

Nº 146

cuarto trimestre 2012



Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla



La PMCESA de la sexta a telecinco
contra la economía sumergida



Fenie pone en marcha a través de Epyme como Asociación piloto la certificación voluntaria de empresas: una nueva vía contra el intrusismo

EDITORIAL

Un poco de autocrítica

Desde las Asociaciones de Instaladores, y en general, desde las Asociaciones Gremiales siempre se apela a la unidad del colectivo.

En Epyme ésta ha sido una de sus máximas desde su fundación y 35 años después la sigue siendo.

Con la llegada de la crisis hemos visto como muchas de las Asociaciones de España lo están pasando mal, incluida Epyme, que ha visto con dolor como muchas de sus empresas han desaparecido y como organización ha tenido que hacer grandes recortes para poder mantenerse a flote. De momento la Asociación ha logrado aguantar con buena salud, o al menos con un catarro leve, pero hemos visto como otras Asociaciones de España han quedado al borde del KO y apuntan a su desaparición.

En este escenario complicado en el ámbito asociativo han aflorado también

viejas o nuevas disputas, que tanto en el ámbito andaluz como en el ámbito nacional han llevado a la fragmentación y/o a las malas relaciones en nuestro colectivo.

Desde Epyme creemos que todas las Asociaciones de España debemos dar un paso al frente e intentar limar nuestras asperezas alejando y respetando nuestras diferencias y poniendo en valor lo que nos une que no es más que los instaladores de España y el presente y futuro de nuestra profesión.

Este es el mejor ejemplo que podemos dar a nuestros instaladores en cuanto a solidaridad, unión y cooperación empresarial en tiempos de crisis.

Las puertas de Epyme como siempre seguirán abiertas a todas las Asociaciones de España, para trabajar por el bien común y por el bien de las pymes y los autónomos de la instalación.

y si el mundo no se acaba

Parece que la crisis sobrevivirá al mundo o dicho de otro modo, el mundo acabará antes que esta crisis.

Ante el panorama pesimista que nos espera en 2013, con una recesión continuada en España y los niveles de paro aún creciendo, parece que la falsa interpretación de la profecía maya sería al menos una salida digna.

Sin embargo el mundo no dejará de girar el 21 de diciembre a las 12 del mediodía, habrá que levantarse como todos los días, habrá que tomar un café o un zumo, habrá que salir de casa y cruzar la calle.

Habrà también que pasar estas fiestas en familia, dedicarse un poco al descanso y a la reflexión.

Pero también debemos renovar la ilusión, la ilusión en nosotros mismos y en el poder para cambiar nuestro entorno para mejor.

RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

ARAMBURU GUZMÁN	FENIE ENERGÍA
ASEISA	GAS NATURAL
ATECO BROKERS	GENERAL CABLE
CHINT	HERGOM
ECOLUM	JUNKERS
EOI	MEGGER
EUROEXPORT	TRADESA
	YNDUSTRIAS LEKUE



Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL
cuarto trimestre 2012

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
miguelpoo@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

EMPRESA
INSTALADORA
CERTIFICADA



8

Epyme desarrollará el Sistema voluntario de Certificación de Empresas Instaladoras

Sevilla ha sido la ciudad elegida para llevar a cabo esta iniciativa pionera en España, un sistema creado por Fenie con la colaboración de Abm Rexel y Ambilamp. Este proyecto de certificación

voluntaria surge por la necesidad de crear de una imagen de marca sólida para las empresas instaladoras, diferenciándose así del intrusismo profesional y la competencia desleal.

14



La PMCESA salta de la Sexta a Telecinco en sus denuncias contra la economía sumergida

Primero fue el programa "Salvados" de Jordi Évole el que visitó las instalaciones de Epyme para entrevistar a Gerardo Parejo y hablar sobre el "fraude pobre". Aunque los resultados de la entrevista no fueron los esperados por la Plataforma, una semana después el mismo Gerardo Parejo participó en el "Gran Debate" de Telecinco, esta vez de la mano de Jordi

González. En ambos programas, Gerardo comentó el grave daño que el trabajo en negro hace a la pequeña y mediana empresa andaluza.

12

Ateco Brokers celebra sus 17 años con Epyme con la tarifa plana de seguros para instaladores

La correduría de seguros lanza una oferta a los socios reduciendo significativamente sus tarifas y manteniendo la misma calidad en el servicio, que ha mantenido a lo largo de 17 años.

José Carlos Quintano, uno de los socios de la compañía, nos explica las novedades en que su empresa ofrece en exclusiva a los socios de Epyme durante el 2013.



19

Epyme INSERTA 2 echa a andar apostando por la formación y el empleo en la instalación

Epyme da el pistoletazo de salida a las escuelas de empleo Epyme Inserta 2, inaugurando una escuela de empleo de electricidad y otra de fontanería en las que 20 alumnos en total, se beneficiarán de tres meses

de formación teórica y 9 meses de formación práctica en una empresa del sector de las instalaciones. Esta acción da continuidad a los anteriores proyectos de Epyme Inserta constituyendo a la Asociación como un socio clave en materia inserción laboral.

20

Epyme en Andalucía Directo contra el timo del Gas

La Asociación aconsejó a los usuarios sobre las precauciones que deben tomar en sus domicilios, para no caer en el timo del gas. Todo esto cuando en Sevilla saltaba la noticia de que el 'cerebro' de una empresa que estafó 100.000 euros a ancianos en falsas

revisiones del gas había sido enviado a la cárcel.

En este número Epyme ha elaborado un volante informativo, en el que se explica brevemente a los usuarios cómo no ser engañados.



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Servicios de la Asociación	04
Contra el intrusismo, Fontaneros Habilitados	6
Comienza la 2ª edición del master EOI-Fundación Epyme	18
Novedades Tributarias	22
Fenie en Matelec	24
Todo sobre el Congreso Conaif	26
Socios Colaboradores	32
Jornadas	36
Agenda de Eventos	54
Novedades del Sector	56
Bolsa de Trabajo	60
Biblioteca y Librería	62

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Ofrece servicios de Asesoramiento y Asistencia Jurídica a las empresas, incidentes y problemática diversa surgida en los campos Penal, Fiscal, Laboral, Civil, Mercantil y Administrativo. Gestión contable con las propias consecuencias o derivaciones Fiscales. Elaboración de Contratos, Nominas y Boletines de Cobro a la Seguridad Social.

ASESORÍA JURÍDICA

Servicio GRATUITO para todos los asociados de asesoramiento sobre cualquier duda y problema que pueda surgirle. Horario de tarde de Lunes a Viernes a partir de las 17:30 hasta las 20:00h. Dirección: Isla de la Cartuja, Avda. Américo Vespucio, 25, 1ª Pta. Tlf.: 954461220.

DEPARTAMENTO TÉCNICO

Acuerdo para gestionar las actividades técnicas de nuestros asociados. Con este acuerdo ampliamos el abanico de actividades del Departamento Técnico con la puesta en marcha de servicios como pueden ser: asesoramiento sobre normativas y reglamentación industrial, tramitación y ejecución de nuevas instalaciones, traslados y ampliaciones industriales, etc.

ASESORIA TÉCNICA

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

DEPARTAMENTO DE SEGUROS

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

VIDA SALUD - HOGAR - NEGOCIO

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

- Seguro de Responsabilidad Civil
- Seguro de Vida y Accidentes para empleados según Convenio.

ASESORIA DE SEGUROS

Servicios GRATUITOS de consultas y dudas en cualquier asunto relacionado con pólizas de Seguros Generales y Sinistros. Tanto el Departamento como la Asesoría, son fruto del acuerdo con ATECO BROKERS ASOCIADOS, S.L., Correduría de Seguros. Despacho: Avda. Diego Martínez Barrio, 1- 4ºB, Telf. 954 23 10 11,

Email: ateco@atecobrokers.com

Asimismo, todas las mañanas de 9:00 a 14:00 h. habrá una persona en la Asociación con la que podréis asesoraros y contratar todo tipo de seguros, que no sean, claro está, los que se contratan directamente con la administración de Epyme, que actualmente son el de Responsabilidad Civil así como Vida y Accidentes de los trabajadores.

RIESGOS LABORALES

Acuerdo con PRELAB CONSULTING, S.L. para la implantación y gestión de un sistema de prevención.

ACUERDO CON OCA's

Acuerdo para realizar inspecciones periódicas en instalaciones de Electricidad (alta, baja tensión, megado de redes, etc), Gas, Aparatos a presión, PPL, RITE, Contra Incendios y Frio Industrial, efectuada por un Organismo de Control Autorizado por la Dirección General de Industria.

TARJETA TPCM

Información y tramitación por medio de Fenie de la Tarjeta Profesional de la Construcción para el Metal. El coste de la tarjeta lo fija la entidad emisora la Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el Empleo y la gestión por parte de Epyme tiene un costo de 3 euros + IVA.

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 el representante de la empresa, así como su familia, para otra tarjeta adicional, el precio es de 6 anuales para todo el que viva en el mismo domicilio.

Además de importantes descuentos en pruebas médicas y asistencias a consultas, con la presentación de la tarjeta nos podemos acoger a interesantes descuentos en servicios que nada tienen que ver con la medicina.

ASESORAMIENTO EN COMUNICACIÓN

Todas las tardes de 17:00 a 20:00 H. en la Asociación podréis contar con la presencia del personal del departamento de prensa que os podrán realizar un estudio preliminar sobre las necesidades comunicativas de vuestro negocio y el diseño de una línea de comunicación que permita darle una mayor difusión al mismo.

ADMINISTRACIÓN Y SUMINISTRADORAS

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

DENUNCIAS

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

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

Organización de diferentes cursos para la obtención del carnet autorizado, de formación continua y cursos subvencionados por la Junta de Andalucía y la Fundación Tripartita. Gestión de los créditos formativos con la organización de cursos bonificados para empresas del sector de las instalaciones.

DOCUMENTACIÓN EN INDUSTRIA Gestionamos de forma GRATUITA la siguiente documentación:

- Inscripción de empresas.
- Obtención/renovación del carnet de instalador autorizado.
- Entrega y recogida en Epyme de documentación para legalizar instalaciones.

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 nuevo servicio de préstamos de libros de nuestra biblioteca por un periodo máximo de 15 días.

ACUERDO CON PROGRAMACIÓN INTEGRAL

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

ACUERDO CON BANCO SABADELL

El Banco Sabadell pone a disposición de todos nuestros asociados una selección de servicios financieros exclusivos, adaptados a tu actividad profesional y a tu economía personal. El primer paso para beneficiarte de estos servicios es abrir una Cuenta de Colectivos en cualquiera de sus oficinas, sin comisiones ni gastos de administración (excepto cuentas inoperantes por un año, y aquellas cuyo saldo sea igual o inferior a 150) que también le permite acceder a descuentos y otras condiciones exclusivas.

ACUERDO CON FUNDACIÓN ECOTIC

Acuerdo con la Fundación Ecotic para la gestión de los RAEE (residuos de aparatos eléctricos y electrónicos) en las instalaciones de nuestro socio colaborador RECILEC en condiciones preferenciales para nuestros socios.

ACUERDO CON METALES GIRALDA

Acuerdo con la Empresa Metales Giralda gestor autorizado de CABLES, ALUMINIO, TUBERIAS DE COBRE Y RADIODRES. Condiciones preferenciales para los socios de Epyme.

ACUERDO CON REPSOL

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

o 1,2 cts. /litro en Diesel y Gasolinas en las 3.900 EESS del grupo Repsol. 3,6 cts. /litro adicional sobre fijo en Diesel en sus estaciones de Red Preferente (2600 EESS del Grupo Repsol y las que se vayan incorporando al acuerdo) o Tarjeta gratuita sin ningún coste adicional.

Exclusivamente en territorio nacional. Pagos, Combustibles, talleres, autopistas (peajes). Factura única con IVA desglosado

ACUERDO CON CANON

Epyme ha llegado a un acuerdo con la empresa Copiadoras Sevilla Dos, S.A., de Canon, con la cual llevamos trabajando satisfactoriamente más de quince años, para ofrecer a sus asociados copiadoras de gran calidad a unos precios especiales y el compromiso del regalo de 5.000 páginas de mantenimiento GRATIS (tónor incluido).

ACUERDO CON GECI ESPAÑOLA, S.A.

GECI ESPAÑOLA, S.A., que se incorporó a la Asociación en 2009 como Socio Colaborador, es un grupo empresarial que comenzó su actividad en 1983 y desde entonces ha crecido incorporando diferentes divisiones que ofrecen un variado número de servicios. Ofreciendo entre otros servicios la calibración con acreditación ENAC en diferentes áreas.

Este convenio se firmó con el objetivo de que los asociados a Epyme obtengan ventajas a la hora de calibrar sus equipos y aparatos de medición y verificación.

Inicialmente el acuerdo se cenía a los aparatados de medición y verificación utilizados en las instalaciones eléctricas, ahora y con vistas a ofrecer una solución integral en las distintas áreas metrologías, GECI ESPAÑOLA, S.A. ha establecido acuerdos con otros laboratorios acreditados, ofreciendo servicios en medidas de temperatura, dimensional, mecánica, masa, gases, caudal, etc.

ACUERDO CON SOL TECNOLOGIAS

Epyme ha llegado a un acuerdo con la empresa Sol Tecnologías quien podrá ayudarte tanto con la informática como con las comunicaciones de tu empresa.

CONSULTORÍA - INFORMÁTICA - COMUNICACIONES

ACUERDO CON INFORMEL

Epyme ha cerrado a un acuerdo con la empresa INFORMEL por el que los socios tendrán un 30% de descuento en la suscripción anual del software Infoweb.

CHARLAS Y JORNADAS TÉCNICAS

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

BOLSA DE TRABAJO

Otro servicio que os ofrecemos es el de nuestra Bolsa de Trabajo, todas aquellas empresas que estén interesadas en contratar a nuevo personal, no tienen más que acercarse a la Asociación para obtener fotocopia de los currículos vitae con el perfil que más les interese. Además cada trimestre se publicará en nuestra revista un resumen con los históricos profesionales llegados recientemente.

FEDERACIONES Y CONFEDERACIONES

A través de las federaciones nacionales, FENIE y CONAIF, gestionamos la asistencia y participación en ferias y congresos con precios especiales de viajes y estancias para nuestros asociados. También mantenemos una línea directa de información con estas federaciones para conocer y aclarar todas las normativas que publiquen las Administraciones Públicas y las Compañías Suministradoras. Asimismo, y a través de estas federaciones podemos disfrutar de numerosos y diversos servicios (ej.: entidades bancarias, alquiler de coches, telefonía, etc.) que se puedan consultar en sus páginas web:

www.fenie.es

www.conaif.es

Contra el intrusismo, fontaneros habilitados

por José Cueto

José Cueto, responsable de comunicación de Conaif, analiza en este artículo de opinión el estado de desprotección normativa en el que se encuentra actualmente la Fontanería con la llegada de la Ley Ómnibus y la desregularización sistemática de este sector en todas las Comunidades Autónomas. También se comentan las soluciones y propuestas por la Confederación Nacional de Instaladores.

El Código Técnico de la Edificación puso fin en 2006 a las "Normas Básicas para Instalaciones Interiores de Suministro de Agua" de 1975 y, con ello, al carné de instalador de fontanería en el ámbito nacional. Lo que antes estaba regulado por la Administración Central para toda España, pasó a estarlo por las comunidades autónomas, cada una de las cuales aplicó su criterio particular a la hora de fijar los requisitos para poder ejercer la actividad de la fontanería en sus respectivos territorios.

Esta disparidad de criterios y por lo tanto también de requisitos en cada una de las 17 comunidades autónomas, ha traído como consecuencia un entorpecimiento de la movilidad de las empresas instaladoras dentro del territorio español, es decir, justamente el efecto contrario al pretendido por la Ley Ómnibus. Por esta razón, cada vez se dan más casos de comunidades autónomas que deciden eliminar cualquier tipo de regulación de la fontanería (es el caso, entre otras, de las comunidades valenciana y andaluza), acabando con las habilitaciones y favoreciendo con ello el intrusismo profesional y la proliferación de la economía sumergida.

CONAIF lo considera un error con serias consecuencias para la actividad instaladora. La desregulación sólo beneficia a los intrusos y abre la puerta a su entrada en la profesión, aún más ahora que sufrimos el azote de la crisis y el desempleo.

Resulta paradójico e incomprensible que sean las propias comunidades autónomas las que, con estas decisiones, estén poniendo las condiciones idóneas para que el intrusismo se desarrolle dentro de la fontanería. En aquellos lugares donde se ha acabado con la regulación, se está llamando a voces a personas sin cualificación ni control de ningún tipo y desprotegiendo al mismo tiempo a unos usuarios que tienen derecho a recibir un servicio de calidad por parte de empresas legalmente establecidas.



Si lo que se pretende es suprimir las trabas a la movilidad, una única regulación para todas las comunidades de España sería, desde el punto de vista de CONAIF, lo más aconsejable. Entendemos que es urgente para el presente y futuro de la profesión recuperar unas habilitaciones a nivel nacional que permitan a los profesionales y empresas trabajar sin restricción en cualquier punto de España. Unas habilitaciones que al mismo tiempo reconozcan a los fontaneros unas aptitudes que garanticen la prestación de un servicio óptimo, así como la calidad y seguridad de las instalaciones.

A la hora de buscar una solución a este problema, que en CONAIF creemos que es de ámbito nacional y por ello requiere una respuesta nacional, nos hemos encontrado con un problema añadido con el que, en principio, no contábamos: nadie en la Administración Central del Estado, ya sean Ministerios u organismos públicos dependientes de ellos, admite ser competente en un asunto como el que planteamos. Desde hace aproximadamente un año y medio CONAIF, con el presidente y la directora general a la cabeza, lleva manteniendo reuniones de alto nivel con res-

ponsables ministeriales a los que expone el problema de la fontanería y pide soluciones. En todas ellas la respuesta ha sido la misma: comprensión hacia nuestras demandas e incapacidad para tomar decisiones por no ser un asunto de su competencia, recomendación para acudir a otro Ministerio y vuelta a empezar. Esta forma de pasarse la pelota de unos a otros ha impedido que hasta el momento se haya podido tomar una determinación al respecto.

En los últimos meses hemos mantenido diversas reuniones con los Ministerios de Empleo, Fomento, Vivienda, Industria, Medio Ambiente y Economía. Ninguno de ellos ha admitido tener competencias en la materia, ni tampoco el Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE), al que también hemos visitado.

La urgencia del asunto nos ha llevado a utilizar otras vías alternativas y plantear, tanto a los dos partidos políticos con mayor representación en las Cortes Generales, es decir, Partido Popular y PSOE; como a las dos principales patronales españolas, CEOE y CEPYME, las reivindicaciones de nuestro colectivo.

Hasta el momento poco se ha conseguido, pero seguimos trabajando en ello. La Comisión de Agua de CONAIF acaba de reunirse con el Defensor del Pueblo y ha diseñado un plan de acción a corto plazo que comprende 12 actuaciones inmediatas, entre las que se encuentra recurrir a las autoridades sanitarias, los medios de comunicación, las organizaciones de consumidores, de municipios y las aseguradoras, además de emitir las debidas alegaciones a los reglamentos nacionales actualmente en tramitación, con las que se defenderá el punto de vista de nuestras asociaciones provinciales y sus empresas instaladoras de fontanería asociadas.

Madrid, 20 de noviembre de 2012.

Epyme desarrollará el Sistema voluntario de Certificación de Empresas Instaladoras

Sevilla ha sido la ciudad elegida para llevar a cabo esta iniciativa pionera en España, un sistema creado por Fenie con la colaboración de Abm Rexel y Ambilamp. Este proyecto de certificación voluntaria surge por la necesidad de crear una imagen de marca sólida para las empresas instaladoras, diferenciándose así del intrusismo profesional y la competencia desleal.

Epyme llevará a cabo, de la mano de Fenie, este proyecto por primera vez en España, intentando emular casos de éxito que con este tipo de iniciativas se han logrado en otros países europeos.

Una necesidad marcada por el entorno

Con el nuevo horizonte planteado por las Directivas Europeas, el sector de las instalaciones ha cambiado drásticamente en los últimos años.

Directivas aplicadas en España como la Ley Ómnibus y la Ley Paraguas buscaban la eliminación de las barreras de entrada al sector de las instalaciones en el ámbito comunitario con la desaparición del certificado de cualificación individual en Baja Tensión y de muchos de los carnés profesionales y promoviendo al mismo tiempo el control periódico, las certificaciones y las especialidades.

Con el cambio, las empresas instaladoras se han quedado sin un elemento diferenciador o identificativo, frente al galopante intrusismo que prolifera en un escenario de crisis.

La evolución de las empresas instaladoras en este escenario las orienta a cumplir un nuevo rol en el mercado como asesores integrales enfocados a mercados en desarrollo y asesoramiento energético, posicionándose en nuevos nichos de negocio y especializándose cada vez más.

En definitiva la coyuntura actual requiere de una transición de la figura de empresa técnica a empresa de servicios integral, que se inicia en el asesoramiento cercano.

