Nº 159
primer trimestre **2016**

Epyme

Asociación Provincial
de Empresas Instaladoras de Sevilla

Epyme entrega sus reconocimientos en el marco de su XL Asamblea

La XL Asamblea destaca el papel de Asociaciones en la creación de oportunidades de negocio

Te ayudamos a crecer

Sumamos esfuerzos para avanzar juntos

Con Gas Natural, tu negocio notará la diferencia. Para nosotros, tu colaboración es fundamental para llegar a más hogares, negocios e industrias y mantener el liderazgo en el sector energético. Por eso ofrecemos a los instaladores colaboradores todas las ventajas y facilidades, además de asesorarlos de forma permanente. Acógete a la Oferta Pública 2016 y colabora con Gas Natural, tu negocio notará la diferencia.

Juntos obtenemos más beneficios para todos.

Conviértete en un nuevo colaborador de Gas Natural llamando al:

900 500 405

Más información en:
www.gasnaturaldistribucion.com/soyinstalador

gasNatural Andalucía

Hecho y dicho

EDITORIAL

Necesitamos políticos a la altura de las circunstancias

En estos primeros meses del año con un gobierno permanentemente "en funciones" y con pocas funciones que llevar a cabo, curiosamente hemos pasado una temporada sin sobresaltos, con una ligera sensación de mejora económica y un pequeño repunte en las cifras de empleo.

Parece que si no se dan prisa en amarrar un complicado pacto o en convocar nuevas elecciones, nuevos nubarrones amenazarán a la economía del país con un déficit siempre complicado de cumplir y una nueva recesión a la vuelta de la esquina.

Estos primeros meses del año nos encontramos con las Juntas Generales y las Asambleas de muchas organizaciones de distintos sectores, entre ellas la de Epyme.

No sólo asistimos a la nuestra, también a las de muchas otras entidades de las que Epyme forma parte o a las que está ligada de una u otra manera, como por ejemplo Fenie, Conaif, Fadia, Círculo de Empresarios de Cartuja 93.

En todas ellas nos hemos encontrado con unas frases que continuamente se van repitiendo en todos los foros.

Frases como "hace falta acuerdo y voluntad política", "necesitamos un gobierno estable que impulse las reformas que las pymes necesitan".

Tres meses después de las elecciones y con unas nuevas elecciones a la vuelta de la esquina en junio, si los pactos no dicen lo contrario, parece que los principales grupos políticos son incapaces de trabajar sobre un proyecto de país, más allá de las siglas, colores y egos. Y es que, una vez más, la clase política no predica con el ejemplo.

Desde su tribuna exigen sacrificios a los españoles, a ciudadanos, pymes y autónomos, pero son incapaces de limitar las pingües prebendas de la clase política, cuando no ya, los más descarados casos de corrupción y desfalco a la hacienda pública que van aflorando día sí y día también.

Allá donde sugieren recortes dramáticos en sanidad, educación, investigación, son luego incapaces de realizar una reestructuración de la Administración Central y Autonómica que acabe de una vez con las duplicidades y con la que se comience a dar un verdadero ejemplo a los ciudadanos.

Cuando piden a las empresas interrelación, cooperación y mejora de procesos, son incapaces de aplicárselo a sus propias organizaciones, para establecer alianzas que hagan aflorar realmente lo mejor que este país lleva dentro.

A las puertas de una nueva recesión económica, agravada en nuestro país por la incapacidad de los partidos políticos para llegar a acuerdos y formar un gobierno de consenso que tire del carro de la economía y cree empleo, también desde nuestra Asociación se pide concertación y sentido común.

Es en este escenario donde como colectivo debemos estar más unidos, no sólo en el ámbito provincial, sino también en la esfera nacional defendiendo nuestros intereses y marcando el camino del futuro de nuestra profesión.

RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

- ARAMBURU GUZMÁN
- ASEISA
- ATECO BROKERS
- ECOTIC
- ELECTRO-STOCKS
- GAS NATURAL
- JUNKERS
- SALVADOR ESCODA

TEMA DE PORTADA

4 La XL Asamblea de Epyme renueva la Junta Directiva de la Asociación

Durante el acto los socios realizaron el proceso de renovación del máximo organismo mediante votación.

8 Tarde de homenajes en la XL Asamblea de Epyme

Juan Sánchez González fue nombrado socio de honor de Epyme. También se premiaron las bodas de plata y la jubilación de varios de los socios de Epyme.

10 Sevilla acoge la segunda jornada de las "Mesas Sectoriales de MATELEC"

MATELEC 2016 impulsó esta segunda cita para debatir sobre la situación de la cadena de valor del proceso constructivo y las instalaciones que lo forman.

TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Servicios de la Asociación ---- 3
Entrevista a Alfasel ---- 12
Escoferia 2016 ---- 15
Obligaciones RITE ---- 16
Formación ---- 20
Socios Colaboradores ---- 22
Jornadas ---- 26
Agenda de Eventos ---- 32
Novedades del Sector ---- 34
Bolsa de Trabajo ---- 38
Biblioteca y Librería ---- 40

Epyme
Asociación Provincial de Empresas Instaladoras de Sevilla

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL
primer trimestre 2016

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 9:00 a 14:00
y de 16:00 a 19:00
Viernes de 8:00 a 15:00

Del 15 de junio al 15 de septiembre de 8:00 a 15:00

Teléfono 954 467 064 Fax 954 467 074
www.epyme.es
informa@epyme.org
departamento.formacion@epyme.org
miguelpoo@epyme.org
departamento.juridico@epyme.org
departamento.tecnico@epyme.org

Coordinación General
Miguel Ruiz Poo
Redacción y Fotografía
Miguel Ruiz Poo
Consejo de Redacción
Manuel de Elías Rodríguez
Francisco José Chaves Agüera
Editora de textos
Pepa Ruiz
Impresión
ARTES GRÁFICAS SERVIGRAF, S.L.
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.

EPYME es miembro de FENIE, CONAIF, FADIA, Círculo de Empresarios de Cartuja 93, y ATEAN

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, Nóminas 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 Plta. 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 Siniestros. 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 empleados según Convenio.

ASESORIA DE SEGUROS

Servicios GRATUITOS de consultas y dudas en cualquier asunto relacionado con pólizas de Seguros Generales y Siniestros. Tanto el Departamento como la Asesoría, son fruto del acuerdo con ATECO BROKERS ASOCIADOS, S.L., Correduría de Seguros.

Despacho: Américo Vespucio 25, 41092 Sevilla.

Email: ateco@atecobrokers.com

Teléfono: 954231011

RIESGOS LABORALES

Acuerdo con PREVERYS para la implantación y gestión de un sistema de prevención.

SISTEMAS DE GESTIÓN Y CALIDAD

Acuerdo con EAG Consultores para la implantación y gestión de sistemas integrados de Calidad.

Sistemas de gestión: **CALIDAD-MEDIO AMBIENTE-OHSAS**

ACUERDO CON FUNDACIÓN ECOTIC

Acuerdo con la Fundación Ecotic para la gestión de los RAEE en las instalaciones de nuestro socio colaborador RECILEC en condiciones preferenciales para nuestros socios.

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 Frío 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 coste 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 siempre que vivan en el mismo domicilio, para otra tarjeta adicional, el precio es de 9 € anuales.

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 16:00 a 19:00 H. en la Asociación podréis contar con la presencia del personal del departamento de prensa que os podrá realizar un estudio preliminar sobre las necesidades comunicativas de vuestro negocio y el diseño de una línea de comunicación que permita darle una mayor difusión al mismo.

ADMINISTRACIÓN Y SUMINISTRADORAS

La Asociación se encarga de gestionar y resolver los problemas que surjan a los asociados en relación con las distintas Administraciones Públicas y las Cías 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 carné 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 del carné de instalador autorizado.

LIBRERÍA Y BIBLIOTECA

Disponemos de una amplia librería en la que podrán comprar los libros que necesiten con un 20% de descuento para los asociados que adquieran libros de CONAIF y un 10% para el resto de libros.

También, ponemos a disposición de nuestros asociados un servicio de préstamos de libros de nuestra biblioteca por un 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 euros) que también le permite acceder a descuentos y otras condiciones exclusivas.

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:

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).

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 (tóner incluido).

ACUERDO CON TEKPYME

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.

C S A - CA - C CAC S

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 historiales 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**

Epyme celebra su XL Asamblea en busca de nuevas fórmulas de negocio para el instalador

La Asociación celebró el pasado 1 de abril su Asamblea General en la que se sentaron las bases maestras de lo que serán las actividades de la Asociación en los próximos meses y se dió un repaso a las acciones realizadas durante el 2015. Igualmete se procedió a la renovación de la Junta Directiva de Epyme mediante el tradicional proceso de votación en el que participaron los asistentes.

Por segundo año consecutivo la Asamblea se celebró en el hotel Silken Al-Andalus Palace

La reunión anual de los socios de Epyme congregó a cerca de 100 personas, representantes de empresas asociadas y colaboradoras de la Asociación.

El encargado de dar la bienvenida a los asociados fue el presidente de Epyme Manuel Cosano Hidalgo. El máximo responsable de la Asociación realizó además el informe del presidente, en el que comentó la actualidad de Epyme y lo que está por venir.

Antes de entrar en materia, el presidente de Epyme recordó la figura del instalador Antonio Macías fallecido recientemente a la edad de 75 años. Nacido en el Real de la Jara el 23 de febrero de 1941, Macías fue uno de los socios fundadores de Epyme con la empresa Electroamsa, a la que perteneció hasta que se jubiló. Su empresa cesó su actividad en 2014.

En su exposición Cosano Hidalgo tuvo palabras para la actualidad política y económica del país "tenemos una situación económica muy similar a la de años anteriores, con una nueva recesión económica agravada en nuestro país por la incapacidad de los partidos políticos para llegar a acuerdos y formar un gobierno de consenso que tire del carro de la economía y cree empleo".

También destacó el presidente de Epyme que en este contexto necesitamos tener asociaciones y federaciones fuertes, capaces de generar proyectos que creen nichos de trabajo y defiendan nuestros intereses ante administraciones y distribuidoras. Por esta razón Epyme es punta de lanza de FADIA, la nueva Federación Andaluza, CONAIF que es la confederación nacional de asociaciones de fontanería, gas, calefacción, climatización, etc., y también de la Federación Nacional de instaladores, FENIE, de la que Epyme forma parte de su nuevo Comité Ejecutivo.

Dentro de los proyectos que FENIE ha desarrollado, Manuel Cosano destacó dos de vital importancia, por una parte, Fenie Energía, la empresa comercializadora que después de seis años se ha colocado líder del sector de la comercialización de energía eléctrica, dentro de las empresas independientes. Por otro lado, está el proyecto EIC, empresa instaladora certificada, un proyecto que inicia nuestra Federación para poder diferenciar claramente las empresas legales de las piratas, una herramienta que debe ser clave en la lucha contra el intrusismo y la economía

"Necesitamos asociaciones y federaciones fuertes, capaces de generar proyectos atractivos al instalador"

Manuel Cosano Hidalgo, Presidente de Epyme

"La situación es delicada pero se ha estabilizado el número de socios y las empresas supervivientes han salido fortalecidas."

Manuel De Elías Rodríguez, Secretario General-Gerente de Epyme

"Hemos formado un buen grupo de trabajo en la Directiva, seguimos dando continuidad a importantes proyectos"

Miguel Martín, Vocal de Epyme

Fenie Energía, Ateco Brokers y Metropolis patrocinaron la Asamblea

sumergida, un proyecto al que se pretende darle un impulso definitivo en el 2016.

"En Epyme tenemos a favor dos factores importantísimos para dar un salto cuantitativo, uno es la obligatoriedad de solicitar y tener el carnet EIC, y otro la gratuidad de dicho carnet. Además vamos a proponer a la Delegación de Industria que no inspeccione a las empresas instaladoras que tengan la certificación EIC, algo que ya se está llevando a cabo en otras comunidades del país" agregó Cosano.

Por último el presidente de Epyme enumeró los distintos proyectos que está llevando y que llevará a cabo la Asociación pasando por los encuentros empresariales en la Provincia, el programa de Socio Junior o la organización del Concurso Provincial de Jóvenes Electricistas.

Memoria de actividades

Posteriormente tomó el testigo Manuel De Elías Rodríguez, Secretario General-Gerente de Epyme, que repasó brevemente la memoria de actividades de Epyme.

De Elías destacó como dato positivo, que en el 2015 se ha incrementado levemente el número de socios, aunque lo verdaderamente importante es que se ha detenido la sangría de empresas y el número de socios está estabilizado desde el 2013.

También se comentó el seguimiento al plan estratégico de Epyme, bajo el que se están desarrollando diversos ejes de acción que incluyen la cooperación empresarial, el rejuvenecimiento de la Asociación y la certificación voluntaria como distintivo.

Intrusismo Profesional

En el apartado de comisiones de trabajo tomaron la palabra José Francisco Rodríguez Brenes y Juan Alba Muñoz como miembros de la comisión de Intrusismo Profesional.

José Francisco Rodríguez Brenes explicó una de las principales líneas de trabajo, que pasa por firmar convenios de actuación y formación con los sindicatos de la Policía Local. Estos convenios tienen por objetivo una acción activa de inspección por parte de la policía en las obras que se realicen en su municipio.

También participó como miembro de la comisión Juan Alba, que identificó distintas medidas de acción que la comisión introducirá en su programa como por ejemplo: que las facturas de las instalaciones domésticas sean deducibles por parte del cliente, un IVA reducido para las instalaciones del 10%, acompañar la factura del instalador junto con el boletín.

El repaso a la actualidad del resto de comisiones fue finalizado por Francisco José Chaves, responsable del Departamento Técnico, que destacó la labor realizada en la comisión de electricidad en las mesas técnicas provinciales, la gran actividad en gas con la modificación de la norma UNE 60670 y las nuevas atribuciones del instalador.

Capítulo aparte merece la comisión de energías renovables que durante el 2015 tuvo mucha actividad a raíz del Programa de Construcción Sostenible y las incidencias identificadas.

