontanería tomo 1
FL-004. Curso de instalador de fontanería
FL-005. Centrales hidroeléctricas
FL-006. Centrales hidroeléctricas tomo 2
FL-012. Reglamento de suministro de agua + Código Técnico de la Edificación

Gas

- GL-018. Reglamento de redes y acometidas
GL-022. Manual de reparación de calderas individuales y calentadores a gas, I, II, III
GL-024. Cert. inst. e. industriales
GL-026. Instalaciones de depósitos fijos para GLP
GL-027. Instalaciones con bombonas y botellas de butano - propano
GL-045. Manual de reparación de calderas individuales y calentadores a gas.
GL-049. Nuevo reglamento de gas
GL-050. Nuevo reglamento de gas+cd normas aenor
GL-051. Cert. Gas IRG-2 instalación común
GL-052. Cert. Gas IRG-3 instalación individual
GL-053. Cert. Gas IRG-4 revisión bombonas
GL-054. Cert. Gas revisión Gas Natural
GL-055. Cert. Gas croquis
GL-056. Instalaciones de distribución y utilización de combustibles gaseosos
GL-057. Instalaciones de distribución y utilización de combustibles gaseosos. Libro UNE
GL-060. CDnormas UNE + Rglto de Gas
GL-061. Ins. de distribución de combustibles
GL-062. 063 Manual de reparaciones Vol1y2
GL-064. Manual para instaladores autorizados de gas volumen 1 categorías A, B y C
GL-065. Manual para instaladores autorizados de gas volumen 2 categoría A

Telecomunicaciones

- TL-005. I.C.T. RGTO de infraestructuras comunes de telecomunicaciones del RICT
TL-011. ICT
TL-006. Legislación ICT
TL-012. Guía de las normas técnicas del RICT
TL-008. Guía de las normas técnicas

Varios

- VL-007. Ley de desechos y residuos sólidos Edificación.
VL-042. Curso multimedia Arquimedes
VL-012. Arquimedes V . 2005
VL-043. C.T.E.
VL-041. Código Técnico de la
VL-046. Libro de Subcontratación

Frío Industrial

- FRL-003. Tratado de refrigeración automática
FRL-004. Formulario del frío
FRL-005. Instalaciones frigoríficas I
FRL-006. Instalaciones frigoríficas (libro registro de usuario)
FRL-008. Reglamento de seguridad para plantas e instalaciones frigoríficas

Energías Renovables

- ESL-010. Diseño de máquinas eólicas de pequeña potencia
ESL-013. Guía del instalador de energías renovables
ESL-014. Energía solar termica para instaladores 3ª edición