Ante este panorama nace el Sistema Voluntario de certificación como respuesta de la Federación Nacional y de Epyme ante la realidad del entorno económico, como reacción a las amenazas y acción para aprovechar las oportunidades.



CERTIFICACIÓN VOLUNTARIA
DE EMPRESAS INSTALADORAS

¿Te preocupa el intrusismo en tu trabajo?

FENIE te ofrece adherirte a un **Sistema** que avala la profesionalidad de nuestro colectivo



Colabora:

AENOR

Patrocinan:



¿En qué consiste este servicio?

Este servicio permitirá a los consumidores localizar una empresa electricista habilitada certificada, de manera voluntaria, en el cumplimiento de los requisitos para el ejercicio de su actividad. O dicho de otro modo, tras la desaparición de la antigua autorización como instalador en baja tensión o carné, le permitirá al usuario encontrar una empresa a la que, a solicitud propia, se ha certificado que cumple con todas las

garantías para el ejercicio como empresa instaladora electricista.

Además se prevé que lo utilice la administración como herramienta de soporte y ayuda, permitiéndole a su vez de forma rápida y sencilla, controlar, en el uso de sus competencias, el ejercicio de la actividad de dichas empresas instaladoras.

¿Qué garantías ofrece?

Garantía el cumplimiento por parte de las empresas certificadas de todos los requerimientos para el ejercicio de la actividad y

posibilita el reconocimiento por parte de los usuarios de las empresas "cumplidoras", y su diferenciación con respecto a aquellas que no lo son.

También permite el reconocimiento de las competencias de la empresa instaladora a nivel nacional, tanto por parte de la administración como por las entidades promotoras, administradores de fincas, etc.

¿Cómo solicitar este servicio?

Si deseas que tu empresa instaladora se adhiera a este Sistema, el procedimiento es muy sencillo. Sólo deberás ponerte en contacto con Epyme, que te solicitará toda la documentación referente a la habilitación como empresa instaladora.

¿Esta certificación es indefinida?

El objetivo de la certificación es garantizar durante toda el ciclo de vida de la empresa el adecuado cumplimiento de los requisitos para el ejercicio de su actividad. Esto significa que, cada año, se le solicitará prueba de este hecho, de la forma más sencilla.

La empresa instaladora sólo deberá presentar documentación de aquellos medios humanos y técnicos que hayan variado con respecto a la anterior declaración, así como presentar justificación de la renovación del seguro de responsabilidad civil.

¿Cómo se publicitan la adhesión de las empresas instaladoras al sistema?

La Certificación en este sistema implica la expedición de un certificado que la empresa instaladora podrá mostrar a la entrada de su local u oficina, de una tarjeta identificativa acerca de su pertenencia al sistema, así como el derecho al empleo del logo del mismo (cumpliendo las normativas de uso) en toda la papelería (facturas, albaranes, etc), o en otros soportes tales como furgonetas o publicidad propia.

¿Cómo puede un consumidor localizar su empresa?

Cualquier consumidor, promotor, administrador de fincas, etc, que desee localizar a una empresa certificada sólo deberá acceder a la página web de fenie y realizar una búsqueda por cualquier de los siguientes campos: Categoría, Provincia, Código Postal o CIF.



Objetivos de la certificación

Los objetivos de esta nueva certificación pasan por:

1. Reducir la burocracia y las barreras de entrada.
 2. Establecer un control permanente y periódico de las condiciones para el ejercicio de la profesión.
 3. Establecer una imagen y un nivel de calidad.
 4. Permitir el reconocimiento en el mercado de la diferenciación y la especialización.
- Este ambicioso proyecto busca el reconocimiento de una marca a nivel nacional, contribuyendo así a la unidad de mercado.

Igualmente busca unificar los criterios de evaluación para el acceso a la profesión y al autocontrol con miras a una futura autorregulación.

Por supuesto, otro de los fines últimos del proyecto será la creación de un elemento diferenciador cara al consumidor y frente al intrusismo.

Por último con este proyecto se logrará la reducción de la carga burocrática asociada a las empresas instaladoras, carga burocrática muy difícil de solventar para las pequeñas y medianas empresas.

Ventajas para la empresa instaladora

1. Crea imagen de marca para el colectivo
2. Permite la rápida identificación por parte de:
 - Asociaciones de consumidores
 - Administradores de fincas
 - Colegios de ingenieros y arquitectos
 - Agrupaciones hoteleras y de constructores
 - La FEMP
 - Cámaras de comercio
3. Facilita el ejercicio de la profesión en todo el territorio
4. Reduce el intrusismo profesional
5. Permite la diferenciación entre empresas
6. Permitirá la integración de múltiples certificaciones

Principios de la Implantación

1. Se establecerá un comité gestor del Sistema de Certificación formado por AENOR y la Administración, clientes y otros actores del sector.
2. Este comité será el garante del buen



Empresa Instaladora Certificada



hacer de las asociaciones y del Sistema.

3. Se establecerá un sistema abierto a otros colectivos de empresas instaladoras: AT, Clima y Calefacción, ETC...

4. Establecer una estrategia de evolución hacia las especialidades:

- Paso 1: En un entorno de crisis cumplir con los requisitos y requerimientos establecidos según la legislación vigente y otros (código ético y requisitos medioambientales)

- Paso 2: Evolución a largo plazo hacia la especialización.

5. Los certificados se emiten con una validez de 3 años, renovables anualmente.

Bajo estas premisas Aenor certificará a Fenie y a Epyme que a su vez certificarán a las empresas instaladoras.

Campañas asociadas

Dentro de las acciones encaminadas al fomento de la imagen de marca entre el público en general se realizarán contrataciones publicitarias sobre el sistema de certificación en la prensa local y en medios del sector.

Se llevarán a cabo reuniones con los colectivos de interés de la zona como Asociaciones de consumidores, administraciones locales y demás organizaciones para explicarles el Sistema, sus ventajas y las garantías que ofrece.

Ética para el instalador

Además de certificar que las empresas cumplen con todos los requisitos normativos que exige la Ley, en el proceso de certificación la empresa deberá respetar un código de buenas prácticas basado en los principios de Solidaridad con el colectivo, Ética con el cliente y Responsabilidad con las administraciones y la sociedad.

No es más que poner por escrito una serie de principios que muchas de nuestras empresas ya cumplen tácitamente en su día a día.

En este código de buenas prácticas se insta a la empresa a tener una actitud crítica hacia la propia actividad, comprometiéndose a transmitir información transparente y veraz a los clientes y demás grupos de interés, estar especialmente atento a las novedades tecnológicas y su difusión siempre que aporten valores importantes a la sociedad, evitando igualmente comprometer la calidad del producto y/o la instalación.

También las empresas deberán conocer y cumplir la normativa vigente en lo relativo a Seguridad Social, Riesgos Laborales, Reglamentos, Reciclaje de Residuos, etc.

En lo referente a las relaciones con la administración pública la empresa enta-

blará su actuación y relación desde una perspectiva ética, en ningún momento aprovechándose de circunstancias que les permitan poder falsear su situación para acceder a un sector determinado de la instalación.

La empresa instaladora debe también participar activamente con la Asociación Patronal que lo represente, acatando sus estatutos, comprometiéndose con sus objetivos y colaborando en el fomento de la buena imagen de la Asociación que lo represente.

Estas normas buscan también la buena convivencia y la solidaridad entre los instaladores y de esta manera la empresa instaladora mantendrá una actitud responsable y de respeto hacia sus compañeros de profesión, ajustando su actitud y actividad a los principios de solidaridad y compañerismo necesarios para la unidad del colectivo. Desde este decálogo no se recomienda el corporativismo gremial, recomendando a su vez, la denuncia a otra empresa instaladora en caso de ser necesario.

En el caso de los clientes, el decálogo recomienda estar siempre atento a los intereses de los clientes sobre todo cuando se trate de los consumidores finales, poniendo especial celo en éste último caso en la aplicación de las disposiciones relativas a la defensa de los consumidores y usuarios.

En este apartado el código ético es especialmente escrupuloso cuidando los dere-

chos de los consumidores garantizando por ejemplo que el instalador debe publicar sus servicios conforme a los principios de veracidad, objetividad y suficiencia, o que mantendrá informado perfectamente al consumidor sobre los trabajos encargados, las medidas de seguridad y el uso eficiente de las mismas.

En cuanto a la libre competencia, ésta debe ser honesta y leal. La empresa instaladora evitará cualquier abuso o transgresión de la libre competencia.

Por último la empresa instaladora actuará en todo momento en defensa de sus intereses empresariales y a los de sus trabajadores sometiendo estos intereses al cumplimiento del código de buenas prácticas de las Asociaciones que forman parte del Sistema de Certificación de Empresas Instaladoras y que han sido expresadas en el documento.

Otras experiencias de sectores autorregulados en Europa

Existen experiencias realizadas en Europa y en nuestro sector por ejemplo en:

- **Alemania (e-check)**

En Alemania, desde hace algunos años existe el sistema E-Check, que integra a cerca de un 45% de los instaladores eléctricos.

Este sistema permite numerosas ventajas a los instaladores alemanes como la posibili-

dad de redactar documentos de control reconocidos, entre otros organismos, por las compañías aseguradoras, que otorgan descuentos de un 10 % en el seguro de hogar.

Igualmente el sello E-CHECK certifica los procesos de las empresas instaladoras en cuanto a seguridad, conocimientos en asesoramiento energético, cumplimiento de la normativa y la contratación de los seguros obligatorios para ejercer la profesión.

- **Inglaterra y Escocia (asociados a ECA y SELECT)**

Estos sistemas trabajan por la supervivencia y el progreso del sector, al tiempo que mejoran el panorama de los negocios en el que operan sus miembros.

Está centrado principalmente en las áreas claves de cualificación y la formación, la sostenibilidad, y la precualificación de los instaladores.

La ECA lucha activamente por el reconocimiento mutuo entre los sistemas de precualificación reduciendo así los trámites burocráticos de sus socios.

- **Ejemplo de autorregulación en otros sectores:**

- **Gestorías Administrativas:** se rigen por un sistema autorregulado en el que las asociaciones profesionales certifican la ética y responsabilidad empresarial de las organizaciones adheridas.



Ateco Brokers celebra sus 17 años con Epyme con la tarifa plana de seguros para instaladores

Epyme y la Correduría de Seguros cierran un acuerdo muy ventajoso para sus socios, aumentando las coberturas y disminuyendo los precios de los seguros para instaladores sin disminuir la calidad en los servicios. En el presente artículo conversamos con José Carlos Quintano, Socio-Director de Ateco Brokers, que nos explica las novedades que traerá el 2013 en materia de seguros para nuestros socios.

Hola José Carlos, para el socio que lee esta revista ¿Cuáles son las novedades que trae la póliza de 2013?

Después de una negociación con nuestro socio comercial la Aseguradora Metrópolis, hemos logrado obtener en exclusiva unas condiciones magníficas en primas y en mejoras de coberturas y capitales para los socios de Epyme.

¿Cuánto tendrá que pagar el instalador por su seguro de Responsabilidad civil en 2013?

El monto total depende por supuesto del número de trabajadores. Las primas anuales para el Seguro de Responsabilidad Civil para el año 2013, se calcularán como siempre en base al número de trabajadores que cada empresa haya tenido en 2012, pero la cuota será de 127 euros trabajador/año.

Esta tarifa también incluye el Seguro de Convenio para los trabajadores, por lo que ya no se tendrá que contratar, ni pagar el mismo, lo cual supone un ahorro añadido al de la póliza de Responsabilidad Civil.

¿Cuánto se puede ahorrar un instalador con respecto a las pólizas de 2012?

Esto también depende del número de trabajadores y del tipo de empresa. Hemos calculado que la media de ahorro entre los instaladores de Epyme será de unos 120 euros por póliza, sin embargo el ahorro fluctúa mucho en función del número de trabajadores.

Por ejemplo, una empresa de electricidad de 4 trabajadores podrá ahorrarse cerca de



Muchos de los socios de Epyme han renovado para 2013

120 euros.

El autónomo sólo sin embargo tendrá un ahorro menor, en torno a los 20 euros.

En el otro extremo tenemos casos de empresas cercanas a los 90 trabajadores que se ahorraran en 2013 con la contratación de su seguro cerca de 5.000 euros.

También notaran el ahorro indistintamente del número de trabajadores, **los instaladores de gas**, ya que hasta 2012 pagaban una prima muy alta.

Nosotros **hemos eliminado esta prima** con lo que un autónomo de gas puede llegar a ahorrarse unos 250 euros.

Es decir que ¿ahora todas las especialidades pagan lo mismo?

Sí, no se distinguirá entre especialidades, es lo más parecido a una tarifa plana en cuanto a seguros en el sector de la instalación.

Las nuevas pólizas garantizan la Responsabilidad Civil derivada de las

Actividades de Montaje, Instalación, Reparación y Mantenimiento, que tengan relación con:

- ELECTRICIDAD
- FONTANERÍA
- CLIMATIZACIÓN
- CALEFACCIÓN Y AGUA CALIENTE SANITARIA
- GAS
- PRODUCTOS PETROLIFEROS LÍQUIDOS
- FRÍO INDUSTRIAL
- PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS
- APARATOS A PRESIÓN
- TELECOMUNICACIONES
- ENERGÍAS ALTERNATIVAS (Cogeneración, Energía Biomasa y otras)

Todas estas actividades quedarán cubiertas en la póliza, siempre que la empresa cuente a fecha de siniestro, con la habilitación del Organismo Oficial correspondiente, si fuere uno de los requisitos marcados por la legislación, para trabajar en dicha actividad.

¿Y esta mejora repercute en la cobertura?

No repercute en la calidad de nuestro servicio ni en la cobertura. Más bien, en vez de disminuir la cobertura, **la hemos ampliado**. Ya que no sólo se ha bajado el precio de los seguros, sino que además se han incrementado las garantías y el capital, pues ahora, en R.C. hay una única prima de 127 euros y un capital de 3.000.000 de euros para todas las actividades.

Otra de las ventajas es que para los socios de Epyme se continúa trabajando sin franquicia, cosa que ninguna compañía actual tiene en el mercado.

El instalador sólo tendrá que pagar franquicia a partir del tercer siniestro, por lo que se presta una amplia cobertura a uno de los mejores precios.

Sólo se tendrá que pagar franquicia en Sobretensión, que a partir del tercer siniestro, dentro de la misma anualidad, se aplicarán 1.000 euros.

Es decir que el capital de todos los asegurados será de 3.000.000

Si, en este caso también podemos hacer una analogía con la tarifa plana. El capital fijado será de 3.000.000 de euros por siniestro y anualidad, para todas las actividades, con un Sublímite por Víctima de 300.000 euros.

¿Por qué esta mejora y por qué ahora?

Después de trabajar muchos años junto al instalador, hemos podido llegar a ofrecer una póliza de Responsabilidad Civil con una de las mayores coberturas del mercado y en términos de calidad/precio seguramente de las más competitivas.

Sin embargo nos hemos dado cuenta que aunque las tarifas eran también bastante competitivas, a muchos de los asociados les suponía un gran esfuerzo en la actual coyuntura económica poder hacer frente al coste de su seguro con solvencia.

¿Alguna otra novedad de la nueva póliza?

Sí, una última novedad es que la nueva póliza de R.C., incluye también las actividades que se realicen dentro y fuera de los inmuebles utilizados por la empresa asegurada, el R.C. de productos y la locativa (por inquilino), por lo que el asegurado podrá eliminar estos apartados de su actual póliza Multirriesgo de Negocio, con el consiguiente ahorro de prima en la misma.

SOBRE ATECO BROKERS

Ateco Brokers tiene una oficina en la sede de Epyme, en la que atiende a los asociados en horarios de 9.00 a 13.00 horas. También puedes contactar con ellos en el teléfono 954467676.



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-435
Contratado Seguro de Responsabilidad Civil, según Ley

ASESORAMIENTO PROFESIONAL E INDEPENDIENTE EN SEGUROS GENERALES

Algunos seguros que ofrece ATECO:

- Todo Riesgo Montaje de Instalaciones
- Energía Solar Térmica y Fotovoltaica
- Responsabilidad Civil Profesional
- Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O)
- 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

La PMCESA salta de la Sexta a Telecinco en sus denuncias contra la economía sumergida

Primero fue el programa "Salvados" de Jordi Évole el que visitó las instalaciones de Epyme para entrevistar a Gerardo Parejo y hablar sobre el "fraude pobre". Aunque los resultados de la entrevista no fueron los esperados por la Plataforma, una semana después el mismo Gerardo Parejo participó en el "Gran Debate" de Telecinco, esta vez de la mano de Jordi González. En ambos programas, Gerardo comentó el grave daño que el trabajo en negro hace a la pequeña y mediana empresa andaluza.

De nuevo la Plataforma Multisectorial Contra la Economía Sumergida en Andalucía está en el centro del debate, con sus dos últimas apariciones en los medios de ámbito nacional.

Primero participando en el programa de la Sexta Salvados, dentro de un monográfico titulado "Fraude Rico, Fraude Pobre".

Durante este monográfico de 45 minutos dedicado al Fraude Fiscal, Jordi Évole analizó los distintos matices de la economía sumergida.

Arrancó el programa en Sevilla, con Gerardo Parejo y la PMCESA en los alrededores de Epyme y posteriormente en el aula taller de la Asociación.

De las tres horas de entrevista, sólo se seleccionaron 7 minutos, en los que, a juicio de la Plataforma no se transmitió la magnitud del problema que supone el fraude y la economía sumergida para la pequeña y mediana empresa.

"El llamado "Fraude Pobre" afecta directamente al mantenimiento de puestos de trabajo y a la subsistencia de las Pymes"

En varias ocasiones durante el programa se comentó que aunque el fraude a pequeña escala sólo supone el 15% de la gran tarta de economía sumergida, éste 15% afecta directamente al mantenimiento y creación de empresas y por consiguiente de puestos de trabajo en la economía real (la que afecta directamente a las familias y pymes españolas) no olvidemos que las pymes crean el 90% de los puestos de trabajo en España.

Lamentablemente, a juicio de la PMCESA, el enfoque que se dió en el programa de Jordi Évole restaba importancia a este tipo de Fraude en comparación con la evasión fiscal de las grandes fortunas.



Gerardo Parejo apareció en dos de los programas de mayor audiencia de la televisión. El Portavoz de la Plataforma comentó el problema que genera a las empresas el fraude a pequeña escala. Las inmediaciones de la isla de la Cartuja, el aula taller de Epyme y el plató del Gran Debate de Telecinco fueron los escenarios de las entrevistas.



Otro de los mensajes que se pasó por alto fue el hecho de que la facturación de las pymes del sector de la instalación ha descendido un 80% desde que comenzó la crisis y que éstas no pueden soportar una presión fiscal abrumadora mientras que otros realizan trabajos en negro con total impunidad.

Mensajes claros, concisos que lamentablemente se perdieron en el proceso de edición para dar más protagonismo a anécdotas o testimonios, que no pasan de ser eso, testimonios puntuales que a pesar de ser duros, no reflejan toda la realidad de un problema más profundo.

“Las pymes españolas generan el 90% de los puestos de trabajo en el país”

Una de las medidas siempre defendida es la reducción de la economía sumergida. Si España redujera en diez puntos la tasa de economía sumergida, tendríamos una recaudación superior a 38.000 millones de euros adicionales y nos encontraríamos en un nivel de fraude similar al de los países de nuestro entorno.

Esto significa menos recortes para sanidad, educación y políticas activas de empleo, con las que se podría mantener el estado de bienestar.

“Bajando diez puntos la economía sumergida estaríamos dentro de la media europea y recaudando 38.000 millones de euros adicionales”

Otra de las ideas básicas de la Plataforma y que tampoco se reflejó en el espacio de la Sexta es el hecho de que La PMCESA no solamente está denunciando este problema, si no también sirve para ayudar a través de fundaciones y de las propias organizaciones que la integran a aquellas personas que desgraciadamente tienen en la actualidad como medio de vida la economía sumergida pero que tienen la voluntad de salir de ella y recuperar la dignidad ciudadana y la reputación profesional.

“Las organizaciones integradas en la Plataforma también actúan en positivo, ayudando a las personas que trabajan en negro a integrarse al mercado laboral y empresarial adoptando un código de buenas prácticas”



Gerardo Parejo durante el primer tramo de la entrevista junto a Jordi Évole



La segunda parte de la entrevista se llevó a cabo en el aula taller de Epyme



En el último tramo de entrevista se habló con alumnos sobre su visión de la economía sumergida

Una semana después, Gerardo Parejo fue invitado a El Gran Debate de Telecinco en un programa dedicado a “los rostros del paro” y a la economía sumergida.

Allí Gerardo Parejo dejó claro que desde la Plataforma no se persigue a nadie, “eso es labor de la administración, sólo denunciamos una situación insostenible para pymes y autónomos que no pueden competir con las empresas que cobran en negro, no olvidemos que la facturación ha descendido un 80% y se han perdido en Andalucía 40.000 empleos y cerca de 2.000 empresas.