"Queremos llegar a acuerdos con la policía local para que haya un mayor control sobre las instalaciones que se realicen en cada pueblo"

José Francisco Rodríguez, Vocal de Epyme

"Otras fórmulas pasan por rebajar el IVA de las instalaciones o que las facturas de instalaciones domésticas sean deducibles"

Juan Alba, Vocal de Epyme

"En el 2015 el sector del gas ha estado muy activo con los cambios en la normativa y las nuevas competencias del instalador en materia de inspecciones"

Francisco Chaves, Técnico de Epyme

Fenie Energía un "milagro" de los instaladores

Manuel De Elías tomó de nuevo la palabra para resaltar la buena marcha de Fenie Energía, empresa de la que la Asociación es accionista, al igual que muchos socios que además son agentes energéticos.

Esta compañía creada hace seis años no ha parado de crecer desde su nacimiento y en la actualidad tiene una facturación de 300 millones de euros en el último año con 300.000 clientes, un 80% de los mismos en el sector residencial y el resto para pymes y grandes consumos.

Concretamente en Sevilla Fenie Energía dispone de 81 accionistas totales, que tienen cerca de 10.000 contratos.

El mejor dato en Sevilla es que el porcentaje del éxito de contratación está por encima del 60%, esto es, por cada 10 ofertas que se realizan se consiguen seis contratos, gráfica que se ha incrementado un 20% en los últimos años.

La Asamblea certificó de esta forma la buena marcha de la compañía e invitó a los instaladores a seguir sumándose a esta "apuesta de éxito".

Elecciones a Directivos

A continuación se procedió a la renovación de la Junta Directiva mediante la elección de cuatro nuevos directivos por el voto de las empresas asociadas.

Según los estatutos de la Asociación cada dos años debe convocarse a elección para la renovación de cuatro puestos en la directiva.

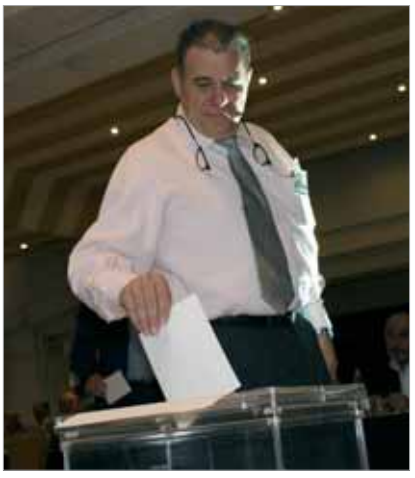
Las ocho candidaturas presentadas en esta ocasión fueron:

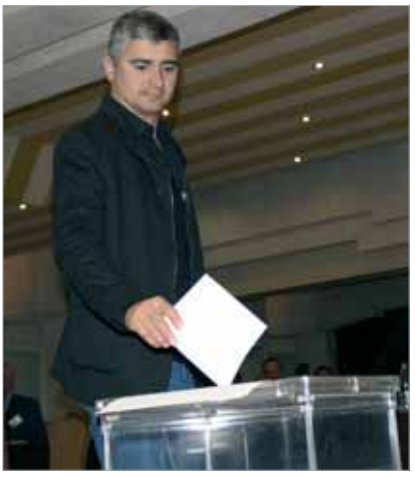
-Miguel Ángel Martín Núñez Elecmarba, S.L. empresa de electricidad.

-Antonio Borrás García Ingemática e instalaciones BBL, S.L. empresa de electricidad, protección contra incendios y telecomunicaciones.

-José Antonio Salto Aguilar Serinte I.M.E.S.A., S.L.U. empresa de electricidad.

-Segundo Delgado Morales, Dinair Clima, S.L., empresa de electricidad, gas, RITE y energías renovables.





Los candidatos presentaron sus candidaturas y los socios ejercieron su derecho a voto

José Guillén Crespo, Solecair Renovables, S.L., empresa de electricidad, RITE, protección contra incendios y energías renovables.

-Francisco Javier Sierra Gil, autónomo, empresa de electricidad, fontanería, RITE, telecomunicaciones, energías renovables y aparatos a presión.

José Francisco Rodríguez Brenes instalaciones eléctricas Inelga, S.L., empresa de electricidad.

-Miguel Ramírez Martín, autónomo, empresa de fontanería y gas.

Cada uno de los candidatos dio un breve discurso a modo de declaración de intenciones explicando las razones que le han llevado a presentarse y las propuestas de mejora que traen a la Asociación.

Nueva Junta Directiva

Finalmente y después de un ajustado recuento, los socios apostaron por las candidaturas de Miguel Ángel Martín Núñez, Antonio Borrás García, Miguel Ramírez Martín (estos tres candidatos repiten en el cargo) y por Francisco Javier Sierra Gil.

A falta de confirmación la nueva Junta Directiva queda configurada según la imagen de la página 7.

Aprobación de cuentas 2015 y presupuesto para 2016

Como últimos puntos del orden del día de la Asamblea se procedió a la aprobación de cuentas 2015, la aplicación del excedente de 2015, y la aprobación del presupuesto para 2016.

Manuel De Elías defendió los números de la Asociación basada en la auditoría realizada por la firma Texin Auditores.

El Secretario General-Gerente de Epyme destacó los principales ingresos y gastos en la Asociación y los planes de ajuste que se vienen realizando durante los últimos años.

Las cuentas fueron aprobadas por unanimidad quedando clausurada la Asamblea.

Así queda la nueva Junta Directiva de Epyme

Manuel Cosano, Coemi
Presidente

Miguel Ramírez, Autónomo
Vicepresidente

Antonio Borrás, Ingemática BBL
Tesorero

David Luna, Tecmoluna
Vocal

Miguel Martín, Elecmarba
Vocal

Juan Alba, Mitelec
Vocal

Francisco Bullón, Bullón Inst.
Vocal

Francisco Sierra, Autónomo
Vocal

ATECO
BROKERS ASOCIADOS S.L.
Correduría de Seguros

Calle Américo Vespucio 25
41092 de Sevilla
ateco@atecobrokers.com
Teléfono 95 423 10 11 Fax 95 423 95 55

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
- Salud / Medicina Privada
- Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O)
- Negocios (naves y locales)
- Accidentes y baja laboral Autónomos

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

Epyme homenajea a sus socios en la XL Asamblea de la Asociación

El día señalado de los socios de Epyme se cerró con este merecido agasajo en el que se premió la experiencia, la fidelidad y el buen hacer de empresarios y personas ligadas a la familia Epyme. Los galardones entregados fueron: Socio de Honor de Epyme, insignia de oro de la Asociación por los 25 años de socio y reconocimiento a los socios que en el 2015 pasaron a la jubilación.

El Socio de Honor de Epyme se entrega por mandato de la Junta Directiva a aquellas personas que sin ser instaladores, están muy ligados al mundo de la instalación y en especial a la Asociación.

En la XL Asamblea de Epyme la entrega de este galardón a Juan Sánchez González puso el broche final a la reunión anual de los instaladores. Se reconoce de esta manera a quien por muchos años estuvo al frente de los servicios jurídicos de Epyme y asesoró, en su día a día, a miles de instaladores.

Manuel De Elías dedicó una emotivas palabras destacando que “este homenaje es para alguien como quien dice de la casa y con el que he mantenido una relación profesional y personal muy estrecha a lo largo de los años. Aunque en el papel nos referimos a él como personal externo, realmente ha sido uno más en la Asociación. Su especialización en el asesoramiento dentro del mundo de la instalación ha ayudado a muchos socios y su entrega defendiendo a la Asociación en todos los foros pertinentes ha sido ejemplar”.

De esta forma el Secretario General-Gerente de Epyme solicitó la presencia del abogado para “recoger esta placa conmemorativa que le acredita como socio de honor de Epyme en reconocimiento a su labor de engrandecimiento de la Asociación”.

Visiblemente emocionado, el responsable durante muchos años del Departamento Jurídico de Epyme, agradeció a la Directiva el nombramiento y a los socios el gran cariño demostrado en los últimos meses.

También comentó Sánchez el profundo respeto y admiración que siente por el pequeño empresario y el instalador “que no sólo se contentan por realizar un trabajo profesional, sino que además crecen día a día formándose y reciclándose en su Asociación”.

Juan Sánchez González protagonista al ser nombrado socio de honor

“Hoy además me siento por fin uno más del gremio, me siento casi un instalador y un socio de esta Asociación que es tan querida y por la que tanta gente trabaja a diario” concluyó Sánchez.

Instaladores jubilados en el 2015

También se realizó una distinción de aquellos profesionales que han finalizado su periplo en la profesión, son los "veteranos" de Epyme, socios que en el 2015 se han jubilado. Se reconoció su dilatada trayectoria en el sector de las instalaciones y la valiosa aportación que han realizado a esta Asociación gracias a su experiencia profesional. El galardón fue a parar a manos de los autónomos Fernando Inurria Ceballos y José Sequera Molina.

Insignia de oro Epyme

Otro de los agasajos recayó en los empresarios que cumplen las bodas de plata con la Asociación, en Epyme se les distingue por su compromiso y fidelidad con la Asociación y con la profesión.

A ellos se les hizo entrega de la insignia de oro para que sigan llevando a Epyme como estandarte, socios como ellos son los que construyen realmente una Asociación.

Este año se distinguió a: Teodoro Bellido Dorantes autónomo, Rafael Marchena Noa, de la empresa Electrobren, Juan José Sánchez Ruiz, autónomo y Benigno Guerrero López, de la empresa Selecon.

Directivos salientes

También se reconoció la labor de los directivos salientes, en este caso se entregó a José Francisco Rodríguez de la empresa Inelga, un grabado conmemorativo.

Sorteo de regalos

El acto finalizó con el sorteo de regalos, en este caso Enrique Villegas, de la empresa Envicor, se hizo con un Pack Estancias Mil y Una Noches de Ensueño por cortesía del patrocinador Ateco Brokers correduría de seguros. La reunión finalizó con un cóctel cortesía de los patrocinadores Fenie Energía, Ateco Brokers y Metrópolis.

Manuel Cosano hace entrega a Teodoro Bellido, Autónomo

Miguel Martín hace entrega a Benigno Guerrero, de Selecon

Miguel Ramírez a Rafael Marchena, de Electrobren

Al finalizar el acto los socios celebraron un cóctel

Foto de familia de los socios con más de 25 años en la Asociación, a los que se les hizo entrega de la insignia de oro de Epyme. De izquierda a derecha junto a los directivos Miguel Ramírez, Rafael Marchena, Teodoro Bellido, Manuel Cosano, Benigno Guerrero y Miguel Martín.

José F. Rodríguez de la empresa Inelga fue en esta ocasión el directivo saliente. Recibió de manos de Manuel Cosano un grabado conmemorativo agradeciendo su importante apotación a la Asociación.

Fernando Inurria, autónomo, recibe de Manuel Cosano Hidalgo la placa conmemorativa con la que celebramos su jubilación y la importante aportación a la Asociación y a la profesión gracias a su experiencia profesional.

Enrique Villagas fue el afortunado ganador de un Pack Estancias Mil y Una Noches de Ensueño de "Wonderbox" por cortesía de Ateco Brokers correduría de seguros. Entregó el premio José Carlos Quintano.

Algunos de los socios colaboradores de Epyme, en este caso la empresa Siemens, compartieron con los asociados la recta final del evento y el cóctel de clausura.

Segunda Mesa Sectorial de Matelec

“La falta de cultura sobre eficiencia energética es enorme”

Primeras conclusiones de la segunda cita de las “Mesas Sectoriales de Matelec”, celebrada en Sevilla, un encuentro en el que participaron más de una docena de representantes de distintos colectivos de Andalucía y a escala nacional que confluyen en el proceso de la edificación. Epyme formó parte de la misma reivindicando el importante papel del instalador para construir una cultura de la rehabilitación y la eficiencia energética.

Cuadernos de Material Eléctrico celebró el pasado 1 de marzo en Sevilla la segunda de las “Mesas Sectoriales de Matelec”, un ciclo de jornadas organizado en colaboración con MATELEC cuyo objetivo es debatir sobre los retos en la cadena de valor en el proceso constructivo. En este encuentro quedó en evidencia que España se halla a la cola de Europa en eficiencia energética en la edificación, debido sobre todo a que no hay una suficiente cultura y concienciación sobre esta materia, se desconoce en gran medida este campo.

En este sentido, gran parte de los participantes en el debate señalaron que en nuestro país existe una abundancia de legislación, pero en cambio existe poca flexibilidad y una escasa capacidad de verificar el cumplimiento de estas normas. Un ejemplo de ello ha sido la regulación sobre el certificado energético de viviendas, bien orientada pero que “se ha convertido en papel mojado y ha perdido su valor”.

Esta cita, que reunió a más de una docena de representantes de distintos estamentos del mercado, desde empresas instaladoras y el canal de la distribución, hasta fabricantes y profesionales de la prescripción como ingenieros y arquitectos, puso de manifiesto que el mercado sólo se mueve en función del ahorro económico y la rentabilidad, de ahí que el modelo de las ESE’s (empresas de servicios energéticos) esté calando, porque el cliente no arriesga el dinero y se le ofrecen periodos de retorno razonables, sobre todo en ámbitos como el terciario: se trata de un “outsourcing energético”.

Raúl Calleja, director de MATELEC, entidad patrocinadora de esta iniciativa, resaltó la importancia de los instaladores como el “mejor prescriptor” en temas de eficiencia energética, un campo que debería convertirse en una herramienta para acercarse al cliente. En su opinión, antes que en la rehabilitación integral, se debería apostar por rehabilitaciones parciales de un edificio o comunidades de propietarios.

Inicio del encuentro en el hotel “Ribera de Triana”

El Clúster de Eficiencia Energética de Andalucía, un proyecto sobre la mesa

La idea de este Clúster, surgida en el debate, serviría para potenciar un cambio de modelo energético en la región y permitiría trabajar también en la difusión de temas de eficiencia energética a la población con el objetivo de generar demanda. “Estamos alejados del consumidor final e incluso de la Administración Pública”, constató Francisco Martínez Cañavate, presidente de FADECO Promotores (Asociación de Promotores Inmobiliarios de Andalucía).

En cambio, el sector terciario, como ocurre con el gremio de los hoteleros, está más profesionalizado y está muy concienciado con los temas de ahorro energético, ya que los costes energéticos son fundamentales en este tipo de grandes edificios; en el caso de las cadenas hoteleras y otros inmuebles suelen contar con un departamento propio encargado del mantenimiento y el control de los consumos. “La cuenta de explotación es lo que preocupa al propietario en estos ámbitos”, se destacó.

