

Nº 162  
cuarto trimestre 2016



Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla



Epyme participa en las jornadas  
informativas sobre inspecciones  
periódicas en Andalucía



Obra Social "La Caixa" y la Fundación Epyme  
celebrarán un programa de inserción laboral en  
el sector del gas dirigido a desempleados

## EDITORIAL

### La casa del instalador cumple 40 años

1977 fue un año de cambios en España. Pasaron cosas alegres y al mismo tiempo impensables hasta hace poco, como la legalización de varios partidos políticos y la celebración de las primeras elecciones en España después de 41 años. Desde la época de la Segunda República no se celebraban unos comicios verdaderamente democráticos.

También pasaron cosas tristes, muy tristes como la muerte de Charles Chaplin que hizo reír a toda la humanidad.

Mientras en España se abría una puerta a la libertad y a la democracia en otras partes del mundo esta puerta se cerraba por ejemplo con la llegada al poder de Pinochet en Chile.

En el mes de abril y mientras se deroga la censura de prensa en el país, un grupo de instaladores sevillanos se reúnen en la calle Federico Sánchez Bedoya para poner las piedras fundacionales de lo que hoy es la casa del instalador Epyme.

La principal premisa “representar los intereses de los empresarios de la instalación”.

Esta premisa, cuarenta años después, sigue siendo el primer mandamiento de la Asociación.

Los pequeños y medianos instaladores estaban ávidos de servicios hechos a su medida, por un foro de verdadera representación de sus intereses y por un espacio en el que poder crecer como profesionales y como colectivo, entonces llegó Epyme, en un principio como asociación de instaladores eléctricos.

Trece años después la Asociación ampliaría sus horizontes, modificando sus estatutos en el año 90, para dar cabida a todos los sectores de la instalación convirtiéndose así en una asociación multisectorial y ganándose a pulso el ser la casa de todos los instaladores sevillanos.

Sería una de las pocas Asociaciones junto con las catalanas que agruparía a todos los sectores de la instalación, una tendencia que hoy en día es una constante en las asociaciones del sector a lo largo y ancho del país.

Epyme, al igual que sus socios, ha pasado épocas mejores (en el 2007 se alcanzó la

cifra histórica de 1.100 socios) y momentos duros, muy duros, sin ir más lejos la última década ha sido una lucha continua en la que tristemente muchas de nuestras empresas han desaparecido.

Sin embargo así comenzó la historia de Epyme, con un grupo de instaladores eléctricos en una discreta oficina creciéndose ante la adversidad. Hoy miramos sin complejos al futuro, sabiendo que los principios fundacionales de solidaridad entre compañeros, de innovación y adaptación a los vertiginosos cambios de nuestro sector y de unión ante los grandes retos, nos permitirán seguir adelante.

Desde estas páginas sólo nos queda agradecer a todos y cada uno de los instaladores que han pasado por Epyme en estos cuarenta años, dejando su impronta y moldeando un proyecto colectivo que hoy sigue estando más vivo que nunca.

**¡Gracias por formar parte de nuestra historia!**

### RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

 ARAMBURU GUZMÁN	 ELECTRO-STOCKS	
 ASEISA	 FENIE ENERGÍA	
 ATECO BROKERS	 FINDER	
 DIELECTRO MANCHEGO	 GAS NATURAL	



Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla

**PUBLICACIÓN TRIMESTRAL**  
cuarto 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](http://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**

SERVIGRAF

Depósito Legal: SE-640-93

**Diseño**

Genera Online

**Revista de difusión gratuita**

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



## TEMA DE PORTADA

4

**Las Fundaciones de Epyme y la Caixa se unen por la empleabilidad**

En el 2017 pondrán en marcha el proyecto de formación y empleo para profesionales del gas



6

**Andalucía avanza hacia las inspecciones periódicas de instalaciones comunes en edificios de viviendas**

Junta de Andalucía, administradores de fincas y empresariado acuerdan el inicio de una hoja de ruta que faciliten las inspecciones.



8

**Jóvenes Instaladores: las primeras reacciones al concurso**

Roberto Rastrojo, representante de Sevilla en el concurso nacional de jóvenes instaladores y su profesor Luis Miguel Chanzeta, comentaron sus experiencias en Matelec.



## TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

	<b>Servicios de la Asociación</b> .....	<b>3</b>
	<b>La sucesión familiar</b> .....	<b>10</b>
	<b>Congreso Conaif</b> .....	<b>12</b>
	<b>Fenie-Matelec</b> .....	<b>14</b>
	<b>Formación</b> .....	<b>20</b>
	<b>Socios Colaboradores</b> .....	<b>22</b>
	<b>Jornadas</b> .....	<b>24</b>
	<b>Agenda de Eventos</b> .....	<b>32</b>
	<b>Novedades del Sector</b> .....	<b>34</b>
	<b>Bolsa de Trabajo</b> .....	<b>38</b>
	<b>Biblioteca y Librería</b> .....	<b>40</b>

#### 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 Pta. Tlf.: 954461220.

#### DEPARTAMENTO TÉCNICO

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

#### ASESORIA TÉCNICA

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

#### DEPARTAMENTO DE SEGUROS

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

#### VIDA SALUD - HOGAR - NEGOCIO

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

-Seguro de Responsabilidad Civil

-Seguro de Vida y Accidentes empleados según Convenio.

#### ASESORIA DE SEGUROS

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

Despacho: 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 Frio Industrial, efectuada por un Organismo de Control Autorizado por la Dirección General de Industria.

#### TARJETA TPCM

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

#### CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS INSTALADORAS

La certificación voluntaria de empresas instaladoras EIC de Fenie es gratuita para los asociados.

#### ACUERDO CON NOTARÍA BALLESTER

Ofrece asesoramiento en operaciones mercantiles, inmobiliarias o fiscales con importantes ventajas para los socios.

#### ACUERDO CON BANCO SABADELL

Epyme ha llegado a un acuerdo con El Banco Sabadell para que todos nuestros asociados puedan beneficiarse de importantes bonificaciones económicas. Al abrir una cuenta Expansión Negocios PRO, los que no sean clientes de banco Sabadell, y se den de alta este año en Epyme, obtendrán una bonificación de hasta 60 € (en su cuota de inscripción), además del abono de un 10% de la cuota anual de Epyme.

Las empresas que ya sean asociados y tengan una cuenta en el Banco Sabadell, ya sea anterior o que la abran ahora, recibirán en la misma el abono de un 10% de la cuota anual de Epyme

#### ACUERDO CON REPSOL

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

1,2 cts. /litro en Diesel y Gasolinás en las 3.900 EESS del grupo Repsol. 7 cts. /litro adicional sobre fijo en Diesel e+ y 9 cts. /litro Diesel e+10 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 (tónor 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.

#### CONSULTORÍA - INFORMÁTICA - COMUNICACIONES

#### ACUERDO CON INFORMEL

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

#### CHARLAS Y JORNADAS TÉCNICAS

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

#### BOLSA DE TRABAJO

Otro servicio que os ofrecemos es el de nuestra Bolsa de Trabajo, todas aquellas empresas que estén interesadas en contratar a nuevo personal, no tienen más que acercarse a la Asociación para obtener fotocopia de los currículos vitae con el perfil que más les interese. Además cada trimestre se publicará en nuestra revista un resumen con los 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](http://www.fenie.es) -[www.conaif.es](http://www.conaif.es)

# Obra Social “la Caixa” y la Fundación Epyme colaborarán en la formación y el empleo

Ambas fundaciones aúnan esfuerzos para desarrollar durante el 2017 un programa dirigido a desempleados para su formación como instaladores de gas y su inmersión en una empresa instaladora. Diez desempleados podrán disfrutar de este programa concebido para crear una salida profesional contra el desempleo, atendiendo a las necesidades de las empresas del sector.

La Obra Social “La Caixa” y la Fundación Epyme han juntado sus caminos para llevar a cabo un proyecto de gran calado. El objetivo general pretendido por este proyecto será mejorar la formación y empleabilidad de 10 personas con edades comprendidas entre los 31 hasta 45 años, con la finalidad de facilitar su inserción sociolaboral.

Este rango de edad ha sido el elegido puesto que la edad de todos los programas de empleo promovidos en la actualidad por los entes públicos son destinados para personas desempleadas menores de 31 años o mayores de 45 años, desprotegiendo por consiguiente a dicha franja. Además, hemos tenido en cuenta que la tasa de paro en estos rangos de edad sigue siendo bastante amplia, superior al 25%.

Para ello, se articulará una programación a través de un itinerario formativo y prácticas en empresas. Entre los objetivos específicos del proyecto destacamos los siguientes:

- Proporcionar al alumnado un trabajo en prácticas relacionado con su formación.
- Poner a disposición del alumnado una formación actualizada y polivalente que les permita adaptarse a los posibles cambios laborales y requerimientos de las empresas.
- Aportar al alumnado participante unas prácticas profesionales en empresas que les permitan desarrollar sus habilidades y destrezas en procesos productivos relacionados con la formación.
- Desarrollar y consolidar hábitos de trabajo como condición necesaria para una realización de las tareas de modo eficaz, y como medio para el desarrollo personal y profesional.