“Queremos competir en igualdad de condiciones”

Sobre las noticias de actualidad referentes a Díaz Ferrán, Parejo comentó que “nuestra Plataforma representa a pymes y autónomos, empresarios que pagan sus impuestos y que pasan de 12 o 14 horas en la calle tratando de mantener su empresa a flote. Estos casos son sangrantes y nos hacen un flaco favor al 99% de las empresas de este país”.

“Casos como el de Díaz Ferrán son sangrantes y nos hacen un flaco favor al 99% de las empresas de este País”

Igualmente el portavoz de la plataforma explicó que “Asalariados, Autónomos y Pymes en proporción tienen una presión fiscal más alta que las grandes fortunas, luego al repercutir esta presión fiscal en sus precios se ven que no pueden competir. O pagamos todos o no pagamos ninguno”.

“Si no somos solidarios el estado de bienestar: educación, sanidad, infraestructuras se terminará de derumbar.”

En el último tramo de la entrevista Gerardo Parejo explicó algunas de las soluciones que la PMCESA pone sobre la mesa, como por ejemplo:

-Concienciar al usuario de que es importante apoyar al pequeño empresario: el autónomo, las pymes y pequeños comercios, son éstos los que cumplen con su obligación con la sociedad y tienen iniciativas emprendedoras y que hoy por hoy están en una situación crítica.

“No es un fraude mínimo en el momento en el que todo el mundo lo hace”



Gerardo Parejo defendió a las Pymes “legales” también en Telecinco



Fue entrevistado en la recta final del programa por Sandra Barneda

-Pedimos a la administración que amplíe las sanciones y las inspecciones al pequeño fraude, pero al mismo tiempo que nos ayude en esta labor informativa para que entre todos con nuestros impuestos podamos sacar adelante el país.

“En España los técnicos de Hacienda son alrededor de 27.800, mientras que en Francia son 150.000 y en Gran Bretaña 140.000, con equipos tan reducidos no se puede tener acceso a las bolsas de fraude”

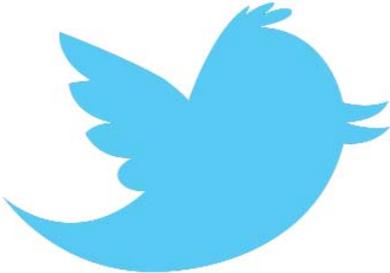
-Al mismo tiempo desde las organizaciones que formamos la plataforma ayudamos a nuestras empresas a dar un mejor servicio, seguridad y garantía al usuario, para que éste no dude en contratar a una empresa

“legal”, no olvidemos que cuando obtenemos productos y servicios en negro no tenemos ninguna garantía legal.

Sobre la PMCESA

La PMCESA se constituyó en el 2012 y esta formada por FAITEL, FRAEP, FAPIE, FATA, ATA, CLEAN y organizaciones locales como Rinconada Global o Empresarios de Constantina. Aunque empresarios responsables de todos los sectores se sienten identificados con la problemática y no se descartan incorporaciones de otros colectivos en el futuro. También cuenta con el apoyo de consumidores UCA-UCE, Al-Ándalus y Facua. La Plataforma representa a 15000 empresas directamente aunque hay más de 40.000 empresas afectadas en términos generales en los distintos sectores.

También comentado en las redes sociales por los televidentes



Txell @TxellSFG 21h
@salvadostv @Epyme1 ojala hubiera una plataforma así en todos los gremios!
[Ver conversación](#)

Rafael Gutiérrez @gvrafa 22h
#FraudeRicoPobre @Epyme1 @i_magv @antoniojvasco @alfasel_ie vamos Gerardo sigue con tu lucha que es la nuestra.
Ánimo
[Abrir](#)

CRISTINA LLORENS @CRISE2000 22h
@jordievole @epyme1 que interesante. Que bien refleja a nuestra sociedad. Todos somos responsables
[Ver conversación](#)

Victor Sobron @victorsob 21h
@salvadostv @epyme1 todos a ver a Gerardo ánimo en la lucha.
[Ver conversación](#)

Rafael Gutiérrez @gvrafa 21h
#FraudeRicoPobre @Epyme1 Gerardo añade la asignatura de conciencia común, vaya con el alumno
[Abrir](#)

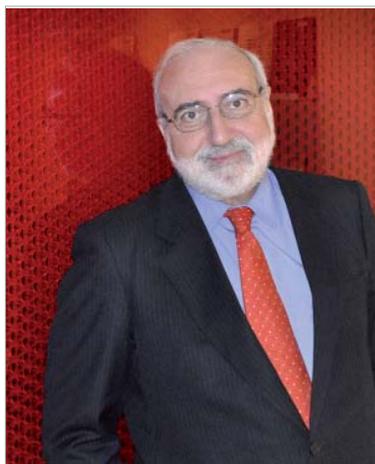
A AGIC Associació Gremis Instal·ladors de Catalunya le gusta esto.

 **AGIC Associació Gremis Instal·ladors de Catalunya** Muchas felicidades. La verdad es que el trabajo que se está realizando por parte de Gerardo, de la Asociación EPYME y desde la Plataforma es de valorar y de agradecer. A pesar de que el programa de Salvados no dejó entrever el verdadero mensaje que se quería dar, quedó clarísimo en El Gran Debate de Telecinco. No hay que desistir cuando un problema nos parece imposible. Seguro que tarde o temprano conseguimos avanzar, y cualquier avance por pequeño que sea en este campo, será un LOGRO con mayúsculas. ¡¡ total enhorabuena y reconocimiento.
Hace 18 horas · Me gusta

 Escribe un comentario...

Comienza la 2ª Edición del Programa de consolidación de Pymes instaladoras ligadas a los Servicios Energéticos

Gracias al éxito de la primera edición del Programa y debido a las necesidades de formación específica en Servicios Energéticos, la Fundación Epyme y la Fundación EOI han firmado un nuevo acuerdo para la realización de la segunda edición del Programa de Consolidación de Empresas de Servicios Energéticos, Cofinanciado por el FSE, el Ministerio de Industria Energía y Turismo y la Fundación Epyme.



Fernando Bayón, Director General EOI y Manuel Cosano, Presidente de la Fundación Epyme

Francisco Bayón, Director General de la EOI y Manuel Cosano Hidalgo, Presidente de la Fundación Epyme, fueron los encargados de rubricar el acuerdo por el que se dio inicio a la segunda edición del programa a partir del 12 de noviembre.

El programa pretende mejorar la competitividad de las empresas instaladoras y mantenedoras en general, y en especial, de las vinculadas al sector energético, reforzando aspectos en los que las Pymes puedan ser más vulnerables como por ejemplo: modelos de negocio de ESE's, marketing y labor comercial, gestión y finanzas aplicadas a la empresa, casos de éxito y cooperación empresarial.

Además de ser innovador en el sector de las instalaciones, en el curso se seguirá la metodología EOI, que se basa en la formación de carácter práctico y en la atención individualizada y activa a cada participante, y cuenta con un elemento clave que marca la diferencia respecto de otras metodologías: los programas no finalizan al terminar el proyecto, sino que se mantiene un seguimiento continuo para apoyar la puesta en marcha de la empresa.



Bajo este enfoque los participantes elaborarán un proyecto empresarial con los diferentes planes de actuación que se consideren necesarios para estudiar la viabilidad del negocio, calendario de implantación y viabilidad técnica y económica-financiera.

La acción formativa se compone de tres bloques de contenidos: sesiones presenciales (módulos lectivos), tutorías individuales

sobre los contenidos con los profesores, y tutorías individuales sobre el Proyecto / Empresa con la dirección del programa.

La duración del curso será de tres meses, y dio inicio el pasado 12 de noviembre.

El programa está dirigido fundamentalmente a PYMES instaladoras y mantenedoras vinculadas al sector energético, y en especial a los directivos y mandos intermedios que deseen replantearse su empresa para ajustarla a las nuevas necesidades del mercado y a las actividades afines a esta nueva forma de negocio (comerciales, tecnológicas, financieras, legales) que traerán consigo los servicios energéticos.

Esta acción de formación se integra en el Programa CRECE, promovido por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, cuenta con la cofinanciación del Fondo Social Europeo, del propio Ministerio y de la Fundación EPYME.

Este es el segundo programa formativo organizado por ambas Fundaciones y debido a la gran demanda y al éxito de convocatoria no se descartan nuevas ediciones del Programa.



Inauguración de la Segunda Edición del Programa

Epyme **Inserta 2** una nueva apuesta por la formación y el empleo en la instalación

Epyme da el pistoletazo de salida a las escuelas de empleo Epyme Inserta 2, inaugurando una escuela de empleo de electricidad y otra de fontanería en las que 20 alumnos en total, se beneficiaran de tres meses de formación teórica y 9 meses de formación práctica en una empresa del sector de las instalaciones. Esta acción da continuidad a los anteriores proyectos de Epyme Inserta constituyendo a la Asociación como un socio clave en materia inserción laboral.

Epyme organizará dos Escuelas de Empleo en las especialidades de Electricidad y de Fontanería.

El proyecto lo hemos llamado "EPYME INSERTA DOS" y estará subvencionado por el Fondo Social Europeo y el Servicio Andaluz de Empleo de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía.

Epyme Inserta DOS tiene una duración de un año de los cuales tres meses son de formación teórico-prácticas, y los 9 meses restantes de prácticas que se realizarán en empresas instaladoras del sector, supervisadas por un tutor que designará Epyme.

El perfil exigido a los alumnos para poder acceder a las Escuelas de Empleo fue el siguiente:

- Edad máxima de 29 años.
 - Estar inscrito como demandante de empleo en las oficinas del SAE.
 - Disponer de formación profesional ocupacional (F.P.O.-F.P.E.) o reglada (Grado medio o superior), diplomaturas o licenciatura relacionada con el sector productivo en el que se desarrolle el proyecto.
 - Que no hayan transcurrido más de 2 años desde la finalización de la formación.
 - Que no hayan trabajado por cuenta ajena o propia en tareas relacionadas con su formación tras finalizar sus estudios, o que el período de ocupación no supere seis meses en dos años inmediatamente posteriores a la finalización de dicha formación.
- Estas escuelas de empleo siguen una filosofía de formación en el puesto de trabajo,



Arriba, escuela de fontanería. Abajo, escuela de electricidad en edificios



por lo que son eminentemente prácticas. Así durante tres meses estos veinte alumnos se formaran en el aula taller de Epyme conociendo la teoría fundamental y los principios básicos de electricidad y fontanería.

Los otros nueve meses restantes, los alumnos se insertarán en forma de prácticas profesionales, en empresas del sector, por lo que pasaran a realizar su formación en el

día a día de la instalación, siendo siempre supervisados por un profesor de Epyme.

La Asociación da así continuidad a las anteriores programas Inserta y a los programas de inserción laboral activa de la Comunidad Europea y la Junta de Andalucía, convirtiéndose así en un aliado de referencia en formación e inserción dentro del sector de las instalaciones.

Proyecto
cofinanciado por



Epyme en Andalucía Directo: ¿qué debe hacer el usuario para evitar el timo del gas?

La Asociación aconsejó a los usuarios sobre las precauciones que deben tomar en sus domicilios, para no caer en el timo del gas. Todo esto cuando en Sevilla saltaba la noticia de que el 'cerebro' de una empresa que estafó 100.000 euros a ancianos en falsas revisiones del gas había sido enviado a la cárcel. En este número Epyme ha elaborado un volante informativo, en el que se explica brevemente a los usuarios cómo no ser engañados.



Gerardo Parejo visitó el domicilio de una de las afectadas para indicar cómo detectar el fraude

La noticia saltaba en Sevilla, en un artículo publicado por Europa Press, y cuando el grupo de investigación de la Comisaría del distrito Nervión detuvo al 'cerebro' y administrador único de una empresa que estafó más de 100.000 euros a más de 200 personas, la mayoría ancianos, a través de falsas revisiones y reparaciones del gas por las que cobraba cifras "astronómicas", hechos por los que ha ingresado en prisión. Según ha informado la Policía Nacional en un comunicado de prensa, el responsable y administrador único de la empresa, identificado como Rafael S.C., ha sido detenido por un delito continuado de estafa, dándose la circunstancia de que ya fue detenido en otra ocasión por hechos similares.

En relación con este hecho fueron detenidas, el pasado día 5 de diciembre, otras tres personas involucradas que se dedicaban a cometer las estafas. El engaño consistía en cobrar precios "desorbitados" por la sustitución de piezas que en el mercado tenían un valor muy inferior.

Para que la situación fuera más creíble y no quedara duda sobre su veracidad ante las víctimas, actuaban por parejas, adoptando todo tipo de formalidades y manifestando ser "técnicos de la Junta de Andalucía que venían a realizar una revisión obligatoria de gas".

"TIMO MASIVO Y CONTINUADO"

De igual modo, y a fin de cometer la estafa, los imputados elegían siempre a personas de avanzada edad, que eran mucho más vulnerables.

Los agentes han averiguado que la empresa a través de la cual se realizaban las estafas estaba registrada legalmente desde julio de 2012, aunque inició su actividad mucho antes de esa fecha.

Hasta el momento, y quedando aún por estudiar varias cuantías bancarias pertenecientes a la empresa, se estima la cantidad de dinero estafado en más de 100.000 euros, a los que hay que sumar otros 40.000 euros que tenían pendiente de cobro.

Según contratos fraudulentos que se han estudiado, el número total de víctimas puede ascender a más de 200. Una vez terminadas las diligencias policiales, el detenido fue pasado a disposición de la autoridad judicial, que decretó su inmediato ingreso en prisión.

EPYME ACONSEJA A LOS USUARIOS

Ante este hecho fue requerida por Canal Sur, la opinión de la Asociación Provincial de Empresas Instaladoras de Sevilla, para aclarar a los usuarios cómo deben evitar estos timos.

En primer lugar Gerardo recordó que el detenido es "un viejo conocido de la Asociación" y que en el momento en que se detectaron sus prácticas fue expulsado fulminantemente de la misma y se le informó a la Dirección Provincial de Industria de las irregularidades detectadas en las prácticas de la empresa.

También comentó el secretario General de Epyme ante las cámaras de Canal Sur que ante todo, los usuarios de instalaciones de bombona deben saber que en ningún caso la Junta de Andalucía y/o las empresas suministradoras enviarán técnicos a los domicilios a realizar revisiones de la instalación. Las revisiones son obligatorias cada cinco años y debe encargarse el usuario a un instalador habilitado de confianza.

A los usuarios de Gas Canalizado Gerardo Parejo les recordó que las revisiones obligatorias son encargadas por la compañía suministradora cada cinco años y que los usuarios serán avisados de que un técnico visitará su domicilio mediante carta o cartelería.

Por último Gerardo Parejo instó a los usuarios a llamar a la Asociación para resolver las dudas acerca del timo del gas y para encontrar al instalador habilitado de confianza más cercano.



Ayuda a evitar el fraude facilitando la información a tus clientes

Ante los continuados timos del Gas, la Asociación ha elaborado estos folletos informativos que difundirá entre administraciones públicas, la Dirección de Consumo y Organizaciones de Consumidores para intentar frenar este timo que tanto daño hace a la imagen del instalador.

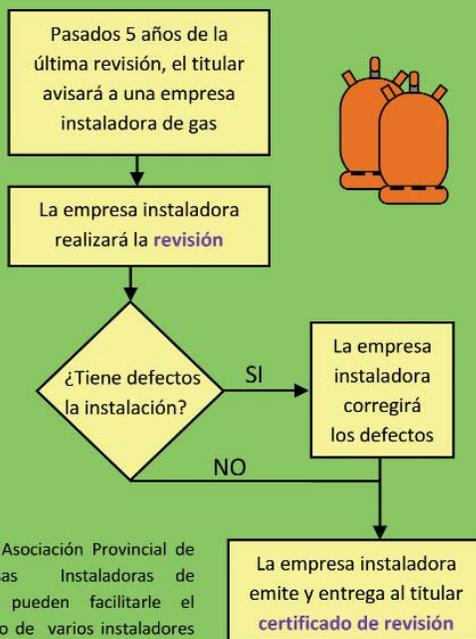


954 467 064

Cómo evitar el **timo** del gas

Si su instalación es de **bombona**, debe saber que:

1. En ningún caso, ninguna empresa enviará por iniciativa propia personal a revisar su instalación.
2. Es el titular de la instalación (usuario) el que cada cinco años, encarga la **revisión** de su instalación a una empresa instaladora de gas (legal).
3. El titular de la instalación es el que **elige** a la empresa.
4. Procedimiento de la **revisión**:



*En la Asociación Provincial de Empresas Instaladoras de Sevilla pueden facilitarles el teléfono de varios instaladores de gas legales de su zona

Isla de la Cartuja - Américo Vespucio 25 - 41092 - Sevilla
Teléfono: 954 467 064 - Fax: 954 467 074
www.epyme.es - informa@epyme.org

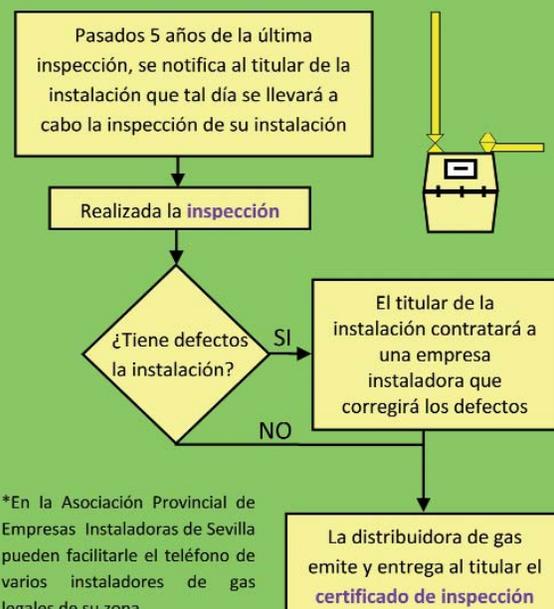


954 467 064

Cómo evitar el **timo** del gas

Si su instalación es alimentada con gas canalizado (tiene **contador de gas**), o gas ciudad debe saber que:

1. Cada **cinco años**, la distribuidora de gas, enviará a su instalación, **Previo carta informativa**, personal formado y acreditado para realizar una **inspección** de la misma.
2. El cobro de dicha inspección se hará en la factura. **Nunca debe pagar en mano**.
3. Si en la **inspección** se detectaran defectos, el titular (usuario) debe contactar con una empresa instaladora* de gas (legal) que corrija los defectos.
4. Procedimiento de la **inspección**:



*En la Asociación Provincial de Empresas Instaladoras de Sevilla pueden facilitarles el teléfono de varios instaladores de gas legales de su zona

Sujetos pasivos del IVA en la construcción y rehabilitación según la nueva Ley

Se ha aprobado una nueva modificación en la aplicación de I.V.A. que supondrá una transformación del concepto o nociones que teníamos del impuesto hasta la fecha, y sobre la que no se ha informado inmediatamente debido a las múltiples dudas de interpretación que está suponiendo y que los propios funcionarios de la Agencia Tributaria aún no pueden resolver.

En concreto, se ha introducido el apartado "f" al artículo 84.Uno.2º que dice:

"serán sujetos pasivos del I.V.A. los empresarios o profesionales para quienes se realicen las operaciones sujetas en los supuestos que se indican a continuación:

f) cuando se trate de ejecuciones de obra, con o sin aportación de materiales, así como las cesiones de personal para su realización, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la urbanización de terrenos o la construcción o rehabilitación de edificaciones.

Lo establecido en el párrafo anterior, será también de aplicación cuando los destinatarios de las operaciones sean a su vez el contratista principal u otros subcontratistas en las condiciones señaladas".

¿Qué supone esta modificación?