Marcelino Sánchez, tesorero del Colegio Oficial de Arquitectos de Sevilla, defendió el papel del arquitecto como figura clave en la coordinación de cualquier proyecto desde el inicio hasta la última instalación, “al modo de un director de orquesta, siempre apoyándose en la normativa y buscando el mejor producto final para el usuario”.

En este sentido, varios de los participantes resaltaron que cada vez es más frecuente contar con equipos multidisciplinares trabajando en un proyecto edificatorio o en una rehabilitación (ingenieros, instaladores,

jefes de obra, técnicos, etc.), con la mente puesta siempre en el conjunto del edificio, en el resultado global.

La fiscalidad, clave para promover la eficiencia energética en edificios

La dificultad de implantación de las energías renovables en los edificios, sobre todo por la inseguridad jurídica generada por la normativa aprobada por el Gobierno, centró buena parte de los comentarios de algunos de los presentes en la segunda de las Mesas Sectoriales de Matelec.

Precisamente, la energía alternativa más perjudicada por este marco regulatorio es la fotovoltaica y las restricciones impuestas al autoconsumo eléctrico por el Real Decreto aprobado en octubre de 2015. Supermercados, grandes superficies o industrias podrían instalar soluciones fotovoltaicas para cubrir su demanda de energía, "pero ahora no es rentable con esta legislación". De ahí que, como apuntaron varios directivos, el sector se esté orientando más a tecnologías como la cogeneración o la biomasa.

Varios de los participantes en la mesa de debate coincidieron en que queda mucho camino por recorrer en materia de fiscalidad relacionada con la eficiencia energética en la vivienda, incentivando con desgravaciones las mejoras que se realicen en el edificio, aunque esto sea ir a contracorriente. Cualquier medida fiscal sería mejor que las subvenciones directas, ya que el ciudadano vería su utilidad e influiría para aumentar la cultura sobre eficiencia.

En este sentido, José Ortega, presidente de APADGE (Asociación de Gestores Energéticos de Andalucía), destacó que España es uno de los once países de la Unión Europea que no ha aplicado la Directiva de Eficiencia Energética, y que en este caso no ha transpuesto la parte de fiscalidad de esta norma a su legislación.

Los participantes en este encuentro fueron:

Manuel de Elías, secretario general de Epyme.

Francisco Chaves, responsable del departamento técnico de la Asociación sevillana.

José García García, presidente de PROFECA.

Alejandro Rodríguez, asesor en Eficiencia Energética de la asociación gaditana.

Marcelino Sánchez, tesorero del Colegio Oficial de Arquitectos de Sevilla.

Adolfo Borrero, miembro de la junta directiva de ANESE.

Manuel López, representante de la junta directiva de A3e.

Manuel Jesús Coto, director comercial de Suelco.

Manuel Moreno, presidente de la delegación de Sevilla del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Andalucía Occidental.

Francisco Toscano, director gerente de Toscano Línea Electrónica.

José Ortega, presidente de APADGE.

Francisco Martínez Cañavate, presidente de FADECO Promotores.

Manuel Otero, presidente de la Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia.

“Basamos nuestra estrategia en el concepto oriental Kaizen, conocido como mejora continua”

Hablamos con Antonio Gutiérrez Vasco de la empresa Alfasel dedicada al sector de la electricidad. La empresa aúna tradición y modernidad ya que por un lado recoge el testigo de una tradición familiar en el negocio de la instalación y por otro se ha adaptado a nuevos mercados como la iluminación eficiente o el vehículo eléctrico.

Alfasel ha sido una empresa pionera en el negocio de la infraestructura del vehículo eléctrico

Alfasel es una empresa instaladora eléctrica fundada en 2004, es una organización totalmente familiar ya que en su génesis cuenta con los hermanos Gutiérrez Vasco como principal fuerza de trabajo.

Estos tres hermanos recogen la tradición de su padre Antonio Gutiérrez, también instalador eléctrico y con muchos años de experiencia en el sector.

Comienzan su actividad como una empresa eléctrica al uso, tocando los campos de la electricidad en las áreas doméstica, terciaria e industrial, (obra nueva, reformas, mantenimiento, etc.), pero pronto la necesidad los obligaría a abrirse nuevos horizontes.

Llegó la explosión de la burbuja inmobiliaria y con ello la necesidad de abrir el abanico de servicios a otros campos emergentes como la iluminación LED, infraestructura del vehículo eléctrico y fotovoltaica en menor medida. También desde un primer momento, la empresa apuesta por la figura del gestor energético de la mano de Fenie Energía.

Esta empresa con sede en Alcalá de Guadaíra desarrolla su actividad tanto en la capital sevillana como en el área metropolitana. Incluso adaptan su oferta a todo el mercado nacional, destacando la reciente instalación de baterías de condensadores en casi una decena de centros de un importante geriátrico a escala nacional, recorriendo varias capitales de provincia.

Hablamos con uno de los artífices de esta empresa, Antonio Gutiérrez Vasco, que repasa la actualidad de Alfasel y las claves de los mercados emergentes.

Vemos en Alfasel una vocación por la innovación ¿cuáles son los nuevos sectores en los que se desarrolla vuestra empresa?

Hay un concepto que tenemos siempre presente y lo incluimos gráficamente en nuestro dossier que es el concepto oriental KAIZEN, que se podría traducir como mejora continua.

Nuestro sector “por suerte” es un sector en continuo avance y no podemos nadar a contracorriente o simplemente dejarnos llevar.

En este sentido, hemos apostado fuertemente por el proyecto común de muchos instaladores que es FENIE ENERGÍA. Qué lástima me no existiera varios años atrás.

También nos formamos en la tecnología interna del vehículo eléctrico y una vez publicado el RD lo estudiamos a fondo y sacamos en claro el tremendo mercado que tarde o temprano se abriría, por lo que nos enfocamos en posicionarnos lo mejor posible.

En el área de la iluminación pasa un poco como con los antiguos televisores. Mi abuela, que en paz descanse, por muy plana y súper moderna que fueran las pantallas de TFT que habíamos comprado decía que su vieja tele de tubos catódicos se veía mejor y no le daba problemas y estoy seguro que en algunos casos estaba en lo cierto. Pero los mercados avanzan y la tecnología LED tarde o temprano terminará por imponerse.

Su apuesta por esta tecnología es decidida y en su flota disponen de coches eléctricos

De momento hemos realizado muchas sustituciones y esperamos seguir sustituyendo, pero eso sí, siempre con buenas marcas que garanticen la profesionalidad de nuestros trabajos.

También me gustaría resaltar la labor de difusión que estamos realizando en redes sociales, principalmente en Facebook donde compartimos nuestras instalaciones, subimos ofertas, promociones, debates y consejos de ahorro. Este canal de comunicación e interacción nos está dando buenos resultados.

Si hablamos del vehículo eléctrico los puntos de recarga parecen una apetecible fuente de negocio para el instalador, sin embargo su evolución no ha sido la esperada

¿Cuáles son las principales barreras que se encuentra el instalador para ingresar a este mercado?

¿Qué pasos deberían darse para que esto ocurra?

Digamos que han sido un cúmulo de muchas circunstancias. Hace unos años, comenzó a moverse la conciencia ecológica y la preocupación por el cambio climático. Se impulsaron y promovieron energías renovables y hábitos de reciclaje para la conservación del planeta.

Desafortunadamente este impulso no tuvo el efecto deseado, sobre todo por la llegada de esta profunda crisis económica, que ha hecho que fuentes de negocios que estaban en sus orígenes no hayan tenido la proyección deseada.

Por otra parte y dirigiéndonos en el ámbito nacional, tanto instituciones como grandes empresas no se preocuparon por apostar por este nuevo nicho de mercado.

No se realizó a su debido tiempo una legislación para esta nueva tecnología, como podemos ver que tuvimos que esperar hasta el 2015 para ver de alguna manera regulado el cómo se deben realizar las instalaciones con la ITC 52 del REBT. Por otra parte, no se definió el perfil del gestor de recarga, una pieza fundamental para gestionar los puntos de recarga.

En las reuniones que realizamos en esos años, siempre se echaba de menos en ellas a uno de los principales actores de este sector, los fabricantes de coches.

Los implicados en este proceso sentíamos que de alguna manera parecía que esta nueva tecnología no provoca el mismo interés que la fabricación de coches de combustión y aparecen dudas sobre si realmente los fabricantes desean desarrollar la impulsión del vehículo eléctrico.

Por suerte, algunas marcas como NISSAN o RENAULT, han aportado su grano de arena para comenzar este camino, y otras como TESLA que quieren ser los visionarios del sector.

Por nuestra parte, pienso que esta tecnología es el futuro, y lo digo de buena mano, ya que estamos predicando con el ejemplo y hemos incorporado a nuestra flota de vehículos una Renault Kangoo 100% eléctrica.

Esta evolución lleva tiempo gestándose, pero creo que terminará por imponerse. Si miramos atrás vemos por ejemplo que hace pocos años se fumaba en aviones, hospitales y espacios de trabajo y con voluntad política y ciudadana se logró erradicar de cuajo el tabaco de los lugares públicos. Entendemos que de la misma forma puede erradicarse el motor de combustión.

Las conciencias cambian con los tiempos, la tecnología del vehículo eléctrico es una tecnología limpia, sin ruido, sin estrés. De cara al instalador, es un buen nicho de mercado. Hay que tener en cuenta que el vehículo eléctrico es un elemento eléctrico más en la vivienda o en el negocio. Debe de cumplir unas condiciones para la instalación del punto de recarga, que es donde entra el papel del instalador.

Allí debemos erigirnos como instaladores habilitados según el REBT, indicando cómo deben realizarse las instalaciones según las normativas correspondientes, acercando cada vez más al cliente esta tecnología, también de la mano de Fenie Energía.

Oficinas y comercios tienen un gran margen de mejora en iluminación

Alfasel ha encontrado en Fenie Energía a un aliado en el camino ¿la comercializadora los ha apoyado para vuestra entrada en el mercado del vehículo eléctrico?

Completamente, estamos respaldados por un personal altamente cualificado con Laura Vélez a la cabeza, formación continua, webinars, así como un amplio catálogo de puntos de recarga con calidades, precios y disponibilidad que raramente podemos encontrar con nuestros proveedores habituales.

Siguiendo con Fenie Energía ¿cómo ha sido la experiencia de Alfasel y su paso a la figura de asesor energético?

El asesor de Fenie Energía no sólo se dedica a vender electricidad ¿cuáles son los campos que puede desarrollar el instalador en colaboración con la compañía?

En la práctica es una figura que, y seguramente estén conmigo todos los compañeros de Epyme, llevábamos realizando desde hace años con nuestros clientes.

Ahora además, y gracias a la formación, charlas, convenciones, y la ayuda del personal de Fenie Energía, ofrecemos ese servicio de forma más profesional y, por qué no decirlo, con un beneficio económico para nuestras empresas.

Como bien planteas, yo soy de los que opina que la venta de energía, si bien es importante ya que nos da un punto diferenciador con respecto a otros instaladores, es anexa al resto de servicios que podemos ofrecer por medio de Fenie Energía.

Esta nueva cartera de servicios pasan por buscar el ahorro en el cliente final, en lo que se refiere a recargos por reactiva, iluminación eficiente, monitorización y movilidad eléctrica. Y en todos los casos con algo que actualmente muchos de nuestros clientes nos reclaman que es la posibilidad de financiación.

Si algo mejoraríamos en el entorno de Fenie Energía es el hecho que desde la compañía nos ayudaran un poco más en labores de marketing y publicidad con el fin de afianzar la imagen de marca de Fenie Energía, ya que

La iluminación en el sector terciario también una de sus especialidades

en la actualidad la mayoría de las actuaciones (de mayor o menor envergadura) han tenido que salir de nuestros bolsillos.

Otro aspecto que mejoraría es que los agentes tengan acceso a herramientas de gestión para no tener que depender tanto de las oficinas de Las Rozas.

Vemos que la iluminación eficiente es otra de vuestras especialidades ¿qué puede aportar Alfasel en este sentido? ¿Existe mucho margen de mejora en la iluminación eficiente en nuestras pymes y viviendas?

Exacto, son muchas las actuaciones que en este sentido hemos hecho, tenemos entre manos y esperamos seguir teniendo. Aportamos asesoramiento, estudio, simulación, instalación y mantenimiento en instalaciones de alumbrado. He de decir que gracias a una colaboración con los amigos de Atmosfera Cúbica que "rellenan" el hueco comercial que nos falta y como no, gracias a la posibilidad de financiación que nos ofrece Fenie Energía.

El margen de mejora sigue siendo altísimo sobre todo en pymes, industria y comunidades de propietarios.

En menor medida se pueden mejorar las viviendas ya que si tomamos la sustitución de iluminación como una inversión en los casos de viviendas los retornos son mayores.

Aunque la tendencia es a la baja en los precios del LED, algunos casos concretos hacen que en el sector doméstico también se pueda introducir esta tecnología.

Algo muy importante para nosotros es saber "filtrar" el producto y buscar la mejor opción calidad precio, siempre respaldados en marcas que ofrezcan garantía y profesionalidad.

¿Cuál es el papel de los incentivos en este campo? ¿Cómo ha sido su experiencia?

Nos hicimos empresa colaboradora en el programa de iluminación eficiente de la Agencia Andaluza de la Energía, concretamente en el programa simplificado y construcción sostenible. Nuestros clientes obtenían en torno a un 30% de descuento directo del total de las actuaciones, lástima que de momento no tenga continuidad esta ayuda ya que supondría un importante impulso.

Hoy en día los precios de la tecnología hacen más asumibles las actuaciones directas ya que en caso de financiaciones (leasing o similar) teníamos muchos problemas para sacar adelante las actuaciones. También destacar que además teníamos que asumir tanto el importe de la cantidad subvencionada como a veces los tediosos procesos de documentación y justificación, que asume totalmente la empresa instaladora.

En el caso del vehículo eléctrico creo que los concesionarios deberían contar con las empresas asociadas a las asociaciones provinciales para la instalación de los puntos de recarga que actualmente también están subvencionados.

En general creo que debería de existir un buen "empujoncito" por parte de las instituciones, empezando simplemente por cumplir la normativa en eficiencia energética de sus propios edificios o dando ejemplo instalando puntos de recarga en sus instalaciones y sustituyendo alumbrados poco eficientes.

Escoferia de Salvador Escoda prepara su segunda edición en el mes de mayo

El próximo 20 de mayo tendrá lugar el evento en el almacén logístico de la firma ubicado en Dos Hermanas. Escoferia'16, está llamado a convertirse en uno de los puntos de encuentro señalados para empresas instaladoras, ingenierías y arquitecturas. En el acto se podrán visitar los stands de exposición de los principales fabricantes del sector, además de disfrutar de talleres y jornadas técnicas a lo largo del día.

Salvador Escoda, empresa líder en el suministro de productos para instalaciones de aire acondicionado, ventilación, calefacción, refrigeración y aislamientos creó con la Escoferia Sevilla 2015 el foro ideal para que sus clientes puedan informarse y documentarse de una manera fácil, cómoda y con calidad.

Dado el éxito cosechado en la edición de 2015, con cerca de 1.000 asistentes venidos de toda Andalucía y parte de Extremadura, Salvador Escoda insiste en este formato con el que pretende establecer una de los principales puntos de encuentro entre los profesionales de la prescripción y la instalación.

En esta ocasión treinta y cinco fabricantes, entre ellos varios socios colaboradores de Epyme, atenderán a los instaladores y profesionales del sector en sus stands y presentarán las principales novedades aplicadas al sector de la instalación.

Además de las áreas de exposición, los asistentes podrán disfrutar de ponencias, demostraciones y jornadas técnicas realizadas simultáneamente en aulas habilitadas.

Estas jornadas se desarrollarán en bloques de cerca de una hora, tratando temas de actualidad relacionados con distintos campos de la instalación.

Escoferia ofrecerá igualmente un área de esparcimiento para los asistentes, en el que se podrá degustar una exquisita paella y compartir experiencias en un ambiente ideal para el networking y el intercambio de conocimientos.

Epyme presente en el evento

Epyme contará un año más con un espacio habilitado en el que informará a los instaladores de las distintas novedades normativas y formativas del sector, estando presente una vez más en las grandes citas del sector.

Suministrar a la instalación la principal vocación de Salvador Escoda

SALVADOR ESCODA es una empresa que centra su actividad en el suministro de productos para instalaciones de aire acondicionado, ventilación, calefacción, refrigeración y aislamientos.

De hecho, su catálogo actual está formado por referencias de importantes marcas de estos sectores, además de invertir en su marca propia.

También tiene a disposición de los profesionales material de fontanería y material eléctrico.

Desde su fundación en 1974, la empresa ha logrado consolidarse como uno de los líderes de la distribución del mercado español, posición reforzada con una creciente actividad exportadora a Europa, Hispanoamérica y el Norte de África.

Estudiamos los requisitos y obligaciones para la obtención y el ejercicio de la actividad de RITE

Debido a los continuos cambios de normativa y a los numerosos requisitos que debe cumplir un instalador en el ejercicio de su actividad, desde el departamento técnico y el departamento de formación se elaborarán distintos coleccionables a lo largo del año para informar a todos nuestros socios de cada una de las obligaciones con las que deben cumplir y los requisitos para obtener los diversos carnés. En esta ocasión ofrecemos el coleccionable para la empresa de RITE.

Cuando hablamos de empresas RITE nos referimos a todas aquellas que se rigen por el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios, que establece las condiciones que deben cumplir las instalaciones destinadas a atender la demanda de bienestar térmico e higiene a través de la calefacción, climatización y agua caliente sanitaria, para conseguir un uso racional de la energía.

En Epyme te ayudamos a conseguir tu acreditación RITE

Todos los técnicos de este tipo de empresas que vayan a tocar equipos deben tener su acreditación correspondiente de gases fluorados. Además, al menos uno de los técnicos de la empresa debe tener el carné de RITE.

Para obtener dicho carné hay distintos caminos que el instalador puede transitar. Destacamos a continuación los cinco:

1.Obtención directa mediante solicitud

a. Titulación Universitaria con atribuciones profesionales específicas del RITE-07.

b. Técnico Superior en los Ciclos Formativos de Grado Superior siguientes:

i. Mantenimiento y Montaje de Instalaciones de Edificio y Proceso, y equivalentes.

ii. Mantenimiento de Instalaciones Térmicas y de Fluidos.

iii. Desarrollo de Proyectos de Instalaciones de Fluidos, Térmicas y de Manutención.

iv. Mantenimiento de Equipo Industrial.

c. Técnico en el Ciclo Formativo de Grado Medio de Montaje y Mantenimiento de Instalaciones de Frío, Climatización y Producción de Calor.

2. Obtención mediante superación del examen ante el órgano competente de la Comunidad Autónoma (Empleo, Empresa y Comercio "Industria")

a. Titulación Universitaria sin atribuciones profesionales específicas del RITE-07 previa consulta ante Industria.

b. Técnico en el Grado Medio de Instalaciones Frigoríficas y de Climatización.

c. Técnico en el Grado Medio de Instalaciones Caloríficas.

d. Certificado de Profesionalidad de Montaje y Mantenimiento de Instalaciones de Climatización y Ventilación-Extracción (IMAR0208).

e. Certificado de Profesionalidad de Montaje y Mantenimiento de Instalaciones Caloríficas (IMAR0408).

f. Formación Profesional de Primer Grado de Fontanería (rama construcción y obras).

g. Módulos Profesionales de nivel 2:

g.i. Instalaciones de Agua, Gas y Calefacción (rama construcción y obras).

g.ii. Instalación y Mantenimiento de Equipos de Frío y Calor (rama electricidad y electrónica).

h. Formación Profesional Ocupacional F.P.O. (consultar en Epyme).

3. Obtención mediante examen ante Industria y Experiencia

Curso Teórico y Práctico de 450 horas presenciales según el temario recogido en el apéndice 3.1 y 3.2 del reglamento*. La experiencia debe ser de 3 años cotizados como técnico en una empresa habilitada/autorizada en RITE.

** EPYME es entidad autorizada por la Junta de Andalucía.*

4. Obtención mediante entidad certificadora de personas

EPYME es Centro Oficial de examen acreditado.

5. Obtención mediante el reconocimiento de competencias a través de la experiencia profesional por medio del Plan Acredita de la Junta de Andalucía (necesario climatización y calefacción).

Necesario disponer de ambos Certificados de Profesionalidad:

-IMAR0208 Montaje y Mantenimiento de Instalaciones de Climatización y Ventilación-Extracción.

-IMAR0408 Montaje y Mantenimiento de Instalaciones Caloríficas.

OBLIGACIONES PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDAD DE UNA EMPRESA DE RITE

INDUSTRIA

Alta como empresa instaladora de RITE: la declaración responsable del empresario en la que manifiesta cumplir con los requisitos impuestos por el RITE (RD 1027/2007):

- Documentación que justifique la constitución legal de la empresa con su correcto objeto social.
- Alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social.
- Suscribir seguro de RC

Disponer en la plantilla de la empresa al menos un operario con carné

- ...

Alta como empresa manipuladora de gases fluorados: solicitar inscripción como empresa manipuladora de <3kg o >3kg (RD 795/2010): todos lo operarios deben disponer a su vez de certificados de manipuladores.

Uso del tramitador online PUES: la solicitud de puestas en funcionamiento de instalaciones se lleva a cabo a través del PUES (Orden 5/3/2013).

HACIENDA

Alta de la actividad económica: declaración censal (modelo 036/037). Epígrafe 504.2 o 504.3.

Obligaciones tributarias:

- IVA
- IRPF
- Retenciones
- Sociedades
- ....

Alta en el Registro Territorial de IIEE: Aquellas empresas que quieran adquirir la condición de revendedores (Ley 16/2013) deben solicitar el alta y obtener el CAF (código de actividad de gases fluorados).

- Autoliquidación cuatrimestral de la deuda tributaria.
- Declaración recapitulativa anual.

EMPLEO

Alta en el REA: en caso de tener trabajadores empleados y tener que acceder a obra es necesario el alta en el Registro de Empresas Acreditadas.

MEDIO AMBIENTE

Alta como pequeño productor de residuos tóxicos y peligrosos (RD 138/2011 ART.14). Solicitar el alta. Se debe disponer de:

- Medios técnicos que permitan recuperar el gas (residuo).
- Contrato con empresa gestora o Declaración responsable.
- Presentar informe anual con los residuos entregados el año anterior, al gestor.

Gestión de RAEEs:

Los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) deben entregarse a una planta de tratamiento autorizada o a un distribuidor.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Formación en PRL: por el Convenio del Metal, tanto los trabajadores en régimen general como especial (autónomos) que accedan a obras, deben cursar:

- Nivel inicial (8h) + oficio (20 h) o
- Nivel básico (60 h) + oficio (6h).
- Nivel directivo (para el representante).

Formación específica: en la actividad que desarrolle:

- Trabajos en espacios confinados.
- Trabajos en altura
- Trabajos en tensión
- ....

Servicio de Prevención Ajeno: contratarlo en el caso de tener trabajadores empleados.

Plan de seguridad y salud: se deberá aportar al entrar en obra o adherirse al de la contrata principal.

AGENCIA ANDALUZA DE LA ENERGIA

Alta en Programas de incentivos: si se van a gestionar incentivos gestionados por la AAE habrá que dar de alta a la empresa como empresa autorizada/colaboradora de la misma.

SEGURIDAD SOCIAL

Alta en el régimen:

- General.
- Especial (autónomos).

ADR

Obligaciones en materia de transporte de gases licuados. Ver circular 144/2015

ECOINSTALADORES de Fundación ECOTIC: los beneficios del compromiso con el reciclaje

Fundación ECOTIC ha puesto en marcha una nueva edición del programa ECOINSTALADORES, una pionera iniciativa que comenzó su andadura en el año 2011, fruto de la necesidad detectada de aumentar la recogida de residuos de aparatos de aire acondicionado, que distaba significativamente de los niveles óptimos de recogida en relación a los de otros tipos de aparatos. Tras tres exitosas ediciones, ECOINSTALADORES contó con la participación de más de 700 empresas, y logró recoger más de 1.600 toneladas de viejos aparatos.

"Nos dimos cuenta de la necesidad de llevar a cabo acciones de formación y concienciación de los profesionales debido a su papel estratégico en la adecuada canalización de estos residuos, que tienen un elevado potencial de impacto negativo sobre el medio ambiente", explica Jordi Julián, Director de Proyectos y Clientes de ECOTIC. "En colaboración con numerosas asociaciones profesionales y distribuidores, decidimos poner en marcha esta iniciativa, que tuvo una fantástica acogida", prosigue Julián. Según el directivo, "en 2014 se generaron más de 5.000 toneladas de residuos de aparatos de aire acondicionado, de las cuales se reciclaron pocas más de 1.000. Es decir, nos hallamos frente a más de 4.000 toneladas de residuos no reciclados, lo que ofrece un amplio margen de mejora".

Los equipos de aire acondicionado, al final de su ciclo de vida útil, se convierten en residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), que contienen sustancias potencialmente contaminantes como aceites y gases clorofluorocarburos (CFC), que contribuyen al desgaste de la capa de ozono, e hidroclorofluorocarburos (HCFC), considerados gases de efecto invernadero por su potencial de calentamiento. "Es muy importante evitar la contaminación de estos aparatos, especialmente en relación a las emisiones de los gases a la atmósfera. Cabe considerar que para absorber la cantidad de CO_2 equivalente que un sólo aparato mal gestionado puede emitir, son necesarios 200 árboles trabajando durante todo un año, o lo que es lo mismo, retirar cerca de 250 coches de la circulación durante todo un día", apunta Jordi Julián.

Por este motivo, ECOTIC ha decidido dar un nuevo impulso al programa ECOINSTALADORES, introduciendo novedades como la incorporación de las calderas, las luminarias y lámparas, y otros aparatos como pueden ser neveras o lavadoras. "Los propios instaladores nos trasmitieron su interés en reciclar otros aparatos, por lo que ofrecemos la posibilidad de que puedan gestionar una mayor cantidad de residuos a través de nuestro Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP), de un modo ágil y sencillo, y sin ningún coste económico", subraya.

Mediante su adhesión al programa, los profesionales pueden obtener una serie de beneficios. En primer lugar, contribuir a la defensa del medio ambiente realizando una desinstalación de los aparatos ajustada a los requisitos legales, y evitando la posible contaminación que pueden ocasionar. La ley establece la posibilidad de inhabilitación para el ejercicio profesional, así como sanciones económicas que van de los 20.000 a los 2.000.000 de euros, en caso de llevar a cabo una desinstalación inadecuada.

Asimismo, los instaladores pueden obtener una compensación económica por la entrega de los aparatos completos, derivada de los costes de logística inversa y almacenaje de los residuos. Y además, gozarán de la acreditación como ECOINSTALADORES que identifica las buenas prácticas profesionales, y recibirán distintivos que podrán usar como elementos de comunicación en sus establecimientos y vehículos.

"Estamos convencidos que con esta nueva edición de ECOINSTALADORES lograremos dar un nuevo empujón no solamente al reciclaje de los aires acondicionados, sino a que los RAEE en general lleguen a los cauces adecuados gracias a la implicación de los instaladores y al gran apoyo de asociaciones como Epyme", concluye Jordi Julián.

Para conocer más detalles sobre el programa, los instaladores pueden consultar la web específica, en la que además de información sobre la iniciativa, encontrarán un formulario con el que solicitar su adhesión, que también puede realizarse por teléfono o correo electrónico.

www.ecoinstaladores.com

soporte@ecotic.es **900 103 281**

Ven a verlo

Aseisa Domótica ha reservado un espacio en sus instalaciones para que sus clientes, instaladores y proyectistas, puedan conocer una aplicación real y en funcionamiento de sus productos y sistemas. Más de 65 m2 con sensores meteorológicos, detectores de presencia y alarmas, donde la iluminación y la climatización están completamente reguladas para ofrecer el mayor confort ambiental. El control de todo el sistema es sencillo y puede realizarse con interfaz telefónico o TCP/IP (internet).

aseisa
DOMÔTICA

Con inteligencia
y energía

aseisa
andaluza de suministros eléctricos e industriales, s.a.®

Aseisa. P.I. Calonge C/Metalurgia nº 19-21. 41007. Sevilla. Tfno. 954.36.74.60 e-mail: aseisa@aseisa.es
P.I. La Paz, Nave 29. 21007. Huelva. Tfno. 959.54.37.37 e-mail: huelva@aseisa.es

La formación de Epyme espera repetir sus buenos registros en el 2016

Sobrepasar los 112 cursos y los 978 alumnos del 2015 es uno de los retos del Departamento de Formación, que pretende seguir creciendo siempre conservando los altos estándares de calidad a los que tiene acostumbrado a sus alumnos. En el 2016, al amplio catálogo formativo, se incluirán algunas novedades y nuevas homologaciones que seguirán encumbrando a la Asociación como referente en la formación del sector.