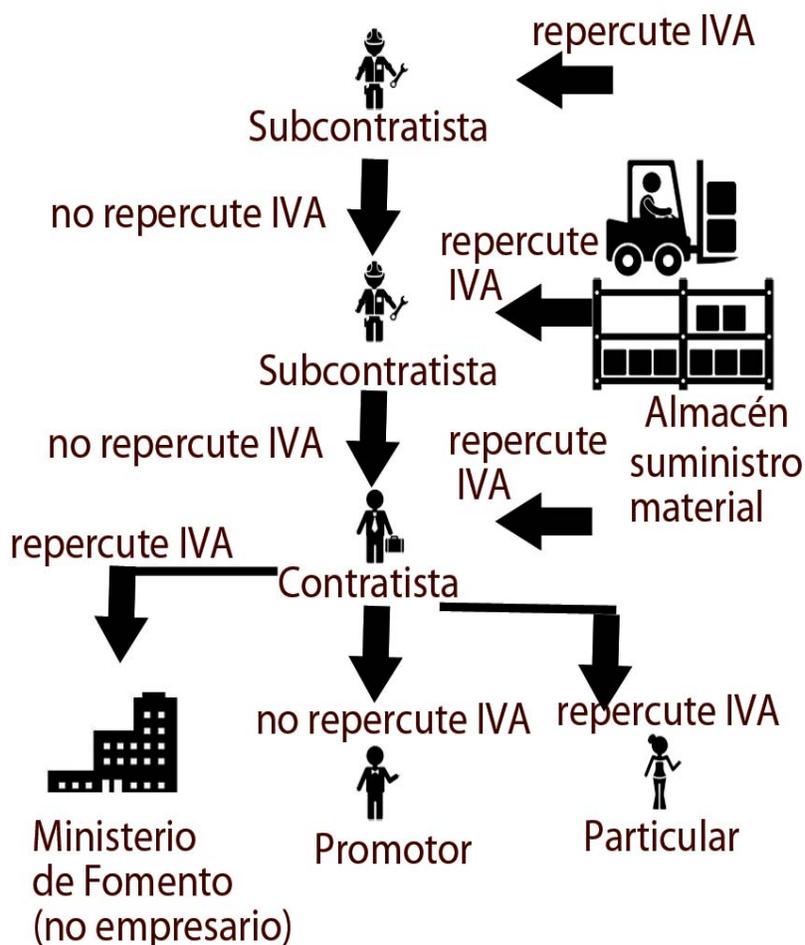
En principio supone que las empresas (personas jurídicas o autónomos) que se dedican a la construcción y rehabilitación de edificaciones, y sus clientes sean los promotores, contratistas o subcontratistas de la obra, en sus facturas no repercutirán el I.V.A.; es decir, emitirán la factura pero sin I.V.A., que obviamente no cobrarán.

Será el promotor de la obra el único que cobrará el I.V.A. al comprador de la edificación o vivienda, es decir, al consumidor final de la obra.

En principio, el instalador o subcontratista emisor de la factura puede seguir deduciéndose el I.V.A. de las facturas de gastos que haya soportado, por lo que debe suponer que aumente el número de devoluciones de I.V.A.

Esta norma se aplica sólo a las obras de construcción o rehabilitación; no se aplica por tanto, a las reformas o reparaciones, y por supuesto, no afecta para nada al pago de los materiales a los proveedores de la obra.

EJECUCIÓN DE OBRA



Cadena del IVA en la ejecución de la obra

¿Qué se entiende por rehabilitación?

La rehabilitación está regulada en la normativa fiscal y para que una obra se considere rehabilitación debe reunir dos requisitos esenciales:

- Que su objeto principal sea la reconstrucción de la edificación, entendiéndose cumplido este requisito cuando más del 50 por ciento del coste total del proyecto de rehabilitación se corresponda con obras de consolidación o tratamiento de elementos estructurales, fachadas o cubiertas o con obras análogas o conexas a las de rehabilitación.
- Que el coste total de las obras a que se refiera el proyecto exceda el 25 % del precio de adquisición de la edificación si se hubiese efectuado aquélla durante los dos años inmediatamente anteriores al inicio de las obras de rehabilitación o, en otro caso, del valor de mercado que tuviera la edificación o parte de la misma en el momento de dicho inicio. A estos efectos, se descontará del precio de adquisición o del valor de mercado de la edificación la parte proporcional correspondiente al suelo.

Así las cosas, en la práctica, esta situación supone un grave quebranto para los insta-

ladores al tener que adelantar el pago de un IVA en la compra de materiales que, posteriormente, no repercutirán al promotor/constructor.

Para paliar en lo posible la situación creada, hemos consultado a expertos en materia fiscal y tributaria indicándonos que existen dos alternativas distintas, a saber:

- Por un lado se puede solicitar, en el 4º Trimestre del ejercicio, la devolución del IVA del año en curso. Lo cual, como nos informan, puede ser de ayuda de cara a este año 2.012, pero no solucionaría el problema de cara al 2.013 al tener que adelantar el IVA del material durante, al menos, un año. Lo cual agrava la situación financiera de las empresas.

- Por otro lado, los mismos expertos, nos indican que se puede solicitar la Inscripción en el Registro de devolución mensual de IVA. Para poder ejercitar el derecho a solicitar la devolución mensual de IVA, se debe estar inscrito en el registro que lo regula. Dicha inscripción se puede solicitar siempre que se esté al corriente de las obligaciones fiscales y no se realicen actividades que tributen en el

régimen simplificado. Una vez inscrito se debe permanecer, obligatoriamente, al menos durante el año de solicitud de inscripción.

Para que esta inscripción surta efectos a partir de enero de 2013, el plazo para la inscripción finalizó en el mes de noviembre. La solicitud se realiza mediante la presentación telemática del modelo 036 (casillas 129 y 579 de la declaración) y se entenderá desestimada la solicitud de inscripción si no se recibe notificación expresa de resolución en el plazo de 3 meses.

A juicio de los expertos esta inscripción plantea el inconveniente de la presentación mensual del modelo 303 (no, ya, de forma trimestral) en la que se solicitará si se desea la devolución o no del IVA, así como la presentación del modelo 340, que es un modelo informativo en el que constan los libros registros de facturas emitidas y recibidas.

Hay todavía muchas dudas que se irán resolviendo poco a poco conforme se vayan planteando a la Agencia Tributaria, y que en la propia sede de ésta aún no saben resolver.

La marca del fuego.







leña · gas · pellet

hergom

Los diseños Hergóm, pensados para ofrecer una perfecta visión de las llamas con el más alto rendimiento, te permitirán disfrutar de una nueva dimensión. Nuestro compromiso es asegurar momentos cálidos y confortables, donde la calidad, el ahorro de energía y el cuidado por el medio ambiente siempre estén presentes.

hergom.com

Fenie une a la Instalación Eléctrica en Matelec 2012

Durante las 4 jornadas en las que transcurrió Matelec, entre el 23 y el 26 de octubre, Fenie se convirtió en la referencia indudable para el colectivo de empresas instaladoras que visitaron la feria. El Proyecto eDOCEO, una nueva edición del Concurso de Jóvenes Instaladores o las diversas jornadas y presentaciones que tuvieron lugar en el entorno de su stand, fueron algunos de los principales reclamos previstos por la Federación Nacional a lo largo de esas jornadas, en las que el espacio ocupado por Fenie fue el punto de encuentro del colectivo instalador a nivel nacional.



Stand de Fenie en Ifema

La celebración del certamen fue aprovechada para efectuar la presentación de la Certificación Voluntaria de Empresas Instaladoras, una iniciativa para combatir el intrusismo en la actividad instaladora y poner en marcha un sistema que permita avalar la profesionalidad de las empresas. Asimismo y en idéntico espacio tuvo lugar la presentación del Primer Informe Prospectiva sobre Empresas Instaladoras, en el que Telematel y Fenie han colaborado para llevar a cabo una radiografía sobre las tendencias de futuro en el colectivo instalador.

La jornada técnica sobre las Oportunidades de Negocio para la Empresa Instaladora, celebrada en el Foro del Pabellón 8 conjuntamente con Electroeficiencia, fue otro de los eventos organizados por Fenie.

El stand de Fenie fue compartido con la empresa comercializadora Fenie Energía, que también efectuó varias presentaciones coincidiendo con el certamen, como la sesión que sirvió para inaugurar el Máster Profesional en Eficiencia Energética y Gestión de Proyectos Energéticos o su Primer Encuentro con Agentes, en el que se celebró la cifra de 25.000 clientes como comercializadora.

Miguel Rodríguez, mejor instalador joven

El representante de la asociación de A Coruña, Asinec, Miguel Rodríguez Botana, fue el triunfador de la XII Edición del Concurso Nacional de Jóvenes Instaladores, organizado por Fenie y celebrado una vez más en el transcurso del certamen Matelec. Durante 4 jornadas, los 22 participantes, provenientes de otras tantas provincias españolas, ejecutaron una prueba que reunía las principales características de una instalación eléctrica actual. A su término, el jurado, formado por expertos elegidos por la

Federación Nacional, con su presidente a la cabeza, Fernando Carranza, así como por los profesores de los 22 participantes, designaron triunfador a Miguel Rodríguez, mientras que en segunda posición resultó clasificado Diego San Pedro González, en representación de la asociación leonesa, Apietel. Juan José Manzano Mondejar, por parte de la murciana Fremm, fue el tercer clasificado.

La competición reunió a un total de 22 alumnos, procedentes de Alicante, Badajoz, Cantabria, Cuenca, Hospitalet (Barcelona), Jaén, Las Palmas, Lleida, Madrid, Mallorca, Navarra, Segovia, Sevilla, Tenerife, Toledo, Valencia, Valladolid, Zamora y Zaragoza, además de las tres ya citadas, origen de los primeros clasificados. En el acta final, el Jurado quiere "dejar constancia del extraordinario nivel demostrado por todos los participantes, lo cual es valorado por el comité evaluador, como un síntoma inequívoco de la calidad de la formación de nuestra familia profesional en España". Además agradece a alumnos y profesores y a quienes colaboran en la realización del concurso, cuyo objetivo consiste "en la promoción de la familia profesional representada por Fenie, entre la Sociedad y en general como opción formativa de futuro para los jóvenes de nuestro país".



Jurado y participantes del concurso de jóvenes electricistas

Además de la prueba práctica, que se desarrolló en ambos casos a lo largo de los 4 días de duración de la feria, los participantes tuvieron que efectuar una prueba teórica. El ganador recibió también el obsequio de una pinza amperimétrica, por cortesía de la firma Megger, así como de un viaje para dos personas a Cuba, a cargo de ABM Rexel. Ambas firmas han sido patrocinadoras de esta edición del Concurso Nacional, junto a Ambilamp, Asociación KNX España, Chint, Fabricable, General Cable, Prysmian y Unex. El acto de entrega de premios y de los citados regalos tuvo lugar al término de la prueba el pasado viernes 25, en la Sala eDOCEO del Pabellón 8 de Ifema, en Matelec.

eDOCEO se orienta a la Rehabilitación

La tercera edición de eDOCEO ha estado presente en todos y cada uno de los espacios en los que Fenie ha gozado de protagonismo durante el certamen. Todas las instalaciones han sido protagonistas de un Proyecto enfocado a reflejar las diferentes instalaciones del sector terciario -centrado en el ámbito hospitalario y el de la hostelería- y las posibilidades que permiten una rehabilitación mediante las tecnologías más eficientes, de cara a un consumo más sostenible de energía y un ahorro efectivo de la misma. Con una dimensión más reducida que en su anterior versión, 1.300 metros cuadrados, por los más de 3.000 que alcanzara en 2010, eDOCEO ha estado presente en el Pabellón 8 de Ifema, y ha sido uno de los espacios más visitados de toda la feria. Además, el proyecto estuvo integrado en la Ruta por el Madrid Eficiente, iniciativa englobada en la Semana de la Eficiencia Energética, a través de 6 rutas con alrededor de medio centenar de puntos eficientes a lo largo y ancho de toda la ciudad, de una de las cuales eDOCEO ha formado parte.



Presentación del Proyecto de certificación voluntaria de empresas

Como en anteriores ediciones, el objetivo ha consistido en lograr una propuesta que muestre una recreación clara y comprensible, para que los profesionales y también el usuario final puedan acceder a las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías de cara al aprovechamiento de los recursos energéticos. Además ha vuelto a estar presente el concepto que relaciona la instalación con el retorno de la inversión, que permite explicar su conveniencia. El proyecto ha contado con el patrocinio de las firmas ABM Rexel, Ambilamp, Banco Popular, Chint, Dicomat, EldoLED, Eltako, Erka, Fabricable, Fenie Energía, General Cable, Gewiss, IBC Solar, IntelLED, Megger, Orkli, Panasonic, Prysmian, Runtal, Schneider y Ude.

La energía ha adquirido una relevancia crítica en una sociedad con un consumo que se incrementa en términos geométricos. Ha pasado a ser un bien muy valioso, que merece la pena gestionar para obtener un mayor ahorro. En esa labor el papel que desempeña el instalador eléctrico, por su proximidad y la confianza que recibe del cliente y usuario final, es decisiva en su condición de asesor en todas las materias que tienen que ver con la energía. eDOCEO reafirma la relevancia de ese papel y muestra al profesional todas las

alternativas en materia de eficiencia energética que se pueden desarrollar en un modelo que reúna ejemplos habituales de la tipología de instalaciones que habitualmente realiza, ya se trate de entornos domésticos, del sector terciario o incluso con espacios más próximos al ámbito industrial.

Fenie presenta la Certificación Voluntaria para las Empresas Instaladoras

Combatir el intrusismo en la actividad instaladora y poner en marcha un sistema que permita avalar la profesionalidad de las empresas son los dos objetivos prioritarios del proyecto para la Certificación Voluntaria de las Empresas Instaladoras. Presentado en el transcurso de Matelec, con la introducción de Francisco Paramio y de Fernando Carranza, presidente de Fenie y presidente del Comité de Formación de la Federación, intervinieron también José Rodríguez Herrerías, por parte del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, así como de Teófilo de Frutos, en representación de Aenor, y José Antonio González, secretario general de Fenie. La iniciativa ofrecerá a las pymes instaladoras la posibilidad de participar en un sistema valorado y de prestigio en todo el territorio nacional, que su empresa sea reconocida como una compañía legal y cualificada.

Tras la transposición de la Directiva de Servicios, Fenie y sus asociaciones, en colaboración con el Ministerio y Aenor, han diseñado este sistema para mejorar la imagen del colectivo, facilitar su reconocimiento por parte de los consumidores y facilitar el ejercicio de la actividad en todo el territorio. La adhesión garantiza el cumplimiento por parte de las empresas certificadas de los requerimientos para el ejercicio de la actividad, posibilita el reconocimiento por parte de los consumidores de las empresas que cumplen y la diferenciación respecto de las que no lo hacen.



Stand dedicado a eDOCEO

El Congreso de CONAIF 2012 plantea a los instaladores transformarse para afrontar el cambio

Doscientos noventa y ocho congresistas procedentes de casi todas las provincias españolas, principalmente de Barcelona, Lleida y Madrid; y de algunos países extranjeros como Argentina asistieron al Congreso de CONAIF 2012 celebrado en la universidad de Lleida los días 18 y 19 de octubre. Por primera vez el Congreso se convirtió en un espacio para ayudar al instalador a la reflexión. Fue inaugurado por el presidente de Repsol, Antonio Brufau y clausurado por el Delegado de la Generalitat de Cataluña en Lleida, Ramón Farré.

La novedad más importante de esta edición fue el giro de 180 grados dado al planteamiento del Congreso, hecho éste que fue resaltado por la mayoría de los ponentes. Las cuestiones técnicas del anterior modelo dejaron paso a las actitudes y a los valores de los instaladores como empresarios que son.

Como resumen de lo acontecido, este Congreso dejó patente que nos encontramos en una época de grandes dificultades, inmersos en una grave crisis económica de gran complejidad que está transformando todos los órdenes de la vida. Los ponentes señalaron que los clientes ya no son ni serán los de antaño, ni el mercado, la competencia, ni tampoco la sociedad. La magnitud es tal que no se debería hablar de una época de cambio, sino de una transformación completa que no dejará casi nada como estaba antes. Para algunos ponentes esta crisis es de valores y para otros de confianza.

Según se puso de manifiesto, el nuevo escenario exige a los empresarios, a los instaladores, un esfuerzo de adaptación demostrando un cambio de actitud, más abierta y humana, y voluntad innovadora. Frente al pesimismo imperante, deberían afrontar el futuro de forma positiva y saber transmitir esa actitud en sus empresas. Es tiempo de reinventarse, de transformarse para hacer frente al cambio y convertirlo en una oportunidad. Como la que, por ejemplo, representa el trabajo en equipo; el establecimiento por parte de la empresa de políticas de colaboración con otras entidades permitirá a las PYMES llegar allá donde no podrían hacerlo por sí solas, asumiendo para ello valores como la generosidad, humildad, confianza, entusiasmo y compromiso. Pese al mal momento actual, el instalador debería recuperar la confianza en sí mismo y en sus colaboradores, tomar la iniciativa, ejercer el liderazgo, automotivarse y motivar a su entorno para hacer frente a los



Sesión Update de Alfons Cornella y Antonella Broglia

desafíos actuales. Su actitud no debería ser la apática de esperar pacientemente a que todo pase, sino adaptarse cuanto antes al cambio, siendo proactivo y creando espacios de confianza para que el talento, la innovación y las cualidades emprendedoras fluyan dentro de la empresa.

Para algunos ponentes, la vertiginosidad con la que se suceden los acontecimientos no debería ser impedimento para que el empresario se parase a reflexionar y a mirar a su interior, aunque sólo fuera durante unos minutos, para que aflorara su lado humano y éste tuviera reflejo en la empresa.

Acto de Inauguración

La inauguración corrió a cargo del presidente de Repsol, Antonio Brufau, quien destacó que el enfoque del congreso de Conaif es más que oportuno hoy en día. Dijo que son duros tiempos para las empresas instaladoras. El entorno económico sumamente desfavorable y otros factores como un modelo económico basado en el uso intensivo de la construcción que está agotado, son ingredientes de una crisis que está planteando un nuevo entorno

en el que las empresas tienen dificultades para encontrar su lugar. Según afirmó, las empresas no pueden seguir trabajando en el nuevo escenario de la misma manera que antes; para prosperar necesitan transformarse y con ello actuar en 4 aspectos: innovación, talento, globalización y liderazgo asociado al cambio cultural.

Insistió en la importancia de hacer frente al cambio y dejó al auditorio varias ideas de gran calado: que el cambio es el contexto, que se necesitan líderes que nos saquen del pesimismo actual y que el liderazgo tiene que estar vinculado al cambio cultural.

Señaló, asimismo, que Repsol comparte los valores de Conaif y destacó como una gran noticia que Conaif, en vez de anquilosarse, haya apostado con este Congreso por orientarse a la excelencia e innovación.

En el mismo acto, el alcalde de Lleida, Ángel Ros, señaló que Conaif representa a un sector, el de las instalaciones, que es fundamental para la recuperación económica por ser intensivo en creación de empresas, capilaridad de las mismas y mano de obra cualificada.

El presidente de Conaif, Esteban Blanco, dijo del congreso que "queremos que sea un espacio para ayudarnos a la reflexión", en referencia al cambio de modelo que ha experimentado. Y dejó claro el nuevo espíritu con la siguiente frase: "Es imposible abrir nuestra mente si al mismo tiempo no abrimos un poquito nuestro corazón". El anfitrión, Pere Miquel Guiu, agradeció a Conaif la confianza depositada en el Gremi de Lleida para la organización de este congreso y se refirió al cambio de mentalidad que los empresarios deben demostrar en el momento actual, afirmando que "si no cambias tu manera de pensar no puedes cambiar tu manera de opinar" y animó a los congresistas a afrontar el futuro de forma positiva.

Las ponencias del Congreso

Ramón Tèrmens: "Hay que llegar al fondo del ser humano"

Consideró que la crisis es de valores, que representa un problema humano. Desde su experiencia como empresario (preside el grupo Taurus) abogó por llegar al fondo del ser humano, de las personas, y tener conciencia de que la toma de decisiones del empresario ha de hacerse buscando en su interior. La actitud íntima -dijo- es lo más importante en una situación dramática como la actual.

Habló de inteligencia emocional y señaló que hace años la buena gestión era condición necesaria y suficiente para el éxito de las empresas, pero hoy no basta. Para él las claves para el éxito están en el compromiso, la austeridad y la humildad, un concepto este último que se repitió a lo largo de todo el Congreso.

Alfons Cornella / Antonella Brogna: "El mundo que viene es colaborativo"

Anunciaron que estamos a las puertas de una auténtica revolución de cooperación empresarial. La acción conjunta entre organizaciones va a ser uno de los fenómenos más importantes de la gestión empresarial de los próximos años. El mundo que viene es colaborativo. La idea de la suma y la multiplicación en los negocios está en el mercado tomando cada vez más fuerza.

Ambos ponentes vieron en la colaboración empresarial una oportunidad porque -según dijeron- todo es demasiado complejo como para resolverlo solos. Habrá que construir relaciones de confianza con otras empresas, compartir conocimientos y a partir de ahí generar valor.



Esteban Blanco (presidente Conaif), Juanjo Catalán (ponente), Pere Miquel Guiu (presidente Gremi Lleida), Xesco Espar (moderador) y Ferrán Ramón Cortés (ponente).

José María Gasalla: "Se necesita una actitud positiva"

Estamos inmersos no ya en una época de cambio, sino de transformación para la que se necesita una actitud positiva. Este proceso nos lleva a la necesidad de cambiar, de reinventarnos, pero nos cuesta mucho porque lo que hemos ido aprendiendo a lo largo de la vida nos ha ido fijando comportamientos que nos lo ponen muy difícil. Tenemos entonces que "desaprender". Aprender exige "desaprender" lo aprendido. Requiere cuestionarse hábitos y paradigmas adquiridos durante años pero que ya no funcionan, y cambiarlos. Lo que antes sirvió ya no sirve. Es tiempo de autoconocerse más, de vaciarse por entero para volver a llenarse, de ejercer el liderazgo creando espacios de confianza que faciliten el desarrollo de las habilidades de cada colaborador.

Para José María Gasalla la crisis es sobre todo de confianza, de una falta de confianza que se va contagiando, hasta tal punto que hemos caído en una espiral de pesimismo generalizado. El cambio depende de la confianza que tengamos en los demás y sobre todo en nosotros mismos. Su ponencia, que insufló a los congresistas grandes dosis de motivación, fue una de las más aplaudidas del Congreso.

Emilio Ontiveros: "La crisis es de confianza"

Nos encontramos inmersos en un entorno económico muy desfavorable. Para Emilio Ontiveros se trata de una crisis de crédito y por lo tanto de confianza, que no va a ser fácil revitalizar a pesar de la recapitaliza-

ción del sistema bancario y otras medidas que están en marcha. Desde su punto de vista estamos viviendo uno de los momentos más complicados de la historia económica de España. La crisis actual -dijo- no es una más entre tantas, sino que mantiene unas particularidades que la convierten en la más compleja de los últimos tiempos. Señaló entre los principales problemas de España la elevadísima tasa de paro, la enorme factura de los bonos financieros, el desplome de la demanda interna, un sistema bancario debilitado y el hundimiento del sector de la construcción residencial que hasta hace tan sólo unos años constituía una de las bases esenciales del modelo de crecimiento económico español.

De las terapias que se están aplicando, consideró equivocadas las que parten de Europa pues están destruyendo el potencial de crecimiento futuro - "Europa decrece y ningún país ha conseguido el objetivo de deuda pública", apuntó - y generando desconfianza de los agentes económicos respecto a las instituciones europeas. De las medidas adoptadas en España, criticó el establecimiento de un límite en el endeudamiento público porque, en su opinión, supone una contracción de las finanzas públicas y por lo tanto también un debilitamiento de la demanda interna. Las políticas de austeridad -dijo- no son buenas porque no contribuyen a estimular esa demanda que actualmente está contraída y afecta a todo el tejido empresarial, particularmente a las pymes. Por el mismo motivo consideró un error subir impuestos en plena recesión.

Vislumbró un horizonte distinto al actual en el momento en que baje el desempleo, ya que este hecho llevará aparejado un aumento generalizado de la confianza. "Cuando la tasa de paro empiece a descender, el crédito volverá a fluir; mientras no se dé esta premisa el sistema bancario continuará hibernado"- concluyó.

Ferrán Ramón Cortés: "Debemos empatizar con el cliente, saber escucharlo"

Señaló que hoy en día el empresario está continuamente tomando decisiones y comunicándose con su entorno: empleados, proveedores, clientes, etc. Habló de cómo mejorar la comunicación construyendo relaciones de confianza, que en el mundo empresarial, y concretamente en aspectos claves como la venta o la gestión de los recursos humanos, resultan fundamentales, sobre todo en tiempos difíciles como los actuales. Según el ponente, para ser eficaz en la comunicación con el cliente debemos empatizar con él, saber escucharlo. Y hemos de adaptar el mensaje a las características del receptor, haciendo las cosas pensando en el otro y no en nosotros mismos, poniéndonos en la piel de la persona con quien nos comunicamos.

Cuando aceptamos a la persona tal cual como es, las sinergias que se producen son muy valiosas y suelen tener como resultado matrimonios indisolubles desde el punto de vista profesional. En casos de conflicto con los demás, recomendó perdonar y recordar mucho, quedarnos con lo bueno y olvidarnos de lo malo.



Taller de transformación emocional

Juanjo Catalán: "Necesitamos transformarnos y ver las cosas desde otra perspectiva"

La crisis ha cambiado todo por completo. Muchas de las competencias de ayer ya no existen y hoy, para ser competitivo, ya no vale ser bueno, hay que ser el mejor. El consumidor es más exigente y ha cambiado sus preferencias. El mercado requiere otros perfiles y a nuestra sociedad le urgen profesionales y empresas con habilidades y capacidades nuevas. Por ello necesitamos transformarnos y ver las cosas desde otra perspectiva.

No podemos conformarnos con ver pasar el cambio sin luchar por adaptarnos a él: "Si luchamos podemos perder, si no lo hacemos estamos absolutamente perdidos".

En cuanto a las tendencias, Juanjo Catalán dijo que los instaladores ya no instalamos como antes sino que debemos asumir el papel de proveedores de servicios, y mencionó como una oportunidad el trabajo en el ámbito de la cooperación con servicios integrados de la energía.

Taller de transformación emocional

Más de 150 congresistas participaron en esta jornada dirigida por Xesco Espar. Supuso un ejercicio práctico sobre transformación emocional. Las dosis de motivación, seguridad y optimismo fueron tales, que los participantes que lo desearon terminaron pasando descalzos sobre un camino de ascuas.

Ana Magdaleno recibe el premio "Manuel Laguna"

La actual directora gerente de ATECYR, Ana Magdaleno Payán, ha recibido el premio Manuel Laguna 2012 en reconocimiento al trabajo desarrollado como gerente de CONAIF durante el período 1995-2004. La entrega tuvo lugar en la cena de gala del XXIII Congreso de Conaif. Este galardón es la máxima distinción que concede la Confederación y reconoce a aquellos profesionales que, por su dedicación continuada a lo largo de los años o por su trayectoria dentro del colectivo de las Instalaciones, merecen una distinción especial.

La trayectoria de Ana Magdaleno en Conaif comenzó en 1992 cuando se incorporó a la plantilla como responsable del Departamento



Financiero. En 1995, coincidiendo con el traslado de la sede social a la calle Antracita, 7 de Madrid, fue nombrada directora gerente, cargo que desempeñó hasta el año 2004. Entre sus hitos cabe citar el crecimiento conseguido desde el punto de vista asociativo, al incorporar Conaif nuevas asociaciones provin-

ciales y lograr representación en todas las provincias españolas. Con ello llegó a integrar a más de 21.300 empresas españolas, asociadas a las 50 asociaciones provinciales, una cifra que representa cerca del 90 % del total del colectivo.

Otros reconocimientos

Por otra parte, Conaif ha reconocido también a quien durante una etapa anterior fue su presidente, José María de la Fuente Bueno, concediéndole la insignia de oro y a la asociación provincial que preside, la madrileña ASE-FOSAM, con una Mención Especial por su iniciativa "Teléfono de avisos de trabajo 902 para asociados", que ha compartido con otras asociaciones de Conaif.

Epyme se acerca aún más a los centros de formación y al futuro instalador

Epyme quiere estar aún más cerca de los futuros instaladores reconociendo la importancia de las futuras generaciones para el sector de la instalación.

Por esta razón, representantes de Epyme celebraron una reunión de trabajo con representantes y jefes de estudio de 18 institutos de la Provincia de Sevilla que imparten especialidades de la instalación.

El objetivo de la jornada fue el de establecer lazos de colaboración entre la Asociación y los distintos institutos para realizar un trabajo conjunto y continuado en la formación de los futuros instaladores.

En este sentido Epyme se ofreció a colaborar activamente en el asesoramiento



de los alumnos en su paso de las aulas a la empresa instaladora.

Este asesoramiento tiene que ver con diversos puntos que aún quedan muy lejos de los centros de enseñanza.

Por ejemplo, la orientación hacia nuevos nichos de negocio como las distintas vertientes de ecoempleo, gestión y asesoramiento energético, autoconsumo y energías renovables en general.

Otro de los aspectos importantes en el asesoramiento será el de dar a conocer las nuevas tecnologías y procesos aplicados a la instalación de las que Epyme siempre está en primera línea.

Por último y no menos importante Epyme quiere ahondar en la formación empresarial y el autoempleo, ya que los profesionales del futuro deben profundizar su diversificación y en su emprendimiento.

Después de esta primera toma de contacto, la Asociación tiene prevista la visita a distintos institutos durante el 2013 con el fin de hacer la transición de las aulas al mercado laboral mucho más fácil para los instaladores del futuro.

Fraef Labora: una nueva Escuela de Empleo de Climatización, echó andar en Diciembre

La Federación de Asociaciones Empresariales de Fontanería, Gas y Calefacción de Andalucía, realizará una Escuela de Empleo sobre "Mantenimiento de Aires Acondicionados".

El proyecto se denomina "FRAEF LABORA" y está subvencionado por el Fondo Social Europeo y el Servicio Andaluz de Empleo de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía. Este proyecto tendrá una duración de un año de los cuales tres meses son de formación teórico-práctica, y los 9 meses restantes de prácticas que se realizarán en empresas instaladoras del sec-



tor, supervisadas por un tutor que designará FRAEF.

Diez alumnos se beneficiarán de este proyecto que tiene una

clara orientación al empleo.

Por un lado la empresa instaladora recibe en su empresa a un futuro instalador y por otro

el alumno durante nueve meses tiene la posibilidad de formarse directamente en su puesto de trabajo.

Epyme cierra 2012 con la realización de 95 cursos 25 de ellos en el último trimestre

Un total de 1245 alumnos pasaron durante el 2012 por las aulas de formación de Epyme. Sólo en el cuarto trimestre en la Asociación se han formado, nada más y nada menos que 343 alumnos. Números muy parecidos a los de 2011, con los que podemos certificar que pese a la crisis el instalador sigue luchando por su reciclaje y diversificación profesional y para ello ha elegido las aulas y el equipo de Epyme.

La formación, uno de los pilares de la Asociación, consigue estos resultados gracias a un trabajo continuado de acompañamiento a las empresas instaladoras, identificando sus necesidades mientras cambia el mercado de la instalación.

Uno de los ejemplos es el Máster Fundación Epyme-EOI Consolidación de Pymes instaladoras ligadas a los Servicios Energéticos, referido en la página 18 de esta revista, y que ya va por su segunda edición cosechando buenas críticas entre los instaladores asistentes.

También cierra el último trimestre con la realización de 6 cursos de Gases Fluorados, siendo una de las pocas entidades en Andalucía que ha realizado los programas de alta tensión y de protección contra incendios.

La campaña de gases fluorados continuará durante el 2013 para darle al instalador las herramientas que le permitan manipular este tipo de gases.

Así mismo se ha continuado formando en la recta final de 2012 a los instaladores en materias de P.R.L., convirtiéndose la prevención en uno de los cursos fijos dentro del catálogo formativo de Epyme.

Pero si 2012 ha sido ampliamente satisfactorio en materia de formación, los proyectos más ilusionantes han llegado en el último trimestre del año.

Por un lado se ha conseguido poner en marcha Epyme Inserta 2, una escuela de empleo para electricidad y fontanería, con la que se acercará al mercado profesional de la instalación a 20 jóvenes sevillanos.

Por otro lado se han emprendido también sendos proyectos de Formación Para el Empleo en Instalaciones de Energías Renovables en Edificios, programa del que se beneficiarán 30 alumnos y con el que podrán tener nuevas herramientas para incorporarse al mercado laboral.



Inauguración Escuelas de Empleo Epyme Inserta 2



Master Fundación Epyme-EOI "Consolidación de empresas instaladoras Energéticas"



F.P.E. Instalaciones de Energías Renovables en Edificios

CURSOS CELEBRADOS EN EL CUARTO TRIMESTRE

- PRL 6 H. Teleco.
- I Curso PRL 6 H. Electricidad.
- Curso PRL Nivel Directivo.
- II Curso PRL Nivel Básico.
- II Curso Gases Fluorados P.F. 1.
- Curso Gases Fluorados P.F. 3A.
- II Curso Gases Fluorados P.F. 6.
- Curso Gases Fluorados P.F. 8.
- Curso Reciclaje Normas de Endesa.
- Curso Inst/Mant de Instalaciones Solares Térmicas.
- Curso Reciclaje Altura.
- Curso Reciclaje Primeros Auxilios.
- Escuela de Empleo Epyme Inserta Dos "Instalador de Fontanería".
- Escuela de Empleo Epyme Inserta Dos "Electricista de edificios".
- Escuela de Empleo Fraef Labora "Mantenimiento de aires acondicionados".
- Curso Legionella.
- II F.P.E. Instalaciones de Energías Renovables en Edificios.
- II Máster: Consolidación de empresas instaladoras ligadas a los Servicios Energéticos
- Curso Capacitación para Trabajos en Altura.

CURSOS PROGRAMADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE 2013

- PRL Básico.
- PRL Oficlos (Electricidad, Fontanería y climatización, Telecomunicaciones)
- PRL Nivel Directivo.
- RITE 07 de 450 horas.
- Cursos de Gases Fluorados. Programas formativos: 1, 2, 3A, 3B, 6 y 8.
- Legionella
- Fenie Energía Bloque 1: Agentes Energéticos.
- Trabajos verticales.
- Formación Endesa (PDS)
- Instalador de Gas: A, B y C.
- Operador Industrial de Calderas.
- Electricista minero interior y exterior.



Curso de Legionella



Cursos de Gases Fluorados



os Colaboradores



BAXIROCA



Dielconsur s.l.



toscano



Bienvenida a los nuevos socios de Epyme

Damos la bienvenida a los nuevos socios y agradecemos su confianza en la Asociación. Siempre es una buena noticia cuando una familia crece y cada vez se hace más grande. Os felicitamos por preferirnos y por entrar en el colectivo de instaladores más grande de Andalucía.



- SERVIORBRAS ADELSUR, S.L.U.
- CASADO ESPINOLA, JOSE MARIA
- RODRIGUEZ CEJAS, MARIA JOSE
- CLIMEL INSTALACIONES ELECTRICAS, S.L.
- FONTATUBO, S.C.
- INSTALACIONES ROLA, S.C.
- CUESTA CALCERRADA, ALFONSO
- ESPINOSA CORDOBA, PEDRO JESUS
- IBESOL ENERGIA, S.L.
- COLTAN ELECTRONICS, S.L.
- VAZQUEZ LEON, JOSE MANUEL
- CARMONA GARCIA, ANGEL
- OLMO RIEGO, ANTONIO RAFAEL
- VARGAS MARQUEZ, MANUEL
- FERNANDEZ DOMINGUEZ, MANUEL
- DOMINGUEZ SUSPERREGUI, ANTONIO JESUS

Datos de contacto de empresas del sector

DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN
RECLAMOS Y REGALOS DE EMPRESA

BM
UBICIDAD

Bernardo Muñoz Vega

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

P. Empresarial «Nuevo Torneo» ·
C/ Acústica 33
41015 Sevilla · Telf. **954 438 169**

P. Santana
PEREZ SANTANA
MONTAJES ELÉCTRICOS

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

BIOCLIMA SUR
Servicios Energéticos

C/ Perú, 49 planta 1ª modulo 9
Edificio Corona Center
Bormujos, Sevilla, 41930
bioclimasur@bioclimasur.es
www.bioclimasur.es

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

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Epyme

Los datos de contacto
de su empresa aquí por
30 euros + IVA
miguelpoo@epyme.org

Programación Integral ofrece al instalador el programa Baseges Win 32 totalmente subvencionado

Programación Integral, de la mano de la empresa Ibisconet, presentó el pasado 6 de noviembre el Proyecto denominado CRM+ERP para microempresas del sector de instalaciones eléctricas y de telecomunicaciones. Dicho Proyecto ha sido otorgado a Epyme y a sus socios por la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (Agencia IDEA).

La solución informática que se implantó en las empresas es un CRM+ERP, llamado BASEGES WIN 32, desarrollado bajo las últimas tecnologías Windows específicamente para empresas instaladoras.

Las siglas CRM (por sus siglas en inglés) se refieren a sistemas informáticos de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, a la venta y al marketing.

Por su parte ERP (siglas en inglés) significa Sistemas de Información Gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes o servicios.

Entre otras cosas, este programa permite alcanzar un control total en los procesos de la empresa: presupuestos sobre coste o P.V.P., control de mediciones, seguimiento de obras y desviaciones sobre presupuestos, certificaciones a porcentaje y por posiciones, control de trabajos de operarios, gestión de avisos de reparaciones, inventario, gestión de abastecimientos, gestión financiera, contabilidad...

Se trata de un programa flexible que satisface las necesidades de la empresa pequeña y de la gran organización, que permite una fácil migración desde otras aplicaciones.

BASEGES WIN 32 ha sido desarrollado por la empresa española Programación Integral.

La implantación del proyecto en su conjunto la realizó la empresa consultora Ibisconet, partner certificado de Programación Integral.

Las empresas que ya disponían de este programa BASEGES WIN 32, han podido acogerse igualmente a la subvención para implantar módulos complementarios a BASEGES y obtener así mayores funcionalidades de su sistema.



¿A quién iba dirigido el Proyecto?

Participaron en el proyecto las empresas que cumplieron con los siguientes requisitos:

Ser PYME.

Tener contratado, como mínimo, un trabajador por cuenta ajena.

Estar al corriente de las obligaciones de pago con Hacienda y la Seguridad Social.

Tipos de Empresa

Las empresas participantes debían de tener tener alguna de las siguientes formas jurídicas:

- Empresario Individual.
- Sociedad Limitada.
- Sociedad Anónima.
- Sociedades Cooperativas.
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria.

No pudieron participar en esta ocasión sociedades civiles ni comunidades de bienes.

Sobre Baseges WIN 32

Este programa diseñado específicamente para el instalador posee numerosos ficheros de artículos y unidades de obra orientadas a la instalación como por ejemplo: la gestión de tiempos estándares de instalación bajo tres condiciones de dificultad, actualización de precios por bases externas (Datapac, Adibank...) y conexión con las principales bases de datos de construc-

ción, gestión de stock normal, especial, reservado, libre y previsible, gestión de artículos compuestos o kits entre otros.

En lo que se refiere a las compras de la empresa, el programa genera pedidos en función de la selección automática de la mejor oferta y organiza pedidos a proveedores con posibilidad de doble codificación (la propia y la del proveedor), control de precios, ofertas, lotes de compra y pedidos mínimos y servicio de pagarés y talones, pago electrónico según Norma 34 y contabilización de pagos.

En el apartado de ventas, Baseges posee una impresionante herramienta para la creación de presupuestos, recálculo, control y seguimiento de los mismos.

También se puede contar con un numeroso registro de avisos de reparación y partes de trabajo, para que siempre sepa dónde acudir, además indica la política de Prevención de Riesgos Laborales definida por la empresa.

El apartado de ventas permite también realizar todo tipo de documentos: albaranes, facturas directas y diferidas, partes internos, certificaciones de obra, cuotas periódicas de los mantenimientos, devoluciones, garantías...

Además de lo ya expuesto Baseges se complementa con los módulos de contabilidad, control de obras y estadísticas e informes.

Testo analizó los productos de la combustión y la termografía en sendas jornadas

La empresa Testo, reciente socio colaborador de Epyme, celebró el pasado 7 de noviembre una jornada técnica sobre análisis de los productos de la combustión en las instalaciones de gas y RITE. Cuestiones como la instrumentación necesaria para sistemas de calefacción, el procedimiento e interpretación de las mediciones y el mantenimiento del analizador de los productos de la combustión fueron explicadas por David Rius Sanjuán, Product Manager de la División de Gas de Testo. Días después celebraron una nueva jornada sobre Termografía.

El objetivo de esta jornada fue la de instruir a los profesionales del GAS y RITE (instaladores, mantenedores, servicios técnicos, inspectores y demás integrantes del sector) en el análisis de los productos de la combustión presente tanto en el Reglamento Técnico de Distribución y Utilización de Combustibles Gaseosos (RD 919/2006) como en el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RD 1027/2007).

A partir de aquí David Rius Sanjuán, en representación de Testo, desgranó cada uno de los puntos de ambos reglamentos, ahondando en aquellos que más afectan al instalador en su día a día.

También, durante este bloque teórico, el representante de Testo realizó una breve aproximación a la teoría de la combustión y sus principales características.

Poco a poco se fue entrando en materia más específica con un detallado análisis de cómo realizar e interpretar las distintas mediciones procedentes de instalaciones de gas y RITE. Igualmente se incidió en dar a conocer mejor el manejo de los instrumentos de medida y a sacarles el mayor partido posible, así como conocer el adecuado mantenimiento de los mismos.

Los instrumentos que se comentaron fueron:

- Analizadores de los PDC's
- Medidores de CO ambiente
- Medidor de CO2 ambiente
- Detectores de fuga
- Medidores de opacidad
- Manómetros
- Caudalímetro de agua
- Cámara termográfica

Para finalizar la jornada los ponentes realizaron una demostración de funcionamiento ante los instaladores en el aula taller de Epyme.



Las jornadas fueron muy concurridas y apoyadas por los socios



Jornada Termografía

Por su parte el día 29 de noviembre Testo visitó las instalaciones de Epyme para celebrar otra jornada técnica esta vez sobre introducción a la termografía.

La jornada estuvo orientada a todos los instaladores, mantenedores, empresas de rehabilitación, ingenierías y consultores energéticos para el correcto conocimiento de la termografía y sus múltiples usos, así como para sacarle el máximo partido a este

tipo de instrumentos.

El ponente de la jornada fue en esta ocasión Marcel Montes, delegado comercial en Andalucía Occidental de TESTO que desarrolló una breve ponencia sobre Introducción a la termografía, para después explicar detenidamente el análisis de las mediciones, las aplicaciones más interesantes desde el punto de vista del instalador y el correcto uso de las herramientas y el software.