Los retos de Epyme en el área de formación siguen siendo apasionantes durante el presente curso, en un departamento que atiende cada año a cerca de 1.000 alumnos.

Novedades en cursos para 2016

Entre las novedades en cursos para el 2016 destacan varias acciones como por ejemplo el curso de construcción de conductos para la distribución de aire, de electricidad nivel II, el curso de sistemas de regulación y control automático de instalaciones y otra de las novedades es el mantenimiento y puesta en marcha de instalaciones solares fotovoltaicas y térmicas.

Homologaciones 2016

También hay novedades y nuevas homologaciones para el presente año con lo que el área de formación de Epyme podrá abarcar aún más especialidades de la instalación.

Uno de las novedades es la acreditación de personas en Gas de Conaif-Sedigas, o la homologación en el módulo de urgencias en gas, operaciones domiciliarias, PAD 1, PAD 2 por Sedigas.

Exámenes de Industria 2016

También durante este curso Epyme seguirá formando a los instaladores para los exámenes de Industria. La Asociación tiene uno de los mejores porcentajes de aprobados en la provincia, por ejemplo en gas el porcentaje de aprobados está cerca del 80%.

CURSOS CELEBRADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE

- PRL formación inicial
- PRL fontanería 6h
- PRL fontanería 20h
- PRL electricidad 6h
- Gases Flurados PF1
- Agente de puesta en marcha APMR
- Plataformas elevadoras
- Curso tramitador PUES
- Curso gas A, B & C
- Curso Asesor Energético Fenie Energía
- Curso Operador Industrial de Calderas
- Curso preparatorio examen RITE-07

CURSOS PROGRAMADOS PARA EL SEGUNDO TRIMESTRE

- Cursos de PRL
- Curso tramitador PUES
- Agente de puesta en marcha
- RITE 07 de 450 horas
- Cursos de gases fluorados: programas formativos: 1, 2, 3A, 3B, 6 y 8
- Legionella
- Actualización legionella
- Energía Solar
- Grupos de presión
- Alumbrado exterior
- Fibra óptica
- Curso electricidad básica
- Curso electricidad nivel II
- Trabajos en altura
- Primeros auxilios
- Trabajos recintos subterráneos
- Curso Módulo GN
- Curso sistemas de regulación y control automático
- Utilización equipos de medida
- Curso puente grúa
- Curso construcción de conductos para la distribución de aire
- Curso actualización normativa de gas
- Curso Asesor Energético Fenie Energía
- Mantenimiento y puesta en marcha equipos de gas

Datos de contacto de empresas del sector

DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN
PROFESIONALES
RECLAMOS Y REGALOS DE EMPRESA
Bernardo Muñoz Muriel
MECHEROS · BOLÍGRAFOS · PEGATINAS
CAMISETAS · GORRAS
AGENDAS · ABANICOS · LLAVEROS
P. Empresarial «Nuevo Torneo» · C/ Acústica 33
41015 Sevilla · Telf. 954 438 169

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

LA ELECTRICA INDUSTRIAL,S.L.
MONTAJES ELÉCTRICOS
Avda. Santa Clara de Cuba, Naves 2 - 8
41007 - Sevilla
Tel: 954 51 35 33 - Fax: 954 99 99 88 - lei@leisl.es
· INGENIERÍA, ESTUDIOS Y PROYECTOS.
· AHORRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA.
· INSTALACIONES DE A.T. Y B.T.
· AUTOMATIZACIÓN Y SCADA.
· ARMARIOS DE MANIOBRAS.
· REPARACIÓN DE TRANSFORMADORES.
· ALQUILER DE TRANSFORMADORES.
· FILTRADO Y DESHIDRATADO DE ACEITE.
· REBOBINADO DE MOTORES.
www.leisl.es

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

artesolar
· ILUMINACIÓN INTERIOR
· ILUMINACIÓN EXTERIOR
· ESTUDIOS Y PROYECTOS
DISTRIBUIDOR LED EN SEVILLA:
LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL S.L.
Avda. Santa Clara de Cuba, Naves 2 - 8
41007 - Sevilla
Tel: 954 51 35 33 - Fax: 954 99 99 88 - lei@leisl.es
www.leisl.es

GRUPO 88 SISTEMAS DE SEGURIDAD
"Vigila por tí"
· SISTEMAS DE VIDEO - VIGILANCIA (CCTV)
· SISTEMAS DE INTRUSIÓN / ANTI-HURTO
· SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESOS
DELEGACIÓN SEVILLA:
LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL S.L.
Avda. Santa Clara de Cuba, Naves 2 - 8.
41007 - Sevilla
Tel: 954 51 35 33 - Fax: 954 99 99 88 - lei@leisl.es
www.leisl.es
EMPRESA HOMOLOGADA POR LA D.G.S.P. Nº 3035

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

ENVICOR SL
Servicios energeticos
"Estamos preocupados por el medio ambiente y por la economía de nuestros clientes"
CONTACTA CON NOSOTROS. TE AYUDAREMOS A REDUCIR TU CONSUM
cero inversión - ahorro inmediato
última tecnología
609586731 envicorsl@gmail.com
www.envicorsl.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

Socios Colaboradores en el

primer trimestre de 2016

Los instaladores de gas reclaman un acceso justo a la inspecciones

La Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (CONAIF) reclama en los tribunales que la norma de inspecciones de gas sea más favorable a los intereses de los instaladores, ya que la actual situación pone en ventaja a las compañías distribuidoras a la hora de realizar esta labor.

El Tribunal Supremo ha admitido a trámite el recurso contencioso-administrativo presentado por la patronal de instaladores Conaif contra el Real Decreto 984/2015, de 30 de octubre, por el que se regula el mercado organizado de gas y el acceso de terceros a las instalaciones del sistema de gas natural.

Conaif, que agrupa a más de 20.000 empresas y cerca de 150.000 instaladores, ha decidido plantar cara a la liberalización de las revisiones de las calderas de gas al considerarla insuficiente y en parte discriminatoria.

En palabras de los representantes de Conaif "la pretendida liberalización no puede ser efectiva ni es posible llevarla a la práctica tal y como está fijado el procedimiento para las inspecciones de gas".

Las compañías distribuidoras tienen a su disposición información clave del usuario (por ejemplo, conocen cuándo le corresponde pasar la inspección obligatoria), que representa una gran ventaja competitiva y que la empresa instaladora, en cambio, desconoce.

Los instaladores también se quejan de que las distribuidoras accedan directamente al cliente mediante carta, además del sistema de tarificación y facturación que está centralizado a través de la distribuidora.

Posible apertura

Por contra, Conaif aplaude la entrada en vigor de la modificación de la Ley de Hidrocarburos y el R.D. 984/2015 porque, a priori, incrementa las oportunidades de negocio de los instaladores en un área, el de las inspecciones de las instalaciones receptoras de gas canalizado, que anteriormente estaba en manos de las distribuidoras exclusivamente.

Los instaladores sevillanos a favor de la medida

Conaif celebra junto a marcas del sector el día mundial de la fontanería el 11 de marzo

En el Día Mundial de la Fontanería 2016, organizaciones empresariales de todo el mundo participan en actividades para celebrar las aportaciones que la fontanería hace a la sociedad actual y crear conciencia de su importancia. CONAIF, como organización miembro del Consejo Mundial de la Fontanería (World Plumbing Council) al que representa en España, muestra su apoyo a este día y se une a las celebraciones, instando a reconocer y respetar a la fontanería como actividad profesional que es vital para la salud mundial.

Fenie participa en la jornada análisis del Real Decreto 900/2015 sobre Autoconsumo

Jesús Román, Técnico de FENIE, participó como ponente en la jornada celebrada en Madrid sobre el Análisis del Real Decreto 900/2015 de Autoconsumo, del 9 de octubre.

Jesús Román, además de hablar del contenido técnico del R.D. de Autoconsumo, incidió en la importancia de la existencia de normativa para aminorar la incertidumbre en el sector y, por otro lado, informó de las acciones que se están llevando a cabo en colaboración con las Asociaciones Provinciales de FENIE con la administración.

El objetivo principal de las reuniones organizadas por Fenie consiste en impulsar la mejora del contenido del real decreto existente para disponer de una normativa que impulse la integración de

las instalaciones de autoconsumo en la red eléctrica.

Para ello se está informando a las direcciones generales de industria del "Decálogo de Propuestas de mejora del Real Decreto de Autoconsumo" y, por otro lado, se están creando mesas de trabajo con el objetivo de establecer programas de fomento de autoconsumo.

Primera reunión del Comité Ejecutivo de Fenie

El pasado 14 de enero se celebró en la sede de FENIE en la calle Príncipe de Vergara en Madrid la primera reunión del Comité Ejecutivo de FENIE. En la misma quedó constituido el Comité Ejecutivo, del que ha pasado a formar parte el presidente de Epyme Manuel Cosano Hidalgo, y en el que se marcaron las líneas de actuación prioritarias para comenzar a trabajar.

A la reunión asistieron por invitación del Presidente Jaime Fornés varios empresarios pertenecientes a juntas directivas de asociaciones miembros: como Ana Muñoz de ASINELTE de Tenerife, Jaime Llinares Lloret de APEME de Alicante y Emilio Campos de ASIECAN de Cantabria.

En la reunión se trató de la constitución de las comisiones permanentes de industria y energía, telecomunicaciones y formación. Se propusieron varios comités de trabajo dentro de cada comisión.

El Comité se desarrolló en jornada de mañana y tarde con un programa muy intenso y activando nuevas líneas de trabajo en materia de comunicación y difusión de las actividades de la Federación, contactos institucionales, con otras organizaciones sectoriales y organismos públicos y un mayor conocimiento de mercado de nuestras empresas vía asociaciones miembro.

El instalador principal aliado de Gas Natural en la presentación de su oferta pública

Gas Natural Andalucía visitó las instalaciones de Epyme el pasado 11 de enero para hablar con los instaladores sobre las características de la nueva Oferta Pública para 2016. En dicha jornada, los representantes de Gas Natural insistieron en las ventajas que ofrece dicha oferta para el instalador.

Los representantes de Gas Natural Andalucía, han presentado en Sevilla la Oferta Pública 2016 de la Distribuidora Gas Natural para profesionales y empresas instaladoras en la comunidad andaluza.

En el evento se dio a conocer la planificación de la Compañía para 2016 en la que el Instalador Habilitado de Gas puede formar parte y beneficiarse de un mercado en expansión.

El acto contó con la asistencia de cerca de un centenar de empresas instaladoras y profesionales del sector gasista.

El objetivo de la sesión de trabajo ha sido crear un punto de encuentro entre la Distribuidora y las empresas instaladoras e impulsar la dinamización de este colectivo de profesionales.

En el transcurso de la jornada, la compañía energética ha presentado las bonificaciones ligadas a la consecución de objetivos comerciales y ha explicado las ventajas de la utilización del gas natural y la mejor forma de acceder a incentivos para la instalación de nuevos equipamientos más eficientes y económicos.

Con esta oferta abierta, Gas Natural Andalucía quiere incrementar el número de puntos de suministro conectados a la red de distribución en viviendas existentes, con el fin de reforzar la implantación del gas natural e impulsar la actividad de los instaladores.

Bajo el lema "Te ayudamos a crecer" la compañía continúa con su expansión en toda Andalucía y quiere hacer partícipes a las empresas instaladoras asociadas a Epyme de los beneficios que esta actividad pueda traer.

Cada vez más instaladores colaboran con Gas Natural Andalucía

La presentación hizo especial hincapié en los apartados de finca habitada y pyme, así como en la nueva edificación y gran consumo, que ofrecen distintas opciones de colaboración al instalador.

Epyme y Gas Natural aliados

Durante el acto se renovó el acuerdo de colaboración entre Epyme y Gas Natural que tiene como objetivo facilitar el acceso de la pequeña y mediana empresa del sector de la instalación a la Oferta Pública de la distribuidora, así como promover la captación de puntos de suministro de gas a través de pequeños instaladores.

El convenio se enmarca dentro del acuerdo suscrito por la compañía energética con CONAIF (Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines) para ampliar el número de empresas y profesionales que colaboran con las nueve distribuidoras de gas que Gas Natural tiene en España.

Gas Natural, a través de sus distribuidoras, lanza cada año una Oferta Pública dirigida a profesionales y empresas instaladoras en las comunidades autónomas en las que está presente.

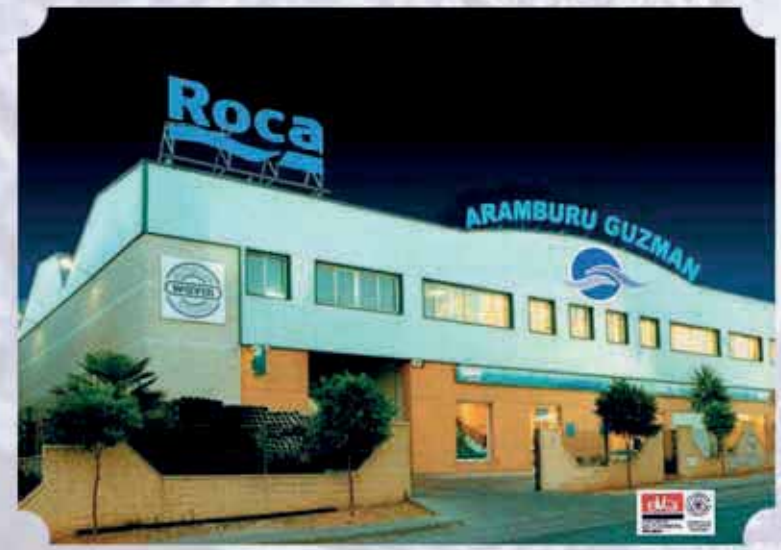
La oferta está abierta a todo tipo de empresas y la finalidad del acuerdo es extenderla al máximo número de ellas a través de los gremios y asociaciones de instaladores locales.

Para cumplir sus objetivos, Gas Natural Andalucía y Epyme realizarán durante 2016 jornadas formativas en las que se pueda facilitar a los instaladores el conocimiento sobre las principales novedades y evolución de cuestiones técnicas relacionadas con el gas natural, y la situación y evolución de la expansión y alcance del ámbito de la distribución de esta energía.

NUEVA APERTURA EN SEVILLA:
Pol. Ind. Carretera Amarilla Avda. Fernández Murube, 18. 41007 Sevilla
Telf. 639987155
autoservcio@aramburuguzman.com

aramburuguzmán

Una solución para cada instalación



Tenemos lo mejor, somos distribuidores oficiales de:

Roca

Ferroli

GROHE

aquatherm

Thermor

GRUPO URALITA

TERRAIN SDP

JUNKERS
Grupo Bosch

COINTRA

Saunier Duval

GEBERIT

uponor

Belgicast
Internacional, s.l.

NORINCO IBERICA

ESPA

IBP

ISOLTUBEX

SUMINISTROS PARA FONTANERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Gonzalo de Bilbao 29
Tel. 95 442 2162
Fax. 95 442 3863
exposevilla@aramburuguzman.com
41003 Sevilla

Carretera Sevilla-Huelva
Km. 637
Tel 959 23 00 50
Fax. 959 22 14 47
huelva@aramburuguzman.com
21007 Huelva

Pol. Ind. El Prado
C/ Valladolid, Parc.R-49
Telf. 924 389 414
Fax. 924 378 399
merida@aramburuguzman.com
06800 Merida (Badajoz)

Parque Empresarial
C/ del Desarrollo
Tel. 956 183 000
Fax. 956 31 32 87
jerez@aramburuguzman.com
Jerez de la Frontera

Parque Empresarial
P.I.S.A.- C/ Lonja 9
Tel. 95 418 6900
Fax. 95 418 3350
ventas@aramburuguzman.com
41927 Mairena del Aljarafe (Sevilla)

Autogás-GLP la apuesta de Opel y Repsol por la movilidad sostenible

Opel Divisa y Repsol Butano organizaron el pasado 9 de febrero un evento sobre autogás-GLP que ha contado con la colaboración de Epyme. El medio ambiente y la nueva solución de combustible de Opel Divisa han sido los protagonistas de este encuentro, donde los representantes de Repsol y de Opel han puesto en común ideas sobre nuevos planes y mejoras tecnológicas para el auto a gas como vector de futuro.

La charla ha sido presentada por Marcos Ramírez, Responsable de Autogás en Andalucía y Federico Martínez, el Gerente de Opel Divisa.

Durante el discurso se han tratado varios temas relacionados con los planes de ayudas económicas, las tecnologías disponibles y la mejora del medioambiente.

Más concretamente, el discurso ha estado dividido en tres partes:

En un primer apartado se estudiaron a fondo los conocimientos básicos sobre el autogás: obtención, tecnologías disponibles, formas de suministro, ventajas económicas y medioambientales, usos del autogas, etc…

De la teoría explicada se desprende que esta tecnología es una alternativa real a los carburantes tradicionales. De implantación inmediata y económica, es una opción limpia y respetuosa con el entorno. Estas características han convertido al autogás en el carburante alternativo más usado en el mundo. Más de 25 millones de conductores, 15 de ellos en Europa, ya lo han elegido para su vehículo.

Y es que con AutoGas, el conductor consigue un ahorro económico sobre el coste en carburante entre el 20% y el 40%. Y reduce los costes de mantenimiento, ya que el motor sufre un menor desgaste y por lo tanto el número de averías desciende.

Se trata de un carburante respetuoso con el entorno, ya que no emite partículas contaminantes y contribuye a reducir la contaminación por ruido en las ciudades.

Los vehículos autogás son bifuel, están equipados con dos depósitos, uno para gasolina y otro para AutoGas, duplicando así la autonomía del vehículo. Su equipamiento y prestaciones son similares a los vehículos que utilizan carburantes tradicionales, y el aspecto del vehículo y su maletero son exactamente iguales que su homólogo a gasolina o diesel.

La jornada se celebró en las instalaciones de Opel-Divisa Dos Hermanas

En el segundo apartado se explicó a fondo el Plan Movea para adquisición de vehículos de energías alternativas para flotas y particulares. El Plan Movea apoya la adquisición de vehículos con energías eléctricas, biocombustibles, GLP, gas natural o GNL y cuenta con un presupuesto de 17 millones de euros en 2016, frente a los 7 millones de euros de 2015, reflejados en los Presupuestos Generales del Estado, contemplando ayudas de hasta 2500 euros en subvenciones públicas.

Además, por primera vez, la nueva convocatoria del Plan Movea dará ayudas a la instalación de puntos de recarga de acceso público, rápidos y semi-rápidos.

Por último se presentó la gama de Opel autogás. Los modelos GLP que Opel lanza al mercado se centran, en sus modelos de mayor volumen e importancia: Corsa de 3 y 5 puertas con acabado Selective y motor 1.2 de 83 CV, el Meriva con acabado Selective y motor 1.4 turbo de 120 CV, los Astra 5 puertas y Sports Tourer, Zafira Tourer e Insignia Sedán y Sports Tourer, disponibles con acabado Selective y motor 1.4 Turbo de 140 CV.

Han sido alrededor de más de cien personas de compañías renting, financieras, empresas instaladoras, taxistas y amigos los que han acudido a la reunión y han podido disfrutar de un día en el que el medio ambiente ha sido el protagonista, y donde Opel Divisa ha dado la cara con su nueva alternativa de combustible mostrándola a todos los presentes.

Repsol explicó a los instaladores las ventajas de trabajar con gas butano

El pasado 29 de marzo tuvo lugar en Epyme una Jornada Técnica sobre instalaciones de GLP a cargo del Socio Colaborador REPSOL BUTANO. La jornada fue impartida por Francisco Albalá Pérez y Javier Pinilla Carrasco, Jefe de Construcción y Mantenimiento de Andalucía y Jefe Comercial del área de Sevilla y Huelva de REPSOL BUTANO, respectivamente.

Ambos desarrollaron un programa basado en las propiedades y características de los GLP y tipos de instalaciones de GLP, incidiendo en su normativa de aplicación.

En este sentido se comentó que Repsol suministra gas (GLP: butano y propano) en distintas modalidades: envasado, granel y canalizado. El gas de Repsol es accesible en cualquier lugar gracias a su fácil distribución. Además, la ausencia de azufre en sus componentes y su competitividad en precio, proporcionan un valor añadido frente a otras fuentes de energía.

También se explicó que el gas de Repsol se utiliza para cubrir las necesidades de agua caliente sanitaria (ACS), calefacción y cocción, así como climatización. Representa un importante ahorro respecto a otras fuentes de energía convencionales como la electricidad o el gasoil, según el grado de aporte de GLP a las necesidades de energía de cada usuario.

El GLP envasado de Repsol, tanto de butano como de propano, se presenta en varias modalidades, para atender las necesidades de distintos tipos de consumidores.

El gas a granel se suministra mediante un depósito individualizado de gas propano para una vivienda, un grupo de viviendas o un negocio. Cubre igualmente todas las necesidades de calefacción, de agua caliente sanitaria y climatización en edificaciones independientes o en colectividad, y ofrece soluciones para las necesidades concretas de los sectores comerciales e industriales. Esta modalidad de suministro de gas es interesante en los sectores de la hostelería, la agricultura y la ganadería, por su elevada eficiencia energética y sus bajas emisiones, con las que contribuye a un desarrollo sostenible.

La jornada fue una de las más concurridas del año

También se realizó la comparativa con otras energías y se evidenció la conveniencia del GLP como un combustible excelente para el apoyo de las energías renovables debido a sus bajas emisiones globales de CO_2, la combustión limpia de agentes contaminantes y el hecho de disponer de la tecnología comercial adecuada para el desarrollo de sistemas híbridos en los sectores residencial, terciario e industrial.

También se realizaron evaluaciones del coste económico en la producción de A.C.S. para instalaciones de viviendas con diferentes energías de apoyo y en distintas zonas climáticas.

Por último se explicó la política comercial del gas de Repsol y las claras ventajas y beneficios para el instalador por colaborar con la empresa. Los beneficios incluyen importantes incentivos para el uso del GLP (instalaciones pequeñas de granel y la bombona de 35 kgs.) para los instaladores y empresas asociadas relacionadas con la fontanería, gas, calefacción, climatización, protección contra incendios y electricidad, entre otras actividades.

Compliance Penal y sus posibilidades de aplicación en las pymes

El pasado 10 de febrero LEÓN Y OLARTE FIRMA DE ABOGADOS, impartió en Epyme un seminario eminentemente práctico, dirigido a directivos (administradores, consejeros) y responsables de la asesoría jurídica de empresas cuyo objetivo fue conocer el Compliance Penal desde la perspectiva de su elaboración interna e implementación en la empresa. El seminario fue dirigido por Oscar Fernández León y Sergio Díaz López, abogados de LEON Y OLARTE FIRMA DE ABOGADOS.

Manuel De Elías presentó esta interesante jornada para los socios

Antecedentes

La reforma del Código penal de 2010 estableció que todas las sociedades pueden ser responsables penalmente, es decir, pueden incurrir en la comisión de delitos por la conducta de sus administradores y/o empleados, por lo que podrían ser condenadas a penas de multa, suspensión de actividades o clausura de locales. No obstante, la norma contempla que si la empresa ha adoptado determinadas medidas de control y prevención de delitos (comúnmente denominadas Compliance Penal), la pena a imponer podría atenuarse.

Así, un adecuado programa de prevención de delitos bien establecido en el seno de una persona jurídica, permitirá no sólo atenuar la responsabilidad penal de la empresa sino que abrirá la posibilidad de eximirle de la responsabilidad penal de los delitos a ella imputados.

En este sentido, en la medida que se pruebe en un eventual procedimiento penal que, con anterioridad a la comisión del ilícito penal, se habían adoptado y ejecutado con eficacia medidas de vigilancia y control adecuadas para prevenir delitos o reducir significativamente el riesgo de su comisión en el ámbito de un modelo de organización o gestión, la responsabilidad penal decaerá.

Requisitos

Los concretos requisitos que deberá cumplir tal modelo de organización y gestión, están establecidos en el propio Código Penal en el apartado 5 del artículo 31.bis:

1º Identificarán las actividades en cuyo ámbito puedan ser cometidos los delitos que deben ser prevenidos.

2º Establecerán los protocolos o procedimientos que concreten el proceso de formación de la voluntad de la persona jurídica, de adopción de decisiones y de ejecución de las mismas con relación a aquéllos.

3º Dispondrán de modelos de gestión de los recursos financieros adecuados para impedir la comisión de los delitos que deben ser prevenidos.

4º Impondrán la obligación de informar de posibles riesgos e incumplimientos al organismo encargado de vigilar el funcionamiento y observancia del modelo de prevención.

5º Establecerán un sistema disciplinario que sancione adecuadamente el incumplimiento de las medidas que establezca el modelo.

6º Realizarán una verificación periódica del modelo y de su eventual modificación cuando se pongan de manifiesto infracciones relevantes de sus disposiciones, o cuando se produzcan cambios en la organización, en la estructura de control o en la actividad desarrollada que los hagan necesarios.

¿Están las pymes exentas?

El caso es que incluso las PYMES y micro-PYMES se enfrentan a este nuevo cambio de cultura empresarial, la idea de que parecía que sólo afectaba o debía afectar a las grandes compañías no es cierta, pues el Código Penal no hace tal distinción.

La importancia del Compliance, en primer lugar, pasa por que la persona jurídica debe sentar las bases de un sistema de administración y gestión de su actividad empresarial en todos los ámbitos, basado en la ética y en los valores de transparencia y buen gobierno característico de los empresarios socialmente responsables, lo que le permitirá consolidar su buena reputación y obtener ventajas competitivas. Y, en segundo lugar, porque el propio Código Penal reconoce como eximente de responsabilidad penal de la persona jurídica que la empresa tenga implementado un buen sistema de prevención de delito y que éste se haya llevado a cabo.

Obo Bettermann lleva a los instaladores sevillanos su nuevo *showroom*

El pasado 17 de marzo tuvo lugar en el Hotel NH Collection, un showroom a cargo de nuestro Socio Colaborador Obo Bettermann. En el evento se realizó una presentación de los principales productos y novedades de la marca, finalizando con una demostración in situ de las soluciones de Obo Bettermann.

El *showroom* de Obo comenzó con un interesante análisis de cada uno de los elementos que distinguen a la marca como pueden ser los sistemas de conexión y fijación, sistemas de protección contra sobretensiones y contra rayos, sistemas de bandejas portacables, sistemas de protección contra el fuego, sistemas de canalización y conjuntos porta mecanismos.

Entre los productos destacados se comentó por ejemplo el funcionamiento e instalación de los sistemas de canalización bajo suelo que suministran datos y energía y en los que los cables desaparecen discretamente en una instalación de mecanismos de elegante diseño que revaloriza el aspecto del entorno.

Una mención aparte se realizó en torno a la protección contra el rayo y las sobretensiones, analizando la normativa vigente en el ámbito europeo y nacional.

Dentro de este apartado se destacaron distintos productos como la protección contra sobretensiones para alumbrado público LED, el Net Defender un sistema optimizado para proteger redes de alta velocidad, el descargador combinado V50-B+C, el ProtectPlus una gama de productos cuidadosamente coordinados, para el montaje completo de una instalación fotovoltaica o el sistema OBO isCon® que establece de forma rápida y efectiva un dispositivo de protección contra el rayo aislado, estándar y fiable, que sea de aplicación universal y contemple los requisitos de arquitectos y constructores.

Por último se realizó una exposición de muestras en la que el instalador pudo ver los distintos mecanismos de la mano de los especialistas.