Crouzet de la mano de Fluitronic ofreció una jornada sobre programación de microautómatas

Los días 20 y 21 de noviembre se celebró en las instalaciones de Epyme, sendas jornadas sobre los equipos PLC Millenium 3 de Crouzet. La empresa Fluitronic, socio colaborador de Epyme, fue la encargada de organizar la ponencia y ofrecer a los asistentes las herramientas necesarias para la programación de microautómatas.



La convocatoria tuvo bastante éxito entre los socios

Iñaki Urretavizcaya, responsable de producto Crouzet, fue el encargado de realizar una nueva jornada formativa en la Asociación.

La formación dio inicio con una breve información sobre la empresa Crouzet, fabricante de componentes de automatismos y presente en el mundo entero en los mercados de la industria, la aeronáutica y el transporte.

Gracias a una experiencia de más de 80 años y a sus competencias en electrónica, electromecánica y magnética, Crouzet cubre las distintas funciones de automatismos: "detectar, vigilar, accionar, procesar y comunicar" con sus productos: microcontrol, micromotores, sensores, detectores de posición, relés estáticos y neumática.

Después de la introducción de la empresa el ponente pasó a describir la última generación de microautómatas de la marca Crouzet, conocidos como Millenium. Según el ponente esta nueva gama es fácil de programar (programación Ladder o por bloques de

función/Grafset SFC) y es capaz de comunicarse (por módem o red, con posibilidad de supervisión Web), además de poseer una amplia gama de accesorios (visualizadores, pantallas táctiles, sensores, alimentaciones).

También con Millenium 3 se abre un amplio abanico de posibilidades en sus aplicaciones cubriendo la calefacción y climatización, control de acceso, bombas de calor, tratamiento de agua y de aire, tratamiento de residuos, elevación y manipulación, instrumental médico y gestión de bombas.

El contenido de la jornada formativa, que se desarrolló a lo largo de los dos días incluyó también un exhaustivo análisis sobre los controladores lógicos Millenium 3 en sus gamas Smart y Essential.

En este apartado se comprobó a fondo el Hardware de Millenium 3 explicando cada una de las funciones, características principales, referencias, las combinaciones posibles y los distintos accesorios que se pueden instalar al sistema como conectores enchufables, placas, pantallas táctiles pro-

gramables, visualizadores/teclados remotos con LCD Plug & Play, visualizador remoto con LED, entrada de 0-10 V y sondas.

Posteriormente se centró la jornada en el manejo y programación del software con el que trabaja Millenium 3.

Este software es una aplicación multilingüe de utilización intuitiva y que incluye un cartucho de memoria para la carga de la aplicación y la actualización del software embarcado.

Por último se realizó una demostración in situ, sobre las diferentes aplicaciones del microautómata como por ejemplo la calefacción y climatización, control de acceso, bombas de calor, tratamiento de agua y aire, etc.

Sobre Fluitronic

Fluitronic es distribuidor de los principales fabricantes de productos de automatización industrial, accionamientos, instrumentación y medida, control de procesos y neumática. Además de suministrar componentes, presta a sus clientes asesoramiento y asistencia técnica.

La Agencia Andaluza de la Energía informa a los instaladores sobre la iluminación eficiente

En una jornada celebrada en Epyme el pasado 4 de diciembre, se realizó una actualización del Programa Específico de Iluminación Eficiente de Andalucía, por parte del Departamento de Fomento de Actuaciones Energéticas de la Agencia Andaluza de la Energía.

La renovación de las instalaciones de iluminación interior en comercios al por menor y en establecimientos de restauración es subvencionable dentro del Programa PYME SOSTENIBLE de la Agencia Andaluza de la Energía (Programa Iluminación Eficiente de Andalucía).

Este programa que ya lleva cerca de dos años de recorrido cuenta con los instaladores como un socio clave en la figura de empresas colaboradoras.

La subvención se aplica como un descuento al realizar el pago a la empresa colaboradora.

El programa subvenciona el suministro y montaje de nuevas instalaciones de iluminación, así como el desmontaje y retirada, conforme a la normativa aplicable, de las instalaciones existentes, cuando éstas consistan en la sustitución de lámparas ineficientes (lámparas incandescentes, halógenas convencionales o tubos fluorescentes con reactancias electromagnéticas) por otros elementos de mayor eficiencia energética.

Se subvenciona la adquisición e instalación de sistemas de iluminación eficiente, así como el desmontaje y retirada del existente, siempre que el coste total esté entre 1.000 y 10.000 euros, IVA excluido.

La tipología de los sistemas de iluminación energéticamente eficientes acogidos a este programa abarca los siguientes elementos:

Elemento nº 1. Lámparas halógenas de alta eficiencia.

Elemento nº 2. Lámparas halogenuros metálicos de tipo Down light.

Elemento nº 3. Lámparas halogenuros metálicos de tipo Proyector.

Elemento nº 4. Lámparas de tecnología led hasta 10 W, inclusive.

Elemento nº 5. Lámparas de tecnología led de potencia mayor de 10 W.



La jornada fue una de las más concurridas del tercer trimestre

Elemento nº 6. Luminaria con lámparas de tecnología led hasta 10 W, inclusive.

Elemento nº 7. Luminaria con lámparas de tecnología led de potencia mayor de 10 W.

Elemento nº 8. Balastos electrónicos regulables para tubos tipo T8, sin incluir la luminaria.

Elemento nº 9. Balastos electrónicos para tubos tipo T8, incluyendo la luminaria.

Elemento nº 10. Balastos electrónicos para tubos tipo T5, incluyendo la luminaria.

Elemento nº 11. Detectores de presencia.

El ahorro por iluminación

Según la Agencia Andaluza de la Energía en diversos casos los ahorros pueden ir desde un 50 hasta un 80%.

Estos casos prácticos han sido tomados directamente de instalaciones del comercio al por menor adscritas al programa de iluminación energética.

En diversos casos estudiados la sustitución parcial de la iluminación interior de los comercios ha supuesto más de un 50% de ahorro económico y energético.

En otros casos en los que la sustitución de iluminación interior fue total (siempre hablando de pequeños comercios) los ahorros económicos y energéticos superaron el 80%.

Presentación LEC

Posteriormente intervinieron Francisco Javier Ortigosa Corrales y Roberto Pardo Lebrero, Director Comercial y Director de I+D+i de la empresa LEC, respectivamente.

La empresa se encargó de relatar los aspectos más significativos del programa Plug&Play para la financiación a comercios y PYMES en mejoras de la eficiencia energética enfocada a sistemas de iluminación.

Durante la ponencia se desarrollaron los siguientes puntos:

- Alcance
- Operativa
- Financiación
- Herramientas para instaladores
- Casos prácticos.

Baeza celebró dos jornadas técnicas sobre energías renovables en Epyme

El socio colaborador Baeza, realizó durante el mes de diciembre, en las instalaciones de Epyme sendas jornadas técnicas sobre biomasa como combustible ecológico, abundante y barato, y equipos solares termodinámicos como alternativa a la creación de A.C.S. solar. Baeza aprovechó la ocasión así mismo para realizar una demostración de producto en la fachada de Epyme.

El evento se estructuró en dos sesiones, en el primero de ellos, Cristóbal Martos, ingeniero responsable del departamento técnico de Energy Panel desarrolló la ponencia sobre el equipo solar termodinámico: una alternativa real a la producción de A.C.S. solar.

Esta tecnología innovadora, eficiente y económica para producción de A.C.S. que aúna las excelencias y características de la bomba de calor con el aprovechamiento gratuito de la Energía Solar y del medio ambiente.

Los sistemas utilizan un panel termodinámico exterior que actúa como evaporador y una bomba de calor convencional. Con este sistema se obtienen rendimientos superiores en un 20% a los sistemas solares térmicos tradicionales.

¿Cómo funciona el equipo termodinámico?

Un fluido refrigerante (1,2 Kg de R314a) a muy baja Tª y baja presión circula por el interior del panel termodinámico, que al ser calentado por la Energía solar o del medio ambiente se convierte en gas y luego, mediante el condensador del sistema termodinámico, lo cede al agua para calentarse.

El equipo comprende todos los elementos necesarios para su funcionamiento (compresor, válvula de expansión, intercambiador, etc...).

Entre las ventajas que se explicaron pueden señalarse:

- No necesita refuerzo en tejado ni estructuras especiales (peso panel 7,60 kg.)
- Instalación sencilla y rápida.
- Inclinación entre 30 y 90º (posición vertical)
- Excelente integración arquitectónica.

Biomasa

Posteriormente se llevó a cabo una exposición sobre la biomasa, un combustible ecológico, abundante, barato y eficiente.



La jornada tuvo tanto éxito que se realizó una segunda jornada a finales de diciembre



Impartida por Juan J. Guerrero, jefe de producto de la división de energías renovables de Baeza, la ponencia abordó los conceptos fundamentales de la biomasa, su definición y las diferentes aplicaciones como: estufas de pellets, calderas de biomasa, calefacción y producción de A.C.S. con biomasa y otras aplicaciones.

Posteriormente se explicaron distintas aplicaciones de biomasa tanto para el sector doméstico como para el sector industrial.

Por último se ofreció a los instaladores toda la información pertinente en cuanto a reglamentación y subvenciones que actualmente se pueden solicitar al realizar instalaciones de biomasa.

Epyme acompaña a Gas Natural Fenosa en la celebración de sus bodas de plata con Andalucía

Gas Natural Fenosa celebró en Sevilla el 25 aniversario de la constitución de su distribuidora regional, Gas Natural Andalucía, con un acto que estuvo presidido por el presidente de la multinacional energética, Salvador Gabarró, y al que asistieron, por parte de la Junta de Andalucía, el consejero de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Antonio Ávila, y el secretario general de Innovación, Industria y Energía, Juan María González.

Por parte de GAS NATURAL FENOSA también estuvieron presentes el director general de Negocios Regulados, Antoni Peris, el director general de Comunicación y Gabinete de Presidencia, Jordi Garcia Tabernero, y el director general de Gas Natural Andalucía, Manuel Gil. El acto contó con representantes de diversas administraciones públicas, así como de asociaciones de consumidores, empresariales y financieras, colegios profesionales e importantes industrias de la región.

Desarrollo constante

Durante el acto se comentó que las cifras respaldan la excelente acogida por parte de los andaluces ya que cuenta con una red de distribución de casi 4.600 kilómetros, que lleva esta energía a 375.000 puntos de suministro de los sectores doméstico, industrial y terciario, lo que significa que 1,2 millones de andaluces de 87 municipios ya disfrutan de esta energía.

Para llegar hasta aquí han sido necesarios 25 años de trabajo constante. Gas Natural Andalucía comenzó su andadura el 8 de octubre de 1987, dando suministro a los municipios de Cádiz, Sevilla, Málaga y Dos Hermanas, a través de una red de distribución de 600 kilómetros. Durante los primeros 15 años, entre 1987 y 2002, Gas Natural Andalucía construyó una red de 1.500 kilómetros, que permitió la distribución del gas natural a más de 200.000 puntos de suministro en 17 municipios diferentes.

Sin embargo, ha sido durante la última década cuando Gas Natural Andalucía ha llevado a cabo el impulso definitivo para la expansión de esta energía en la región.

Una historia que se remonta al siglo XIX

La relación de Andalucía con el gas canalizado es más que centenaria, se remonta a mitad del siglo XIX cuando, en 1845, se instala en Cádiz la iluminación pública a gas, convirtiéndose en la tercera ciudad



española en la que se inicia este servicio.

Ya a finales del siglo XIX Andalucía contaba con dos empresas suministradoras de gas: E. Lebon et Cie, que tenía una fábrica de gas en Cádiz y otra en Málaga, y Sociedad para el Alumbrado por Gas de Sevilla. En 1871, y ante la creciente competencia, ésta última es comprada por la Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas que se convertirá, en 1912, en Catalana de Gas.

El 8 de octubre de 1987 se constituye Gas Natural Andalucía, con la participación de las empresas Catalana de Gas, Compañía Española de Gas y Repsol Butano, así como de la Junta de Andalucía a través de la Sociedad para la Promoción y Reconversión Económica de Andalucía (SOPREA) dependiente del Instituto de Fomento de Andalucía (IFA). No será hasta 1995 cuando el Grupo Gas Natural, hoy GAS NATURAL FENOSA, adquiere el 100% de la compañía tras la compra de todas estas participaciones.

La expansión de redes de la empresa en Andalucía comenzará en 1988 gracias a dos hitos relevantes: la construcción y puesta en marcha del gasoducto Huelva-Córdoba-Madrid y la construcción de dos plantas de

gas natural licuado (GNL) en Málaga y Cádiz.

Sin embargo, es la puesta en marcha del gasoducto del Magreb, en 1996, lo que da el impulso definitivo a la distribución de esta energía, no sólo en Andalucía, ya que permitió iniciar el suministro en ciudades como Granada y Jaén, sino en toda España, ya que el gasoducto cruza el país de sur a norte.

Con el nuevo siglo, Gas Natural Andalucía continúa su expansión por la Comunidad gracias a la puesta en marcha de dos grandes infraestructuras: el gasoducto Granada-Motril, en 2001, y el ramal Puente Genil-Málaga, en 2003, que permitió unir la capital de la Costa del Sol con la red de gasoductos.

Los planes de futuro de Gas Natural Andalucía pasan por continuar su expansión, a los municipios asociados al gasoducto Huelva-Ayamonte, el área metropolitana de Sevilla, así como el desarrollo de redes en la zona centro de Andalucía asociadas al eje Lucena-Cabra-Baena. Además, la compañía continuará su expansión en la provincia de Granada y en los municipios almerienses de Roquetas de Mar y El Ejido.

La Delegación Provincial de Industria se muda a República Argentina tras fusionarse con Empleo

Más de un instalador por inercia o desconocimiento se encontrará cerrado el antiguo edificio de la Delegación Provincial de Industria ubicado en la calle Graham Bell número 5.

El caso es que a finales de diciembre la antigua sede ha cerrado para trasladarse a la avenida República Argentina 21, 2ª planta.

La explicación es que la Junta de Andalucía, siguiendo una política de austeridad, ha aunado las Delegaciones de Industria y Empleo creando la nueva Delegación Provincial de Trabajo e Industria. De esta manera se podrán reducir los gastos de la Junta en la ocupación de sus equipaciones.

Aurora Cosano, como ya informamos en revistas anteriores, ocupará el cargo de Delegada Provincial.

Epyme apoyó a Facua en un acto "Por la libertad de expresión"

El evento, celebrado en el salón de actos de la Facultad de Comunicación, ha contado con la intervención del decano, Antonio Checa, y el presidente de la Asociación de la Prensa de Sevilla (APS) y vicepresidente primero de la Federación Andaluza de Asociaciones de la Prensa (FAAP), Rafael Rodríguez.

En el acto, organizado por FACUA Andalucía, han intervenido su presidenta, Olga Ruiz, secretaria general de FACUA a nivel nacional, y su portavoz, Rubén Sánchez.

Video sobre las campañas de FACUA y la amenaza de ilegalización

A su inicio se ha proyectado un video sobre las campañas comenzadas por FACUA el pasado abril bajo el lema Lucha contra los abusos y la amenaza de ilegalización del Gobierno tras las denuncias por los recortes en la enseñanza y la educación públicas.

Ha contado con la asistencia de represen-



tantes de medios de comunicación y organizaciones ciudadanas, así como numerosos profesionales del periodismo y estudiantes de la Facultad de Comunicación y otras de la Universidad de Sevilla, socios de FACUA y ciudadanos en general.

Por primera vez en la historia de la democracia española un gobierno amenaza con ilegalizar una organización ciudadana por alzar su voz contra las políticas que lleva a cabo.

Epyme con los consumidores y usuarios:

La Asociación Provincial de Instaladores de Sevilla tiene una amplia trayectoria recorrida junto a Asociaciones de consumidores destacando campañas conjuntas de concienciación ciudadana destinadas a alertar por ejemplo de los **timos del gas**, las **medidas de ahorro energético** en las instalaciones y la **lucha contra la economía sumergida**. Por esta razón Epyme quiso estar presente en el acto en apoyo a las Asociaciones de consumidores, así como de la libertad de expresión.

Reducir un 80% el gasto de calefacción en viviendas puede generar 130.000 empleos

Reducir de forma drástica el consumo de las viviendas más antiguas no solo sale a cuenta para el bolsillo de sus ocupantes, sino que además tiene retornos inmediatos para la economía del país. Como incide el informe presentado el miércoles 28 de diciembre en el Congreso Nacional del Medio Ambiente (Conama 2012) por el Grupo de Trabajo de Rehabilitación (GTR)¹ la reforma profunda de 10 millones de viviendas en el país hasta 2050 -para reducir su gasto de calefacción un 80% y cubrir un 60% de las necesidades de agua caliente- puede generar unos 130.000 empleos nuevos en una primera fase de aquí a 2020.



Para ello, es verdad que se requiere de una inversión total de 5.000-10.000 millones de euros al año de fondos públicos y privados en un momento sumamente complejo. Sin embargo, esta cantidad (considerablemente menor que la aprobada para el Plan de Estratégico de Infraestructuras y Transportes (PEIT) para el periodo 2005-2020), se ve compensada por los ahorros energéticos y en las emisiones de CO2 evitadas.

“España tendría retornos desde el primer momento”

Como inciden los autores de este nuevo informe, Albert Cuchí, profesor de la Universidad Politécnica de Catalunya, y Peter Sweatman, director general de Climate Strategy & Partners, la inversión que deben realizar de media los propietarios para rehabilitar una vivienda en España es tanta como lo que dejarán de pagar en su factura de energía en 20 años (con una mejora de confort inmediata). A su vez, la economía del país tendría retornos desde el primer momento. “El país empezaría a tener más ingresos por IVA, dejaría de pagar el desempleo a muchos trabajadores, se recaudaría más por IRPF...”, destaca Sweatman, que considera que España no puede seguir desaprovechando en la situación actual el apoyo de la Unión Europea a la

mejora en la eficiencia energética.

“Es inexplicable que la rehabilitación en España esté tardando tanto en llegar”

Después del primer informe presentado en 2011 por el Grupo de Trabajo sobre la Rehabilitación, este nuevo documento aporta mucha mayor precisión y calidad a las estimaciones, al incorporar a su modelo económico más de 80 nuevos parámetros. “Es inexplicable que en España todavía se tarda a impulsar la rehabilitación energética”, comentan los co-autores del informe quienes esperan nuevos pasos normativos en esta materia al principio del 2013.

“Existe la necesidad de acometer un plan de acción para la rehabilitación del parque de viviendas”

Este segundo informe desmenuza en detalle el Plan de Acción necesario para llevar a cabo esta completa renovación del sector de la vivienda hacia la rehabilitación energética, incluyendo los mecanismos económicos imprescindibles para asegurar -de una u otra forma- los retornos previstos. Estos son:

- Unas líneas de financiación adaptadas para el plazo y riesgo de la rehabilitación. El informe reconoce que las condiciones finan-

cias en España, con la crisis, han empeorado de forma notable. No obstante, aún así considera viable conseguir líneas nuevas del ICO dirigidas a la rehabilitación profunda de viviendas españolas con características de un coste fijo del 5% y en un plazo de 20 años o más. Unas líneas nuevas que deben contar con el apoyo financiero de la UE para cumplir objetivos de eficiencia energética y reducción de emisiones de GEI.

- Fórmulas de subvencionar o llenar una brecha de un 25% del coste de la reforma por subvención directa o instrumentos fiscales. Estas ayudas se reducirán durante los primeros 10 años del NSV, con la evolución de los precios energéticos y con las economías de escala obtenidas dentro del sector de la rehabilitación.

- Una 'curva de mejora tecnológica' de reducción de costes en la renovación de viviendas equivalente a un tipo nominal de -1% al año. En este informe se asume que el precio real de reforma de una vivienda se reducirá a un tipo de -3% anual a largo plazo, y en un contexto de un incremento anual del IPC español a largo plazo del 2%, conduce a un -1% nominal. Se considera que habrá reducciones de costes por economías de escala, por aumento de la competencia, por mejora en los procesos de contratación y en los costes de transacción, pero prácticamente nulos en costes laborales ni en el precio de las materias primas.

- Una capacidad de arrastre de la inversión en eficiencia energética en otras inversiones en mejora de la vivienda en proporción de 2 (eficiencia energética) a 1 (otras mejoras). Está comprobado que la intervención en eficiencia energética -o con otros fines- a la escala propuesta para cada vivienda, genera un efecto arrastre en inversiones adicionales en mejora de la calidad de la vivienda que tiene también un impacto en el valor de la vivienda.