La jornada fue apoyada con distintos vídeos y soluciones web de la empresa

Igualmente se realizó una demostración de producto

RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS

ENERO

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

FEBRERO

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

MARZO

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

EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2016

11	Jornada Gas Natural				
14	Comité Ejecutivo Fenie				
20	Consejo de dirección Fenie Energía				
25	Curso P.R.L. Electricidad 6 horas				

2	Curso APMR	19	Curso PUES		
5	Curso Plataformas Elevadoras				
9	Junta Directiva Epyme				
9	Jornada Opel-Repsol				
10	Jornada ANERR				
10	Jornada Compliance				
10	Comité ejecutivo Fenie				
17	Encuentro empresas Fenie Energía				

1	Mesa redonda Matelec	8	Curso operador de calderas	30	Junta Directiva Fadia
1	Comité ejecutivo Fenie	9	Comisión de electricidad	31	Asamblea General Círculo de Empresarios
1	Junta Directiva Fenie	15	Junta Directiva Epyme		
2	Curso GAS A, B & C	17	Jornada Obo Bettermann		
2	Consejo de dirección Fenie Energía	28	Curso PRL 14 horas		ABRIL
4	Curso Fenie Energía Bloque I	28	Curso PRL 6 horas Fontanería y clima	1	XL Asamblea General de Epyme
8	Comisión de intrusismo	29	Junta Directiva Epyme		
8	Curso PRL Formación Inicial	29	Jornada Repsol		

Junkers se une a la celebración del Día Mundial por la reducción de las emisiones de CO_2

El 28 de enero se celebró el Día Mundial por la Reducción de las Emisiones de CO_2, también conocido como Día Mundial de la Acción frente al Calentamiento Terrestre. Este día, designado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), persigue el objetivo de sensibilizar a la población sobre la problemática del cambio climático y su impacto en el medio ambiente.

Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, aprovecha este día clave para el cuidado del planeta, para mostrar su firme compromiso de diseñar y ofrecer productos eficientes que contribuyan a reducir las emisiones de dióxido de carbono.

En este sentido, la gama de soluciones de calefacción Junkers incluye un amplio rango de productos innovadores con una tecnología avanzada que se traduce en los más altos niveles de clasificación energética.

Las calderas de condensación Junkers son respetuosas con el medio ambiente debido a sus bajas emisiones de NOx y pueden ser utilizadas en combinación con sistemas solares térmicos, aumentado su potencial de ahorro energético.

Además, las calderas de condensación de Junkers tienen bloques térmicos en Aluminio - Silicio (Al - Si), totalmente desarrollados y fabricados por esta marca perteneciente a Bosch Termotecnia. Elaborados con un material de alta calidad con excelentes características técnicas y desempeño, en comparación con otros materiales. Los bloques térmicos de Junkers, tienen en cuenta la protección del medio ambiente, gracias a la alineación entre la superficie del cuerpo de calor y la pared del bloque, lo que permite emisiones significativamente menores. Además, el Aluminio-Silicio destaca por su alta conductividad térmica de hasta 14 veces mejor que el acero inoxidable, permitiendo que haya un bajo consumo de energía de la bomba.

Nueva campaña #vaillantsmile

Como continuación de la campaña “Mejor con una sonrisa, mejor con Vaillant” el 22 de febrero ha comenzado la nueva campaña de comunicación de Vaillant, #vaillantsmile, que se prolongará los próximos meses.

La campaña, sigue apostando por las soluciones ecoeficientes e inteligentes compuestas por caldera de condensación más termostato modulante inalámbrico WIFI, estará visible durante los próximos meses en canales de TV temáticos y TDT, en salas de cine, así como en Internet y en las emisoras de radio con más oyentes. De forma paralela, está previsto organizar un concurso en Facebook y seguir invitando a café con la máquina de café con reconocimiento facial. Además, en colaboración con la ONG Aldeas Infantiles SOS, Vaillant quiere conseguir la sonrisa más larga del mundo. Los usuarios podrán subir una foto sonriendo, una vez alcanzadas las 500 sonrisas establecidas, Vaillant España hará un donativo en material de calefacción por valor de 17.000 euros.

Gas Natural Fenosa analiza el almacenamiento de electricidad

La Secretaria General de Innovación, Industria y Energía de la Junta de Andalucía , María José Asensio, y el Director General de la Fundación Gas Natural Fenosa, Martí Solà, inauguraron en Sevilla el seminario El almacenamiento de la electricidad, en el que se analizaron las diferentes tecnologías de almacenamiento de energía eléctrica y las barreras tecnológicas y económicas a superar.

La jornada, que reunió cerca de 200 profesionales de empresas, universidades y administraciones públicas dedicadas a la energía, a la movilidad y al medio ambiente, fue clausurada por el Director General de Prevención y Calidad Ambiental de la Junta de Andalucía, Fernando Martínez Vidal, y el Director General de la Fundación Gas Natural Fenosa, Martí Solà. Durante el encuentro, la Fundación Gas Natural Fenosa presentó el libro El Almacenamiento de la Electricidad, del director del Instituto para la Investigación sobre Energía de Cataluña (IREC), Joan Ramón Morante. El libro, editado por la Fundación Gas Natural Fenosa, describe los diferentes sistemas de almacenamiento que se están desarrollando y el impacto decisivo que pueden desempeñar en el desarrollo eficiente y competitivo de las smartcities.

Saunier Duval lanza una nueva campaña con InstalXPERT como vínculo entre el instalador y el usuario final

En la línea de las últimas campañas realizadas durante el año 2015, Saunier Duval lanza una masiva campaña de medios para llegar a todos los usuarios y facilitarles la posibilidad de DESPREOCUPARSE, gracias al Servicio Técnico Oficial y a la red de instaladores de la marca InstalXPERT.

En la segunda parte del 2015 introdujeron como novedad el DESPREOCUPACK pudiendo facilitar la instalación de varios productos de la marca de la manera más sencilla posible, incluyendo en una sola cuota financiada, el producto, la instalación del mismo por un instalador InstalXPERT, la puesta en marcha y mantenimiento por el Servicio

Técnico Oficial de la marca con 5 años de cobertura total y termostato inteligente.

Así mismo se ha evolucionado y aparecen en esta nueva etapa, formas diversas de financiación que facilitan la adquisición de productos de la marca, sin intereses, y pudiendo ahorrar con la reposición de productos ya antiguos por nuevos aún más eficientes y seguros.

Estos nuevos tipos de financiación consisten en la posibilidad de ofrecer al cliente final dos nuevas modalidades de financiación XPERT:

- 24 meses sin intereses para calderas (con 20 euros de bonificación al instalador si incluye contrato de mantenimiento).
- 12 meses sin intereses en calentadores y aire acondicionado de gama doméstica.

Financiación avalada por Saunier Duval.

Simon y BCD Barcelona Centro de Diseño firman un acuerdo

Simon, principal creador de soluciones de tecnología y decoración para entornos domésticos y profesionales en el sector eléctrico, y BCD Barcelona Centro de Diseño colaboran para promover el diseño como factor clave que aporta soluciones innovadoras para mejorar la calidad de vida de las personas.

Con esta iniciativa, Simon pone de manifiesto su voluntad en consolidarse como una empresa internacional líder en iluminación, equipamiento urbano y material eléctrico con más de 5.500 referencias.

A partir de este convenio Simon forma parte de la comunidad BCD y es miembro destacado de su Club de Empresas, que cuenta con más de 150 socios.

El interés de Simon por el diseño va más allá y por ello la compañía organiza los encuentros Detailers, acciones dirigidas a profesionales como arquitectos, interioristas o diseñadores con ponentes como Carlos Ferrater, Carme Pinós, Fermín Vázquez u Óscar Mariné, que ponen en valor la importancia de los detalles en cada proyecto que hacen.

Siemens factura en España 1.352 millones de euros

Siemens registró una cifra de facturación de 1.352 millones de euros en España en su ejercicio fiscal de 2015, lo que supone incrementar su volumen de ingresos un 7,3%, “unos excelentes resultados”, como describió Rosa García, presidenta de la compañía en España, en una conferencia celebrada el pasado 2 de febrero en Madrid. La compañía, que celebró su 120 aniversario en España el pasado año, presume de estar verdaderamente integrada en la sociedad y la economía españolas.

Este crecimiento por encima de la economía nacional ha venido motivado por la ejecución de grandes proyectos,

tanto en el ámbito nacional como al acompañar a sus clientes en sus operaciones en el exterior, en sectores diversos como energía, industria, infraestructuras, transporte o sanidad. En todos los casos, la actuación de Siemens ha venido marcada por su “apuesta por la digitalización en todas las áreas de negocio y en todos los ámbitos de la sociedad”, señaló Rosa García.

Mundoclima serie MUPR-H6 ahorra tiempo

El nuevo equipo split de pared MUNDOCLIMA de la serie MUPR-H6, incorpora la más novedosa tecnología en cuanto a confort para el usuario y en facilidad de instalación y mantenimiento para el instalador. En este punto la unidad interior se ha diseñado partiendo desde cero y se ha optado por una solución imaginativa pensada para facilitar la tarea al instalador. A continuación se detallan las principales características:

1.Fácilmente desmontable.

2. Más espacio para realizar la instalación.

3. Filtros más accesibles.

4. Amplia conectividad.

5.Múltiples funciones.

Grupo Electro Stocks finaliza su ciclo “En busca del éxito”

Con un total de 54 conferencias sobre la Eficiencia Empresarial “EN BUSCA DEL ÉXITO”, la cadena de distribución Grupo Electro Stocks ha finalizado este innovador ciclo, que ha despertado gran interés en torno a las últimas tendencias en la gestión del negocio de las instalaciones superando su objetivo inicial de alcanzar los 3.000 participantes.

Grupo Electro Stocks confirma la excelente acogida que ha tenido esta innovadora iniciativa, al atraer a más de 3.000 instaladores a las conferencias que se han celebrado en las principales capitales españolas. Estas conferencias presentaban las últimas tendencias y avances que se aplican en el sector para ayudar a evolucionar la gestión de las empresas instaladoras y que estén preparadas para un futuro cada vez más competitivo, con nuevos desafíos energéticos y digitales.

Las conferencias fueron impartidas por el experto consultor Juanjo Catalán, que cuenta con una más de 30 años de experiencia en el sector eléctrico.

Bombas de calor para agua caliente sanitaria NUOS PLUS

Las bombas de calor para agua caliente sanitaria NUOS PLUS crean nuevos estándares de eficiencia utilizando el calor del aire como fuente renovable para obtener el máximo confort y un elevado ahorro energético.

NUOS PLUS, versátil y fácil de instalar, representa la evolución ecológica del calentador de agua tradicional y es fruto de la intensa actividad de investigación y desarrollo de Ariston, dedicada a mejorar el rendimiento energético y la facilidad de uso de los productos en los que es líder mundial.

NUOS extrae el calor del aire para calentar el agua, gastando una cantidad mínima de energía. De esta forma, el 75% del calor generado es gratuito, sin renunciar al confort de siempre. Ya está preparada para clase A+, anticipando el futuro de las máximas prestaciones.

Schneider Electric por la paridad salarial en 2017

Schneider Electric, especialista global en gestión de la energía y automatización, ha anunciado su compromiso de lograr la paridad salarial el próximo año para el 85% de su plantilla en todo el mundo. En el marco del compromiso de la compañía con el programa HeForShe de ONU Mujeres, la multinacional prevé igualar los salarios de 150.000 de sus trabajadores en 2017.

Esta iniciativa global cubre los 16 países con mayor representatividad e impacto en la compañía, entre ellos España, donde por segundo año consecutivo se invierte en medidas específicas para salvar las diferencias salariales. Desde que arrancó la iniciativa, la Compañía compara anualmente los salarios de hombres y mujeres en posiciones similares para analizar los desajustes detectados. Estos estudios exhaustivos permiten desarrollar un plan de acción e inversión para erradicarlos que se ha aplicado a 250 trabajadoras de España mediante revisiones salariales anuales. La Compañía calcula que este ritmo permitirá eliminar completamente las diferencias todavía existentes en un periodo de tres años.

Buderus presenta la caldera de alta potencia Logamax Plus

Buderus, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, ha reforzado su emblemática caldera mural de alta potencia Logamax Plus GB162, al añadirle nuevas prestaciones que mejoran significativamente el modelo anterior.

En su apuesta por la mejora constante de sus productos para adaptarlos a las necesidades de los profesionales del sector, Buderus, presenta la Logamax Plus GB162 V2, segunda generación de la caldera buque insignia de la marca.

La Logamax Plus GB162 V2 actualiza su rango de potencias en modelos 70, 85 y 100kW. Además, aumenta su presión máxima de trabajo hasta los 6bar y cambia el sistema de acceso frontal mediante puerta, por una carcasa plana que permite su completa retirada facilitando el mantenimiento.

Por otra parte, la nueva versión de la Logamax Plus GB162, permite la conexión en cascada de varias calderas en sistemas de sobrepresión. De esta manera se consigue reducir el diámetro de la evacuación de gases, por lo que resulta idónea para reformas de instalaciones con un espacio disponible limitado.

Si se va la luz, REC3 te la devuelve

REC3 Interruptor diferencial autorearmable

La gama REC3 son interruptores diferenciales de 2 ó 4 polos asociados a un motor inteligente de reconexión, que rearma el diferencial automáticamente protegiendo la instalación eléctrica.

Entre las principales prestaciones destacan:

- Garantía de continuidad
- Plug & Play. Secuencia fija
- Ahorro de espacio
- Rápido control de estado
- Increíblemente fácil de instalar

http://circutor.es/es/productos/promociones/3816-un-momento-ahora-vuelve

https://www.youtube.com/watch?v=3VY9OoOcbX4

Pequeña en precio. Grande en prestaciones. Nueva cámara termográfica Testo 869

Una tecnología profesional y un precio económico hacen que la nueva cámara termográfica testo 869 de Instrumentos Testo, S.A. sea el instrumento portátil ideal para comprobaciones rápidas in situ. La cámara termográfica testo 869 no solo se distingue por un manejo sencillo e intuitivo, sino también por su excelente calidad de imagen gracias a una resolución precisa que logra resultados de medición perfectos.

El componente principal de la cámara termográfica testo 869 es un detector de alta calidad con 160 x 120 píxeles (19.200 puntos de medición de temperatura) con el que queda al descubierto cualquier anomalía y se resuelven con comodidad incluso las diferencias de temperatura más pequeñas gracias a una sensibilidad térmica inferior a 0,12 °C.

La testo 869 se sujeta con comodidad y se puede manejar con facilidad y de forma intuitiva. De esta forma, es posible inspeccionar de forma rápida y segura las instalaciones de calefacción, climatización y aire acondicionado, las paredes de edificios o los armarios eléctricos. El práctico diseño de la testo 869 se basa en la probada gama de cámaras termográficas testo 870 que ha sido galardonada con el premio German Design Award 2016.