- Un valor medio del CO₂ equivalente a un



15% del coste de la energía ahorrado. Las reformas energéticas de las viviendas tendrán un impacto importante en los niveles de emisiones de España. El informe contempla una aportación por "valor del CO₂" del orden de 50 a 120 euros para cada renovación energética por casa y por año durante su periodo de amortización (es decir entre 20 y 30 años). Los autores reconocen que este valor extra no vendrá en cantidad suficiente con el actual precio del CO₂ (entre 6 y 8 euros/tonelada), pero consideran que este precio cambiará de forma importante en los 20 próximos años. El informe admite

también que las reducciones domésticas de GEI en España siempre van a ser más caras de obtener que la compra de créditos en un sistema europeo cuyo precio ha sido deprimido por la crisis y por un exceso de derechos, y entrando en una segunda fase sufriendo una sobre-oferta. Un sistema doméstico de certificados blancos sobre la eficiencia energética ligado al cumplimiento de la nueva directiva de eficiencia energética, parece ser una solución bastante prometedora en estos aspectos.

"La rehabilitación energética de viviendas genera unos 18 nuevos empleos por cada millón de euros invertidos"

El informe GTR considera que la rehabilitación energética de viviendas genera unos 18 nuevos empleos por cada millón de euros invertidos, un dato calculado a partir de la media de 15 estudios sobre los impactos de la renovación de edificios en Europa y otros países. "Lo que no se ha hecho nunca seriamente en este país es plantearse una rehabilitación energética profunda en la edificación", asegura Cuchi. "En España una vivienda puede consumir 75 kWh/m² y año en calefacción cuando el estándar de eficiencia alemán Passivhaus baja esa cantidad a 15 kWh/m² y año", explica este arquitecto. "Es factible reducir un 80% el consumo de energía de las viviendas en España", insiste Cuchi, que llama la atención en que, para ello, resulta muy importante impulsar rehabilitaciones energéticas integrales, pues si se empieza primero por pequeñas reformas más sencillas, luego ya no se podrá mejorar tanto en eficiencia y será mucho más difícil recuperar las inversiones.





INDUSTRIAS LEKUE





Desde 1941 al servicio del INSTALADOR

<p>■ TUBERIAS Cobre PVC (Evacuación y Presión) PP-R, Polietileno Acero (Carbono e Inoxidable)</p>	<p>■ ACCESORIOS Soldar y Roscar Ranurado 3000 Libras Tornillería zincada e inoxidable Fijaciones Manómetros y Termómetros</p>
--	--

Roca

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 Torreçilla
Avda. de la Torreçilla, s/n
Tel. 957 201 901
cordoba@lekue.com



"Apostamos decididamente por el futuro del sector del cable"

Tras una larga trayectoria en el sector y en General Cable desde 1988, Josep Raventós pasa el testigo a Manuel Guerrero como Vicepresidente Comercial en España de la compañía. A partir de ahora, Josep Raventós desempeñará el cargo de Product Line Manager Low Voltage a nivel internacional. Manuel Guerrero, con 25 años de experiencia en el sector, dedicado al mundo de los cables especiales tanto a nivel nacional como internacional, dará continuidad a la filosofía de su antecesor y considera que las dificultades del entorno actual son a la vez una oportunidad de crecimiento para General Cable, que sigue apostando decididamente por el futuro del sector del cable.

¿Cuáles son sus objetivos al asumir la dirección comercial de General Cable en España?

El primer objetivo es dar continuidad al excelente trabajo llevado a cabo por mi antecesor en el cargo, Josep Raventós, que constituye todo un referente para el sector. Cuando se hacen bien las cosas, como se han hecho en la etapa anterior, lo ideal es mantener el mismo nivel de eficiencia en el quehacer diario, pero adaptándose a las necesidades cambiantes de cada momento. Es cierto que las circunstancias de cada coyuntura influyen en la toma de decisiones y evidentemente ahora estamos en una situación diferente a la de años atrás, pero General Cable es una compañía que siempre ha sabido adaptarse a la evolución de los mercados y lo seguiremos haciendo.

¿Cree que estamos ante una situación de crisis cíclica, como las vividas en el pasado, que dará paso con el tiempo a nueva etapa de crecimiento del sector del cable?

Sí, estoy convencido de que el sector del cable es un sector cíclico, cuya evolución está estrechamente ligada a la coyuntura económica general en cada momento. Nuestro sector depende en gran medida de la demanda de infraestructuras como las de comunicaciones y transporte de energía, y por supuesto también de la demanda de vivienda y obras públicas. En momentos de expansión de la economía, podemos crecer de forma más sólida, mientras que en momentos de recesión como el actual nuestras expectativas lógicamente son menores. Ahora estamos en el punto más bajo del ciclo, en una crisis quizá más profunda y prolongada que otras anteriores, pero sin duda en el futuro llegará la reactivación y



asistiremos a un nuevo ciclo de crecimiento. Por otra parte, aún reconociendo la complejidad de la actual situación de crisis, nosotros la vemos también como una oportunidad para crecer y mejorar nuestra actividad en todos los ámbitos, como hemos demostrado en crisis anteriores.

¿Hay que olvidarse de mejorar resultados en la coyuntura actual o por el contrario la crisis puede deparar también oportunidades de crecimiento?

Ante todo, hay que tener capacidad de adaptación a las circunstancias de cada momento. Los mercados no son inmutables, sino que cambian continuamente y las compañías que obtienen mejores resultados son

precisamente las que saben detectar a tiempo estos cambios y adaptar su oferta de productos y servicios. Nuestra prioridad es, por tanto, saber adaptar nuestra capacidad productiva y nuestra política comercial a las circunstancias actuales, algo en lo que estamos trabajando desde hace tiempo. No obstante, sin perder de vista esta necesaria adaptación, en General Cable consideramos que la coyuntura actual también puede suponer una oportunidad de crecimiento, por la vía de saber innovar y en cierto modo reinventarse. Creemos en el sector del cable y apostamos decididamente por él, como hemos venido demostrando desde hace décadas. Por ello, si bien es cierto que este año el mercado mantiene un ritmo de descenso del orden del 30 % en España respecto al año anterior, estamos seguros de

que remontará el vuelo a medio plazo y trabajamos para contribuir a ello en la medida de nuestras posibilidades, destinando renovados esfuerzos a la innovación en nuestra gama de productos y servicios. Asimismo, vemos en la exportación y en la diversificación unas vías de gran utilidad para compensar la caída del mercado interior y seguir creciendo día a día. Nuestra estrategia pasa por esta combinación de innovación, exportación, diversificación y adaptación de la capacidad productiva.

¿Pueden compensar en parte las exportaciones esta caída del mercado nacional?

Efectivamente. Hay que tener presente que la crisis económica no se está notando por igual en todos los mercados. Europa, y en especial los países del sur como España, Italia, Grecia y Portugal, están sufriendo mucho sus efectos. En cambio, mercados como Sudamérica o Asia están viviendo ciclos alcistas. Y tampoco hay que olvidar que los países del norte y centro de Europa, además de Estados Unidos, están empezando a dar síntomas claros de recuperación. En consecuencia, hay buenas oportunidades en estos mercados. Para nosotros exportar no es algo nuevo, ya que hace muchos años que nos hemos abierto a los mercados exteriores y de hecho cada vez estamos presentes en más países. Por otro lado, además de crecer con las exportaciones, el momento actual también brinda buenas oportunidades para crecer por la vía de las adquisiciones de empresas, algo que General Cable viene haciendo desde hace mucho tiempo. En este sentido, en lo que llevamos de año nuestra compañía ha comprado empresas en Colombia (Procables), Brasil (Delphia) y Estados Unidos (Alcan). Desde el año 2005 hasta ahora, General Cable ha adquirido un total de 22 empresas repartidas por todo el mundo. Es una clara demostración de nuestra confianza en el futuro del sector del cable.

¿Está diversificado General Cable sus actividades, entrando con sus productos en nuevos sectores?



Sí. Hace años que estamos dando una especial importancia a esta diversificación como forma de compensar el descenso de demanda en sectores clave para nosotros, como por ejemplo el de la construcción de viviendas. En este sentido, estamos consiguiendo un buen posicionamiento en mercados como el petrolífero, al que suministramos cables submarinos para las plataformas de extracción de crudo en alta mar, el de la energía eólica y el de las infraestructuras ferroviarias. Son mercados de avanzada tecnología y muy exigentes, pero al mismo tiempo con un gran potencial de crecimiento.

¿Cuál es la situación financiera de General Cable en el momento actual, caracterizado por las dificultades de muchas empresas en este ámbito?

General Cable es una compañía muy sólida financieramente. La mejor prueba de ello es precisamente esa política de adquisiciones llevada a cabo en momentos de crisis generalizada en muchos mercados. Ser una empresa con una dilatada trayectoria de liderazgo internacional, como es General Cable, constituye toda una garantía también desde el punto de vista finan-

ciario. Por otro lado, la calidad del servicio a nuestros clientes constituye desde siempre uno de nuestros puntos fuertes, puesto que somos capaces de dar una respuesta muy rápida en las entregas de pedidos, y ello nos consolida como todo un referente dentro del sector.

¿Sigue siendo el encarecimiento de las materias primas uno de los grandes problemas a que han de hacer frente las empresas del sector del cable?

Sí, desde luego. Es un problema serio desde una doble vertiente. En primer lugar, porque en un mercado con una demanda a la baja como el actual resulta muy complejo pero a la vez inevitable reflejar en los precios finales los aumentos de las materias primas. Y en segundo lugar porque la necesidad de financiación es mucho mayor, puesto que se generan necesidades de circulante superiores.

¿Se puede ser optimista respecto a una recuperación del sector del cable a medio plazo?

Sí, sin duda. Nosotros creemos en ello firmemente. Cuando una compañía está tan internacionalizada como General Cable, la visión de las crisis es diferente. En la actualidad sigue habiendo mercados emergentes que mantienen una fuerte actividad de crecimiento, pese a que en otros la situación sea de recesión. Esto quiere decir que continúa habiendo oportunidades para las empresas del sector. De hecho, nosotros animamos a nuestros clientes a crecer por la vía de la exportación, ya que podemos ayudarles con nuestro know-how en los diferentes mercados. Uno de los pilares básicos de nuestra filosofía de empresa es precisamente "One Company Connecting The World", que significa que somos capaces de dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes en cualquier lugar del mundo. Allá donde quieran crecer, podemos acompañarles como partner para ayudarles en su expansión.

RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS



OCTUBRE

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				

NOVIEMBRE

			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		

DICIEMBRE

					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 CUARTO TRIMESTRE DEL AÑO 2012

2	Jornadas Gestión energética para Pymes	24	Matelec 2012 y Concurso Jóvenes Electricos		
3	Reunión EPYME-DGIEM	27	Exámenes Carnés de Instalador		
8	25 Aniversario Gas Natural Andalucía	29	Curso Gases Fluorados P.F. 6		
10	Reunión JD Epyme-Fenie	29	Curso Gases Fluorados P.F. 1		
11	Curso PRL 6 H. Telecomunicaciones	29	Curso PRL 6 H. Electricidad		
15	Curso PRL Nivel Directivo	30	Acto presentación Curso Académico COPITI		
16	Junta Directiva FRAEF	31	Reunión Epyme-EOI		
17	Junta Directiva de Conaif				
18	Congreso Conaif				
5	Reunión Cámara de Comercio	16	Curso PRL 6 H. Electricidad	29	Curso Reciclaje Altura
5	Curso PRL Nivel Básico	20	Grabación programa "Salvados"	29	Jornada Testo
6	Curso PRL Nivel Básico	20	Curso Inst/Mant de Inst. Solares Térmica	30	Reunión sobre Plataforma virtual de Formación
6	Curso Gases Fluorados P.F. 8	20	Jornada Fluitronic		
6	Jornada Programación Integral	22	Asamblea Extraordinaria FAPIE		
7	Jornada Testo	26	Curso Gases Fluorados P.F. 1		
8	Reunión PMCESA	27	Comision de Electricidad		
8	Visita instalaciones Ayuntamiento de Sevilla	28	Junta Directiva de Epyme		
13	Curso Reciclaje Normas de Endesa	29	Mesa técnica con Endesa		
5	Reunión Epyme-Ayuntamiento de Sevilla	17	Curso Gases Fluorados P.F. 6		
10	Curso Operación Local en Media Tensión	17	Curso Gases Fluorados P.F. 1		
10	Curso Trabajos Verticales	17	Curso Capacitación para Trabajos en Altura		
10	Curso Legionella	18	Reunión de Secretarios Generales de Fenie		
11	Jornada Baeza	18	Comité Ejecutivo de Fenie		
11	Curso Reciclaje Operación Local en B.T.	19	Junta Directiva de Fenie		
12	Reunión con Gas Natural Andalucía				
12	Reunión Consejo Consultivo				
14	Junta Directiva y Asamblea General de Conaif				

Bosch cumple con la nueva normativa europea EMC dos años antes de su implementación

A partir del verano de 2014, todos los productos de detección de movimientos que se fabriquen en el mercado común, deberán cumplir con la nueva versión de la normativa europea EN 50130-4:2011. Dos años antes de lo establecido, Bosch Security Systems, anuncia que sus detectores de movimiento de la serie Blue Line Gen 2, los de la Serie Professional y sus detectores DS938Z, DS9360, DS939 que se instalan en techo así como los detectores de exterior OD850 ya cumplen estos requisitos.

El cumplimiento de la última versión de la normativa garantiza que estos detectores de movimiento de Bosch seguirán proporcionando una mayor inmunidad contra las falsas alarmas.



La normativa EN 50130-4:2011 es una norma que se aplica a sistemas de alarma en el interior y en el exterior de edificios en entornos comerciales, industriales y residenciales.

La normativa EMC tiene como objetivo garantizar que los equipos o sistemas funcionen correctamente cuando haya

interferencias electromagnéticas (EMI). Se ha sido ampliando la banda de frecuencias de campo irradiadas a la que los dispositivos tienen que ser ahora inmunes, para que estos dispositivos sean certificados según esta norma.

La última versión de la normativa amplía la banda de frecuencias hasta 2,7 GHz. La

normativa ha sido diseñada para tener en cuenta el incremento de las interferencias electromagnéticas en edificios provocadas por la proliferación de dispositivos que operan en esta nueva banda de frecuencias, tales como Wi-Fi o teléfonos móviles.

Los detectores de movimiento Blue Line Gen 2 proporcionan un área de cobertura sin vacíos de 12 x 12 metros de pared a pared. Gracias al procesamiento de primer paso, los detectores pueden diferenciar entre objetivos humanos y no humanos, por ejemplo mascotas. Los detectores de intrusión de la serie Professional con la tecnología Sensor Data Fusion (SDF) pueden procesar hasta cinco sensores antes de tomar la decisión de activar la alarma.

Baxiroca crea Aerothermia portal de ayuda al instalador

BAXIROCA, ha creado Aerothermia, un portal online que permite calcular el consumo energético de un hogar, así como el ahorro que supondría la instalación de un sistema aerotérmico o híbrido.

El nuevo portal: <http://www.aerothermia.lanueva-calefaccion.com> destaca por su sencilla navegabilidad y facilidad de uso, incluyendo información sobre el funcionamiento de la aerothermia, así como características técnicas de las Bombas de Calor Platinum BC y sistemas híbridos. Se trata de una iniciativa destinada a facilitar a los profesionales instaladores, distribuidores, información útil sobre las ventajas y funcionamiento de



los sistemas aerotérmicos en términos de ahorro de energía.

Para calcular el consumo anual de energía de un hogar, la plataforma tiene en cuenta diversos aspectos de la vivienda como su superficie, la época en la que fue construida y la ciudad en la que se encuentra, proporcionando una comparativa del consumo energético según el tipo de sistema de calefacción instalado.

CHINT entrega tres becas de trabajo en Matelec 2012

Chint Electric hizo entrega, el pasado 26 de octubre en el stand de APIEM en MATELEC, de las tres becas de formación y trabajo a las que aspiraban jóvenes instaladores de toda España. En esta primera edición, el Comité Técnico encargado de evaluar a los candidatos (en colaboración con el Ministerio de Educación y con los máximos responsables de Formación Profesional de todas las Comunidades Autónomas) falló a favor del coruñés Alejandro Manteiga, el alicantino Guillermo Rull y el granadino Rubén Segura.

El fallo del jurado tuvo en cuenta los mejores expedien-



tes académicos de todas las Comunidades Autónomas unidos a un nivel medio-alto de inglés (será necesario al trabajar durante dos meses en un entorno multinacional). Los tres agraciados disfrutarán de una estancia en Wenzhou, al este de China, para formarse en la fábrica de Chint.

Ecolum convocó a todos los agentes del sector eléctrico en su stand de Matelec 2012

Del 23 al 26 del pasado mes de octubre, la Fundación ECOLUM participó de nuevo en la Feria de referencia para el sector eléctrico y electrónico, y de iluminación en España, MATELEC, celebrado en el recinto ferial madrileño de IFEMA.

Por primera vez, la Fundación ECOLUM contó con un stand propio para recibir a los visitantes, en el Pabellón 6, concretamente en el número 6F04.

Además, ECOLUM impartió dos jornadas dirigidas tanto a productores, instaladores, como al resto de los agentes implicados en el reciclado de los residuos de luminarias.

Las jornadas, que tuvieron lugar el miércoles día 24 y el viernes



día 26 respectivamente en el BOX 6.1, tuvieron como finalidad acercar al público involucrado en el ciclo de vida de las luminarias, la información relevante a la correcta gestión de los residuos provenientes de estos aparatos, de la mano de dos grandes colaboradores

nuestros: Citelum, como empresa generadora de residuos, y Lledó, como productor asociado.

Matelec 2012: Lightec y el sector de la iluminación

La feria bianual contó este año con un nuevo formato que dedicó un área de la misma,

llamada LIGHTEC, al sector de la iluminación, diferenciada del resto de pabellones, lo que forma parte de una reestructuración global del contenido de MATELEC para adaptarlo al actual contexto industrial, por medio de una profunda renovación que incluye la redefinición de sus sectores, lo que ayudó, además de dar un protagonismo a cada área, a generar importantes sinergias entre cada uno de los nuevos sectores: Tecnología de la Instalación Eléctrica; Energía Eléctrica; Lightec; Soluciones de Iluminación y Alumbrado; Integradores de Sistemas de Telecomunicaciones y Hogar Digital; Building Automation, Control Industrial y Electrónico.

Controla la luz, con Simon Scena

Simon Scena pone el control de la luz al alcance de cualquier usuario.

Permite crear efectos de luz: color, intensidad, saturación, escenas lumínicas, escenas con movimiento o dinámicas.

Utiliza solo la luz que se necesita mediante la regulación de la luz artificial en función de la luz natural, control de activación de lámparas según presencia y/o por programaciones horarias para cada estación del año, evento local o condiciones específicas del establecimiento.

Ofrece máxima funcionalidad para un control óptimo de la luz y del color:



Escenas lumínicas con ambientación a medida, secuencias predefinidas o personalizadas en función del tiempo para crear dinamismo y flexibilidad, tratamiento del color con paleta de colores predefinida que permite modificar parámetros y control de luz constante con la luz necesaria en cada momento, al margen de si el día está soleado o nublado.

InfoWeb: buscador de tarifas de Informel con un 30% de descuento

Informel está presente desde el año 1979 en el sector eléctrico desarrollando servicios informativos por distintos medios: el tradicional Catálogo de precios en formato papel, el Banco de datos Informat accessible por Internet, e InfoWeb, nuestro servicio de distribución de tarifas en formato PDF.

Características de InfoWeb

-Banco de Datos en formato PDF con más de 200 fabricantes y 600 tarifas.

-Tarifas de precios originales y actualizadas de los fabricantes de material eléctrico más representativos.

-Motor de búsqueda avanzado



con funciones predictivas y cálculo de relevancia.

-Localización de la tarifa por fabricante, referencia, descripción, código EAN.....

- Canal de noticias RSS.

Infomel se complace en ofrecer a todos **los asociados de Epyme un descuento del 30%** en la suscripción anual de InfoWeb.

Obtenga más información en www.informel.es

Megger supera sus expectativas en Matelec 2012

Matelec como punto de reunión de los profesionales del sector eléctrico, ha generado grandes expectativas para Megger. El nivel de participación en el stand como la asistencia a las distintas jornadas técnicas organizadas por Megger ha sido gratamente satisfactorio.

En esta ocasión Megger ha presentado sus equipos de comprobación eléctrica de baja tensión, así como también soluciones para el mantenimiento de redes eléctricas, agua, cámaras de inspección de tuberías y de localización y trazado de líneas de SebaKMT. Con la adquisición por parte del Grupo Megger de la compañía multinacional SebaKMT, el objetivo fundamental, ha sido transmitir confianza y



seguridad a través de todo el equipo de trabajo de Megger en España a los clientes actuales de SebaKMT, generando así una relación aún más consolidada y firme.

Superado este objetivo, hemos detectado un gran interés por parte de los instaladores en

equipos de comprobación eléctrica en baja tensión, con lo que con las soluciones de identificación de fallas en cables SebaKMT, han visto una solución completa a sus necesidades.

Megger ha querido colaborar como sponsor en dos ámbitos

muy importantes. El primero relacionado con la eficiencia energética y el segundo con la formación, uno de los grandes pilares de Megger.