La testo 869 también ofrece un amplio campo de visión; lo que resulta realmente práctico para la termografía en interiores; ya que aquí, debido a las condiciones de espacio, es relativamente complicado alejarse del objeto de medición. El objetivo de 34° con foco fijo registra rápidamente un gran encuadre y permite así una visión de conjunto perfecta de la distribución de temperatura de todo el objeto de medición. Los estados críticos de temperatura se visualizan directamente por medio del reconocimiento del punto frío/caliente.

La cámara incluye el software IRSoft para la evaluación de imágenes en el ordenador. Las imágenes térmicas se pueden guardar opcionalmente en el dispositivo como archivo JPEG y enviárselas al cliente como documentación.

La cámara termográfica Testo 869 ya está disponible en los distribuidores habituales y en www.testo.es

Bienvenida a los nuevos socios de Epyme

- 3M INSTALACION Y COMERCIALIZACION ELEC.
- ALFARO VAZQUEZ, LUIS
- BARRIENTOS OSUNA, JUAN MANUEL
- BELLIDO, JULIAN MANUEL
- C.E.S.A. COMERCIAL, S.L.
- CAMACHO CANGUEIRO, JORGE
- CANTOS RODRIGUEZ, GONZALO JOSE
- CRESPO RODRIGUEZ, MANUEL
- DE LAS HERAS GARCIA IZQUIERDO, IGNACIO
- DISTRIBUCIONES GAS SIERRA HUELVA, S.L.
- DUSUR SISTEMAS CONTRAINCENDIOS, S.L.
- E. GONZALEZ BRENES, S.L.
- EXPOSITO GIRALDO, LUIS
- FER AIR ECIJA, S.L.
- FLORES BONILLA, ANTONIO
- GARCIA DELGADO, JUAN
- GASYFAR Y ESTEBAN, S.L.
- GRUPO GESTCLIMA ESPAÑA, S.L.
- INGENIERIA ELECTRICA NAZARENA, S.L.
- INSTALACIONES GARMEL, S.L.
- L & M CLIMA 2, S.L.
- LOPEZ RAMIREZ, IGNACIO
- LOPEZ RANGEL, MANUEL
- LOZANO CONEJERO, JUAN ANTONIO
- MARTIN PEREZ, EMILIO
- MARTINEZ ROGERIO, FRANCISCO JAVIER
- MOLINA MOLINA, MATIAS
- MONTAJES E ING. ELECTRICA, A.T.-B.T., S.L.
- MONTESINO CANO, JUAN LUIS
- MULERO GAMERO, MANUEL
- NAVAS CALLE, JAIME
- NEBRISOL ENERGIA, S.L.
- PEÑA BLANCO, NICOLAS
- PEREZ PRIETO, ANTONIO MANUEL
- RAMOS PULIDO, S.L.
- ROGO INGENIERIA, S.L.
- RUBIALES ROMERO, FRANCISCO
- SANCHEZ RUIZ, JUAN JOSE
- SATELU MONTAJES ELECTRICOS, S.L.U.
- TALLAFET VILLEGAS, FRANCISCO MANUEL
- TRABELEC INSTALACIONES, S.L.

Estos socios ya podrán disfrutar de nuestros servicios:

-Asesoramiento técnico y jurídico

-Representación del instalador

-Altas en Industria.

-Seguros a precios inigualables.

-Formación adaptada a la empresa instaladora.

-Y mucho más.....

Bolsa de trabajo de profesionales de Epyme

Si estás buscando trabajo y te gustaría ver tu currículo publicado, entrégalo en la sede de nuestra asociación o envíalo por correo electrónico a **informa@epyme.org**. Una vez seleccionado publicaremos un extracto con diversos perfiles. Si por razones de espacio no pudiese ser publicado, será archivado en nuestra bolsa de trabajo que se encuentra a disposición de todas las empresas asociadas.

Jairo Rufo Moreno

Tlf: 607 085 952 Sevilla

Formación: 1. Grado Medio Técnico de Instalaciones Eléctricas y Autómatas. **2.** Técnico Instalador de Energías Renovables eólica, fotovoltaica y térmica.

-**Experiencia Profesional:** Codificador Informático. Técnico de Electricidad y Mantenimiento en instalación, reparación y mantenimiento de líneas de distribución eléctrica, equipos eléctricos, autómatas y cableados.

Carlos Román del Pozo

Tlf: 629 087 975 Sevilla

Formación: **1.** Ingeniería Técnica Industrial. **2.** Certificado como Jefe de Obras de redes y acometidas de gases combustibles.**3.**-Curso de Instalaciones de energía solar térmica. **4.** Carnet profesional R.I.T.E. **5.** Carnet de Instalador autorizado de Gas categoría A.

-Experiencia Profesional: experiencia de más de diez años en empresas instaladoras de gas.

Antonio Osorio Ortega

Tlf: 651 11 88 17 Sevilla

Formación: 1. Carné de gases fluorados cualquier carga. **2.** RITE 07. **3.** Curso de electónica inverter. **4.** Curso de frío industrial. **5**. Curso de primeros auxilios, nivel básico. **6**.Título de Téc. Sup. en mantenimiento y montaje de instalaciones de edificio y proceso. **7**. Título de Téc. Aux. en electrotécnia.

-Experiencia Profesional: Amplia experiencia en el mantenimiento integral de instalaciones. Experiencia como montador de A/A. Experiencia en la reparación A/A y equipos eléctricos.

Lorena González Casado

Tlf: 628216166 Palomares

Formación: **1.** Escuela Taller de Nuevas Tecnologías para el Desarrollo de las Telecomunicaciones **2.** F.P.E. Electricista de Mantenimiento. **3.** Curso P.R.L. Básico, riesgo eléctrico, de Seguridad en Trabajos en Alturas y espacios confinados. **4.** Curso primeros auxilios. **5.** Formación en atención al cliente.

-**Experiencia Profesional:** Operaria línea de producción. Experiencia técnica instaladora mantenedora de redes FTTH. Instaladora de cableado estructurado (jefe de cuadrilla). Experiencia como instaladora electricista y de fibra óptica.

José Pineda Maya

Tlf: 695.434.201 Sevilla

-Formación y cursos:

1. Carné de Instalador de Energía Solar Térmica. **2**. Instalador Autorizado de gas. **3.** Agente de Puesta en Marcha Tipo APMR. **4.** Técnico en operaciones de Servigas. **5.** Curso de 60 horas de TPC Sector Metal. **6.** Cursos: F.P.O de Instalaciones de Agua, Calefacción y Gas; F.P.O mantenimiento de edificios; F.P.O instalador de calderas y calentadores.

Experiencia Profesional: Amplia experiencia en fontanería, instalación de equipos de energía solar, Instalación de sistema contra-incendio, instalación de termos y calentadores, vitrocerámica y línea blanca. Amplia experiencia también en instalaciones, modificaciones, adaptaciones y revisiones de las instalaciones de gas butano, propano y gas natural.

María Nieves Molero Jiménez

Tlf: 687 266 885 Mairena del Alcor

Formación: 1. Graduada en Ingeniería Eléctrica por la Universidad de Sevilla. **2.** Técnico Superior en desarrollo y aplicación de proyectos de construcción. **3.** Curso monitorización de consumos energéticos. **4.** Curso de asesor energético. **5.** Curso de protección frente al rayo.

-Experiencia Profesional: 1. Como ingeniero eléctrico en el desarrollo del diseño de instalaciones de baja y media tensión para plantas de generación de potencia. **2.** Experiencia como delineante en todo tipo de instalaciones. **3.** Experiencia como instalador en la ejecución de instalaciones de baja y media tensión.

David Ballesteros Matías

Tlf: 635687787 Sevilla

Formación: 1. Curso de Fontanería. **2.** Curso de 20 h de riesgos laborales de climatización y fontanería. **3.** Realizando un curso de 450h para obtener el carnet R.I.T.E.

-Experiencia Profesional: cerca de 15 años de experiencia como instalador de fontanería y en la instalación de sistemas de calefacción y climatización.

Manuel Rodríguez Navas

Tlf: 639730929 Sevilla

Formación: 1. Instalador de fontanería. **2.** Instalador de gas A, B y C. **3.** Amplia formación en P.R.L.

-Experiencia Profesional: Experiencia en instalaciones de fontanería, aguas frías y calientes. Experiencia como instalador de gas. Puesta en marcha de calentadores y reparación. Conocimientos de albañilería y pintura.

Ser socio de Epyme

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 800 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.

NUEVO SOCIO COLABORADOR: GRUPO siccis

Si en vez de socio colaborador quiere ser 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
- Asesoría en Calidad y Prevención
- 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 2016	
Socio adherido	25 euros / mes
Autónomo (solo)	40 euros / mes
Empresa de 2 personas	44 euros / mes
Empresa de 3 a 5 personas	58 euros / mes
Empresa de 6 a 14 personas	65 euros / mes
Empresa de 15 personas en adelante	72 euros / mes
Socio colaborador	700 euros / año

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

Las cuotas de socio están exentas 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

Novedades del sector

UF 0411 Instalación y mantenimiento de aparatos sanitarios de uso doméstico

Autores: Albert Soriano Rull

Editorial: Ediciones Marcombo

ISBN: no disponible

Precio: 16,72 €

Venta: Epyme

Comentarios al RITE 4ª Edición.

Autor: Conaif

Editorial: Conaif

ISBN: no disponible

Precio: 24,00 € + IVA.

Venta: Epyme

REBAJADO

Las Redes eléctricas inteligentes

Autor: Fundación Gas Natural

Editorial: Fundación Gas Natural

ISBN: no disponible

Precio: gratuito

Venta:
http://www.fundaciongasnaturalfenosa.org/publicaciones/

Directivas ERP ELD

Autor: Buderus

Editorial: Buderus

ISBN: no disponible

Precio: gratuito

Venta:

www.ambientum.com/img_boletin/boletin/Infografia_ErP_Buderus_ES_1.pdf

Publicaciones Propias

1º Manual de Mantenimiento de Alta Tensión
2º Talonario Certificados de instalación y mantenimiento de gas
3º Pasos para denunciar el intrusismo (coleccionable)
4º ¿Cómo evitar el timo del gas? (coleccionable)
5º Manual de instalación para casetas de feria (coleccionable)

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

Ponemos a disposición del instalador los recursos bibliográficos y novedades editoriales que puedan ser de utilidad en el día a día de la profesión. **Tenemos una de las librerías y bibliotecas más completas del sector. Puedes ver y consultar nuestros listados en www.epyme.es en el área correspondiente.** Allí encontrarás las novedades editoriales más significativas en las distintas especialidades de la instalación:

- Electricidad
- Fontanería
- Climatización, calefacción y ACS
- Protección Contra Incendios
- Gas
- Aparatos a Presión
- Telecomunicaciones
- Varios
- Frío Industrial
- Energías Renovables
- Productos Petrolíferos Líquidos

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

Nueva gama de Aire Acondicionado Junkers
Preparados para el futuro: Clasificación energética A++

La gama Junkers **cumple con la nueva Normativa Europea** de eficiencia energética

La Eficiencia Energética en Aire Acondicionado está con Junkers. Inverter DC.

Junkers renueva la oferta con su nueva gama de Aire Acondicionado doméstico, respetuosa con el medio ambiente, fácil de instalar y con alta eficiencia energética hasta A++. Una variedad de productos con refrigerante ecológico R410a: Mono splits 1x1 modelos Comfort-E y Excellence-E (2,6; 3,5; 5,3 y 6,5 kW); unidades interiores para Multi splits Murales, Suelo – Techo, Cassette y Conductos, y unidades exteriores 2x1, 3x1, 4x1 y 5x1.

www.junkers.es

JUNKERS

Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:

Nueva Tarifa 2016

"Accesorios para montaje de Splits"

Más de 280 págs. con TODO los necesario para la instalación de Aire Acondicionado

La Guía de Referencia del Profesional

Incluye la gama completa de aire acondicionado

MUNDOCLIMA®

Pida su ejemplar en la delegación Escoda más cercana o descargue el Pdf en nuestra web:

www.salvadorescoda.com

EscoFeria'16

*El próximo **20 de Mayo** en nuestro Almacén Logístico de **Dos Hermanas (Sevilla)** en horario de **10.00 a 18.00h***

SALVADOR ESCODA S.A.®

Red Cial. Andalucía

ALMERÍA:
Carrera Doctoral, 22
04006 Almería
Tel. 950 62 29 89
Fax 950 62 30 09

CÁDIZ 1 - Jerez:
Pol. El Portal, C/.Sudáfrica s/nº
Parque Emp. Mª Eugenia, 1
11408 Jerez
Tel. 956 35 37 85

CÁDIZ 2 - Algeciras:
Av. Caetaria, par. 318
11206 Algeciras
Tel. 956 62 69 30
Fax 956 62 69 41

CÓRDOBA:
Polígono Las Quemadas
Juan Bautista Escudero, 219 C
14014 Córdoba
Tel. 957 32 27 30

GRANADA:
Pol. Juncaril, C/. Lanjarón, 10
18220 Albolote
Tel. 958 49 10 50
Fax 958 49 10 51

HUELVA:
Pol. Industrial La Paz
parcela 71-B. 21007 Huelva
Tel. 959 27 01 02
Fax 959 23 73 53

JAÉN:
Pol. Olivares, Cazalilla, p. 53
23009 Jaén
Tel. 953 28 03 01
Fax 953 28 03 46

MÁLAGA 1:
C/. Brasilia, 16 - Pol. El Viso
29006 Málaga
Tel. 952 04 04 08
Fax 952 04 15 70

MÁLAGA 2 - Marbella:
Polígono Ind. La Ermita
C/. Oro, 26. 29603 Marbella
Tel. 952 89 84 26
Fax 952 89 88 75

SEVILLA 1:
Pol. Ind. Store
C/. Nivel, 10
41008 Sevilla
Tel. 95 499 97 49

SEVILLA 2 - Bollullos:
PIBO, Av. Valencina p. 124-125
41110 Bollullos de la Mitación
Tel. 95 499 97 49
Fax 95 499 99 14

SEVILLA 3 - Dos Hermanas:
Pol. Ctra. Isla, Río Viejo, R-20
41703 Dos Hermanas
Tel. 95 499 97 49
Fax 95 499 99 14