Fue así como formó parte del proyecto eDoceo, proyecto que ha destacado por la rehabilitación de instalaciones de cara a la eficiencia energética, así como también patrocinando el Campeonato Nacional de Jóvenes instaladores de España, no sólo colaborando con medios económicos sino premiando el empeño, dedicación y esfuerzo que ha hecho ganador a Miguel Ángel Rodríguez Botana de A Coruña (Asinec) entregándole un comprobador multifunción MFT1835 para que cuente con equipos de vanguardia en su día a día.

Triturador-bombeador SANI-WALL Pro, de SFA Sanitrit

El nuevo SANIWALL Pro, del fabricante europeo líder en trituradores sanitarios y bombas de evacuación SFA Sanitrit, es una solución global, funcional y elegante para crear o reubicar un nuevo cuarto de baño allí donde sea necesario, aunque no exista un desagüe apropiado bajo el suelo, en pisos, casas unifamiliares, locales comerciales, etc. Consta de un bastidor soporte universal, un triturador-bombeador y una cisterna de doble descarga de 3 o 6 litros. Este conjunto -oculto a la vista- resuelve la evacuación de aguas de un baño completo y es ideal para realizar reformas sin grandes obras. Los sanitarios suspendidos con el sistema SANIWALL Pro, además de conjugarse con el último estilis-



mo en decoración para cuartos de baño, suponen una inversión duradera que revaloriza la propiedad, tanto en obras de rehabilitación como de nueva planta. Además, el hecho de que el sistema se esconde totalmente dentro de la pared, supone una gran facilidad para la limpieza e higiene del recinto.

Schneider Electric presenta su nuevo software Sisband

Schneider Electric, especialista global en gestión de la energía y líder en eficiencia energética, ha presentado Sisband, un software para proyectos de instalaciones con bandejas portables. En concreto, Sisband ha sido diseñado para que tanto los departamentos de ingeniería como los comerciales puedan dar respuesta a las solicitudes de proyectos o presupuestos de bandejas portables.

En los proyectos de instalaciones eléctricas y/o telecomunicaciones se necesita transportar el cableado de potencia o datos de un punto a otro. Con el nuevo software de Schneider Electric, el usuario podrá realizar proyectos, justificaciones de los materiales selecciona-

dos y presupuestos de instalaciones mediante el uso de las bandejas portables.

Sisband permite definir las bandejas portables necesarias dependiendo de la capacidad de carga, el volumen de la reserva, el tipo de cableado y soporte y la distancia entre soportes, entre otros.

Ayudado por un asistente, el usuario podrá elegir entre la gama de bandejas portables de Schneider Electric Polinorma (PVC), Metalnorma (metálicas) y Performa (de rejilla) seleccionando la que mejor se adapte al entorno o la instalación. Además, los proyectos y presupuestos realizados con Sisband pueden ser exportados a diferentes formatos, entre ellos BC3.

Chaffoteaux presenta catálogo general

Con más de 100 años de experiencia e innovación en el mundo de la calefacción doméstica, Chaffoteaux presenta su nuevo catálogo general dirigido al canal profesional. Su nuevo diseño y la nueva organización del catálogo, que divide la información en pestañas según sus soluciones y sus líneas de producto, facilita las consultas de los clientes.

Una de las principales mejoras del nuevo catálogo es el apartado Soluciones Completas, donde se propone la solución óptima para cada necesidad constructiva (reposición, reforma y obra nueva), combinando lo mejor de cada energía y de nuestra amplia gama de productos. Unas soluciones que integran de manera más fácil y eficiente nuestros equipos gracias al nuevo protocolo de comunicaciones EBUS2, que permite la



comunicación vía eBus entre los diversos componentes de la instalación (caldera, energía solar, regulación, módulos hidráulicos). Un mismo lenguaje de comunicación que permite gestionar el conjunto del sistema con un único dispositivo de control, el nuevo EXPERT CONTROL.

En el mismo catálogo se pueden encontrar, además, todos los Servicios que ofrece Chaffoteaux.

Nuevos centros de formación Vaillant



Vaillant ha puesto en marcha varios centros de formación y showrooms, repartidos por toda la geografía, para que los profesionales del sector puedan conocer de primera mano los nuevos productos de la marca.

Se trata de una excelente oportunidad para descubrir las nuevas calderas de condensación eco-TEC plus y ecoTEC exclusiv, las más avanzadas tecnológicamente de Vaillant, las nuevas bombas de calor aire-agua compactas aeroTHERM así como los termos eléctricos eloSTOR plus y eloSTOR pro.

Durante las primeras semanas de octubre, han sido varios centenares los profesionales que ya han visitado estas instalaciones.

Cheque regalo de 30 euros

Además, sólo por visitar estos nuevos centros de formación, Vaillant regala a los instaladores hasta 60 euros para la compra de las dos primeras calderas Vaillant gamas ecoTEC plus y exclusiv.

Los interesados en visitar estos showrooms pueden apuntarse en www.vaillant.es, contactar con su delegación Vaillant o llamar al teléfono 917 696 770.

Las calderas Fagor entre las mejores del mercado

Fagor cuenta con una de las calderas de condensación más eficientes del mercado, según un estudio independiente publicado recientemente en España por una asociación de consumidores, que califica la misma con la máxima puntuación. La caldera Fagor FC-24/24 1N presenta la eficiencia más alta en todos los ensayos de agua caliente y calefacción, con un precio muy competitivo.

Este modelo FC-24/24 1N cuenta con un gran rendimiento energético (****) según la Directiva 92/42/CEE y una alta eficiencia con muy bajas emisiones, gracias a la relación



adecuada del aire y gas. Además, cuenta con Modo Comfort y Modo Económico, permitiendo a los usuarios reducir su gasto energético.

En el estudio además se valora, el confort de agua caliente y el precio de la caldera como "muy competitivo".

Sistema suelo radiante/refrescante Euroflex Extra

Tradesa, presenta el sistema de suelo radiante para calefacción y refrescamiento Euroflex Extra. Se trata de un sistema optimizado que aúna versatilidad en instalación, rendimiento térmico y aislamiento acústico para ofrecer al usuario un máximo confort climático.

El sistema Euroflex Extra garantiza una alta eficiencia energética, todas las ventajas de la climatización por suelo radiante y ofrece el valor añadido de aislar acústicamente. El sistema garantiza una temperatura de superficie que



cumple con los requisitos higiénicos y fisiológicos recomendados, respetando siempre el límite máximo de 29 °C de temperatura, conforme a la norma UNE EN 1264.

Una de las principales ventajas del sistema Euroflex Extra consiste en que se instala de forma muy rápida y sencilla, y siempre teniendo en cuenta las funcionalidades y necesidades reales de cada estancia.

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.

José Manuel Forte Juidias

Tlf: 626945925 Mairena del Aljarafe

- Curso F.P.O. Técnico Auxiliar en Diseño Gráfico.
- Informática nivel Alto.
- Inglés básico escrito y hablado.
- Experiencia como oficial de primera en instalaciones contra incendios y sistemas de seguridad, oficial de tercera en frío industrial, oficial de primera técnico instalador de telecomunicaciones, oficial de segunda en electricidad.
- Permiso de conducir tipo B. Disponibilidad Total.

Luis Manuel Rodríguez Almaraz

Tlf: 635040885 Sevilla

- Módulo FPO de técnico ajustador de equipos microinformáticos de telecomunicaciones.
- Título de mecánica y electricidad del automóvil.
- Grado Medio de calderería y soldadura.
- Amplia experiencia como soldador y mecánico, también como técnico en telecomunicaciones en instalaciones de t.d.t, satélite, telefonía, redes, e.t.c.
- Carné de conducir del tipo A, B, BTP, C1 Y C, Soldadura con electrodo, tig y semiautomática, manejo de oxicorte y plasma.

Antonio María Morán Soriano

Tlf: 695 884 498. Benacazón

- Ciclo formativo de Grado Superior en Instalaciones Electrotécnicas.
- Ciclo formativo de Grado Medio en Instalaciones Electrotécnicas.
- Cursos de P.R.L. e informática básica.
- Experiencia como:
- Técnico electricista, Mantenimiento integral de edificios, peón de carga y descarga.

Juan Cardenosa Cruz

Tlf: 635 680 796 Osuna.

- FPE de Frigorista.
- Cursos de: operador de grua torre desmontable para obras, electricista en edificios.
- Experiencia profesional:
- Frigorista: mantenimiento correctivo y preventivo, electricidad, montaje de ascensores y puertas automáticas, oficial de primera gruísta con siete años de experiencia.
- Permiso de conducir y Vehículo propio.

Luis Manuel Rodríguez Almaraz

Tlf: 635040885 Sevilla

- Título de mecánica de motores de gasolina y diésel.
- Título de mecánica y electricidad del automóvil.
- Módulo FPO de técnico ajustador de equipos microinformáticos de telecomunicaciones.
- Grado medio de calderería y soldadura.
- Experiencia como: mecánico, soldador con t.i.g. y semiautomática, para la fabricación de máquinas prototipo; Astilleros de Sevilla, repasador y mantenimiento de equipos: mantenimiento de catenaria para Renfe, Técnico en telecomunicaciones en instalaciones de t.d.t, satélite, telefonía, redes, e.t.c. Realizando también el mantenimiento de edificios.
- Carné de conducir del tipo A, B, BTP, C1 Y C.

José Antonio Moreno Rodríguez

Tlf: 680606195 Alcalá de Guadaíra

- Curso de montador de estructuras aeronáuticas.
- Curso de carretillero.
- Prevención de riesgos laborales en los sectores de albañilería, electricidad y maquinarias de trabajo.
- Experiencia como: carretillero de carga y descarga, montador de muebles y mantenimiento de edificios, oficial de 2º de albañilería y encofrador.
- Carné de instalación tipo B.
- Carné de carretillero.

Antonio Manuel Montes Martínez

Tlf: 652539290 Sevilla

- Técnico Superior en Desarrollo de Productos Electrónicos.
- Técnico Medio en equipos electrónicos de consumo.
- Experiencia como:
- Técnico electrónico a domicilio y dependiente comercial.
- Técnico electrónico y de laboratorio.
- Inglés hablado y escrito nivel medio.
- Carné de conducir tipo B, vehículo propio.

Janire González Martínez

Tlf: 678.10.24.92 Sevilla

- Técnico Superior en Secretariado.
- Técnico en Gestión Administrativa.
- Experiencia profesional como: Formación en Centros de Trabajo EPYME y como auxiliar administrativo.
- Permiso CLASE B (Vehículo propio).
- Informática: Microsoft Office (Word, Excel, Access, Outlook), Internet, mecanografía, aplicación de la Fundación Tripartita, aplicación GEFOC, Facturaplus.

Jesús Sánchez-Noriega Francia

Tlf: 607910876 Sevilla

- Ingeniería Técnica Industrial: Especialidad Electricidad
- Grado Superior en Instalaciones Electrotécnicas
- Representante Andaluz en la Modalidad 18 "Instalaciones Eléctricas" en la 32ª Edición de las Olimpiadas de la Formación Profesional "Spain Skills" realizadas en Abril de 2009 en Madrid, consiguiendo la 4ª Posición.
- Experiencia como:
- Técnico y peón Electricista realizando el montaje de distintos cuadros eléctricos en concreto para el control de semáforos, instalaciones y reparaciones de baja tensión de tipo doméstico (viviendas, naves) y en oficina del PDS de Sevillana Endesa, cortes de luz, retirada y montajes de contadores.

María Inés Romero Capataz

Tlf: 620022170 La Aljaba

- C.F.G.S. Desarrollo de productos electrónicos
- F.P.O. Analista de laboratorio.
- Conocimientos informáticos: programación en C y código ensamblador, Diseño Electrónico: Altium Designer, paquete office y similares.
- Experiencia profesional como:
- Técnico electrónico y analista microbiológico.
- Operario de producción.

Manuel Peña Cisneros

Tlf: 695805574 Sevilla

- Curso de electricista de edificios.
- Experiencia como:
- Mozo de almacén.
- Conocimientos usuario-avanzado de windows, linux, hojas de cálculo y procesadores de texto.
- Disponibilidad inmediata.

Macrina Gormáz Pliego

Tlf: 636162790 Alcalá de Guadaíra

- FPO Empleado de Oficina.
- Experiencia en el sector de la hostelería y de la limpieza.
- Disponibilidad inmediata.
- Vehículo propio y carné de conducir.

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:



Informel

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 2012	
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 21 % 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 cale, ACS.
 CB-010. Instalaciones térmicas en edificios, 2ª edición, libro aenor
 CB-025. RITE 2007
 CB-029. RITE. Normas UNE (libro).
 CB-030. Curso instalador clima,
 CB-031. RITE (Paraninfo)
 CB-032. RITE (Garceta)
 CB-035. Conocimientos básicos de instalaciones térmicas en edificios.

Electricidad

- EB-002. RBT Reglamento electrotécnico para baja tensión
 EB-010. Instalaciones eléctricas para la vivienda
 EB-012. RAT Reglamento de líneas eléctricas aéreas de alta tensión
 EB-013. Guía rápida normas instalaciones eléctricas
 EB-016. RCE Reglamento sobre Centrales Eléctricas, Subestaciones y Centros de Transformación
 EB-050. Instalaciones eléctricas de alta tensión
 EB-062. Manual autodidáctico de líneas áreas
 EB-066. Guía de aplicación para el mantenimiento de instalaciones eléctricas de quirófanos
 EB-094. Cálculo de líneas eléctricas aéreas de alta tensión
 EB-113. Automatismos y cuadros eléctricos
 EB-114. Electrotécnica
 EB-115. Instalaciones eléctricas de enlace y centros de transformación
 EB-116. Mantenimiento de máquinas eléctricas
 EB-117. Instalaciones automatizadas en viviendas y edificios
 EB-118. Instalaciones singulares en viviendas y edificios
 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 Instalaciones

EB-158. Prl 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

EB-188. Automatas Programables.

Varios

- VB-001. La demanda social por la agricultura: contraste de preferencia y política agraria común
 VB-002. El contenido de la relación laboral en el Teletrabajo
 VB-011. Instalaciones I y II NTE
 VB-032. NTE-Q cubiertas
 VB-033. NTE-a+c acondicionamiento del terreno cimentaciones
 VB-034. NTE-estructuras del terreno cimentado
 VB-037. NTE-R revestimientos
 VB-038. NTE- f+p fachadas y particiones
 VB-040. Gestión y Administración Pymes
 VB-041. CTE
 VB-043. CCCTE
 VB-044. Precios de Unidades de Obra
 VB-045. ABC Guía Visual
 VB-047. Gestión del mantenimiento
 VB-048. Office 2007
 VB-049. Convenio general del sector del metal 2007-2011
 VB-050. Estatuto del Trabajador Autónomo. Ley 20/2007
 VB-051. Guía S.S. y el autónomo
 VB-052. Las miradas del agua
 VB-053. Externalizar el mantenimiento

Nota: todos los asociados pueden retirar en calidad de préstamo cualquier libro de la Biblioteca Epyme, durante un periodo 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

ESB-017. Energía solar Fotovoltaica

ESB-018. Energía solar Térmica (adaptada RITE 07)

Productos Petrolíferos Líquidos

PPLB-001. Reglamento de Instalaciones petrolíferas

PPLB-003. MI-IP03

PPLB-004. CD: Instalaciones para suministro de carburantes y combustibles líquidos.

Fontanería

FB-004. Curso de instalador de fontanería 2 edición

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

FB-006. Centrales hidroeléctricas. conceptos y componentes hidráulicos tomo 2

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.

FB-013. Instalador de agua.

FB-014. HS4: suministro de agua.

Telecomunicaciones

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

TB-005. I.C.T reglamento 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

Frío 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 instalaciones de gas

GB-043. RGL Reglamento sobre

gases licuados del petróleo

GB-049. Nuevo Reglamento de Gas.

GB-066. Conocimientos Técnicos de Gas. (categoría B)

GB-067. Apuntes y ejemplos de cálculo de gas (categoría B)

GB-068. Normativa instaladores de gas (categoría B)

Protección contra Incendios

CIB-001. Instalaciones de protección contra incendios

CIB-004. Norma básica de la edificación NBE CPI-91. Condiciones de protección contraincendios 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 conservación de las instalaciones de protección contraincendios

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

CIB-019. Regla técnica abastecimiento de agua contraincendios

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-030. Curso de Instalador climatización, calefacción y acs |
| CL-025. RITE 2007 | CL-033. Curso de Mantenedor climatización, calefacción y acs |
| CL-026. RITE + NORMAS UNE (CD) | CL-034. Manual de Calefacción por Suelo Radiante |
| CL-027. Conocimientos Técnicos de Clima | CL-036. Comentarios al RITE |
| CL-029. RITE. Normas UNE (libro) | |

Electricidad

- | | |
|--|---|
| EL-003. Libro de mantenimiento de instalaciones eléctricas y centros de transformación | EL-157. Manual de seguridad en las instalaciones |
| EL-010. Instalaciones eléctricas para la vivienda | EL-159. Instalaciones baja tensión |
| EL-017. Manual de mantenimiento de instalaciones | EL-160. Instalaciones de enlace en edificios |
| EL-094. Cálculo de líneas eléctricas áreas alta tensión (última edición) | EL-161. Tecnología del instalador electricista |
| EL-112. Seguridad en las instalaciones eléctricas | EL-162. Esquemas eléctricos y electrónicos. |
| EL-113. Automatismos y cuadros | EL-163. Instalaciones eléctricas |
| EL-115. Instalaciones Eléctricas de Enlace y Centros de Transformación | EL-164. Instalaciones eléctricas en BT |
| EL-122. Desarrollo de instalaciones electrotécnicas en edificios | EL-165. Instalaciones eléctricas de enlace |
| EL-125. Instalaciones eléctricas en media y baja tensión | 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-130. RBT (nuevo) | EL-170. Guía de las normas UNE del R.E.B.T |
| EL-132. Real decreto que regula las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y autorización de instalaciones de energía eléctrica | EL-175. Curso sobre el REBT tomo II |
| EL-134. Nuevo REBT+DVD | EL-177. Instalaciones eléctricas de interior, automatismos y cuadros eléctricos |
| EL-136. RBT NUEVO | EL-178. REBT e ITC instalaciones eléctricas de enlace y centros de transformación |
| EL-137. RBT NUEVO+CD | EL-179. Instalaciones Eléctricas de Enlace y Centros de Transformación |
| EL-138. RBT + CD Expoelectro | EL-180. Recopilación de normas UNE citadas en el Reglamento de Líneas Eléctricas de Alta Tensión (RLTA) |
| EL-139. Reglamento sobre centrales eléctricas, subestaciones y centros de transformación | EL-181. La electricidad y sus aplicaciones |
| EL-140. Diseño de instalaciones eléctricas de alumbrado | EL-182. Alta tensión y centros de transformación |
| EL-141. Instalaciones eléctricas de alumbrado industrial | EL-186. Step 7. Programación PLC |
| EL-142. Certificados de instalaciones eléctricas de baja tensión | EL-187. Reglamento técnico y de seguridad en líneas de A.T. |
| EL-143. Guía técnica de aplicación del RBT | EL-189. Manual ilustrado Domótica |
| EL-144. Legislación eléctrica actual | EL-190. Manual ilustrado de Electricidad. |
| EL-145. Instalaciones y equipos eléctricos en locales con riesgo de incendio y explosión. | EL-191. La amenaza de los armónicos y sus soluciones. |
| EL-146. Medidas, Ensayos REBT 02 | |

Fontanería

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

Protección contra Incendios

- | |
|--|
| CIL-001. Instalaciones de protección contra incendios |
| CIL-002. Reglamento de instalaciones de protección contra incendios |
| CIL-033. Seguridad contra incendios en establecimientos industriales |

Gas

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

Telecomunicaciones

- | | |
|---|---|
| TL-005. I.C.T. Reglamento de infraestructuras comunes de telecomunicaciones | TL-011. ICT |
| TL-006. Legislación ICT | TL-012. Guía de las normas técnicas del RICT |
| TL-008. Guía de normas técnicas del RICT | TL-014. Reglamento Regulator de las ICT para el acceso a los servicios de telecomunicaciones en el interior de las edificaciones. |

Varios

- | | |
|--|--|
| APL-001. Reglamento de AP | VL-043. C.T.E. |
| OPB-001. Manual operador de calderas | VL-046. Libro de Subcontratación |
| VL-007. Ley: desechos y residuos sólidos | VL-054. R.G.de normas básicas de seguridad minera e ITC. |
| VL-012. Arquímedes V . 2005 | VL-130. R.G.de normas básicas de seguridad minera e ITC. Actualización |
| VL-013. I.C.T. | VL-131. Manipulación gases fluorados I |
| VL-041. C.T.E. | VL-132. Manipulación gases fluorados II |
| VL-042. Curso multimedia Arquímedes | |

Frío Industrial

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

Energías Renovables

- | | |
|---|--|
| ESL-010. Diseño de máquinas eólicas de pequeña potencia | ESL-014. Energía solar térmica para instaladores 3ª edición. |
| ESL-013. Guía del instalador de energías renovables | ESL-020. Energías Renovables 2ª edición |