Miguel Ángel Martín Carballo, Subdirector La Cartuja, Manuel Cosano, Presidente de Fundación Epyme, Bernabé Bermúdez Linero, Gestor de negocio y Manuel De Elías, S.G. de Fundación Epyme

- Seleccionar y valorar críticamente las diversas fuentes de información relacionadas con el ejercicio de la profesión que posibiliten el conocimiento y la inserción en la realidad laboral, la capacidad de autoaprendizaje y la evolución de las capacidades profesionales.
- Afianzar el sentido del trabajo en equipo y valorar las perspectivas, experiencias y formas de pensar de los demás.
- Promover valores relativos a la igualdad de oportunidades, la diversificación profesional y la conciliación de la vida profesional y personal.
- Sensibilizar respecto a los efectos negativos que determinados modos operativos y condiciones de trabajo pueden producir sobre la salud personal y colectiva, proponiendo medidas correctivas y protecciones adecuadas que mejoren las condiciones de seguridad.
- Diferenciar las formas y procedimientos propios del trabajo por cuenta ajena y por

cuenta propia, promoviendo el espíritu emprendedor, el sentido crítico, la iniciativa personal y la capacidad para planificar, tomar decisiones y asumir responsabilidades.

## **BENEFICIARIOS:**

El presente Proyecto consistirá en la realización de un Programa destinado a 10 personas desempleadas de entre 31 y hasta 45 años, que dispongan de la formación reglada básica o graduado de estudios primarios.

## **SECTOR:**

En la Fundación Epyme se analizaron todos los sectores concluyendo que el sector del GAS, es un sector estable y duradero a lo largo de todo el año.

A raíz de estas circunstancias, se ha estudiado su evolución descubriendo que en estos últimos años son las empresas que mejor han soportado la crisis, manteniendo a gran parte de su personal en plantilla. Actualmente precisan y demandan de un

personal cualificado con una formación específica en el sector.

Para la selección, los interesados deberán cumplir los requisitos citados y pasar una entrevista personal que permita conocer sus capacidades y mostrar sus inquietudes y grado de motivación.

Razonablemente, la formación que se incluye en este Proyecto tiene que ser consecuente para la obtención de los títulos o carnés profesionales oficiales.

Dicha acción se engloba en dos fases, descritas a continuación:

#### 1ª Fase: Formación teórico-práctica.

Se realizará un itinerario formativo de la especialidad: "Instalador autorizado de Gas Categoría C"

#### 2ª Fase: Realización de prácticas en empresas del sector.

Cada participante se beneficiará de un período de prácticas supervisadas por un tutor durante 120 horas en empresas del sector del gas.

La duración total del proyecto será de 200 horas (2 meses aproximadamente).

#### PLAN DE FORMACIÓN Y CUALIFICACIÓN

La formación teórico-práctica se desarrollará durante 80 horas en las instalaciones de Epyme (aula de teoría y taller de prácticas), trabajándose los objetivos y contenidos que se citan a continuación:

#### OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN

Conseguir una formación y capacitación teórico-práctica y reglamentaria en el marco de las instalaciones de gas actual correspondiente a las competencias de instalador autorizado categoría C. Asimismo, se propiciará la adquisición de unos conocimientos preventivos básicos y generales, tanto a nivel teórico como práctico, que le permitan la aplicación de técnicas seguras de trabajo durante la ejecución de las unidades de obra que se lleven a cabo.

A la finalización del plan formativo, el alumnado habrá obtenido la formación que demanda el sector del gas, tanto si es con-

tratado como si desea crear su propia empresa; habrá adquirido experiencia en prácticas reales y podrá acreditar que por su formación puede desarrollar los siguientes puestos de trabajo:

- Instalador de gas.
- Inspección de instalaciones receptoras de gas.
- Agente de puesta en marcha y adecuación de aparatos a gas de aparatos de hasta 24,4 kW.
- Técnico de mantenimiento de instalaciones y aparatos a gas.

#### EMPRESAS INSTALADORAS DE GAS

Cualquier empresa de gas que quiera contar con un alumno para realizar las prácticas profesionales deberá ponerse en contacto con el Departamento de Formación de Epyme.

**ELECTROSTOCKS SEVILLA**  
Polígono Industrial Carretera Amarilla  
Avenida Montes Sierra, 8  
41007 Sevilla  
Tel. 954.999.260

**TODO EL MATERIAL ELÉCTRICO PROFESIONAL QUE NECESITAS**

**REGÍSTRATE**

PARA EL PROFESIONAL. DISFRUTA DE TODAS LAS VENTAJAS A UN SOLO CLICK

**NUEVA WEB ECOMMERCE**

<http://ecommerce.grupoelectrostocks.com>



## Jornada: obligación de inspeccionar las instalaciones comunes de edificios de más de 100 kW

El Servicio de Energía de la Dirección General de Industria, Energía y Minas, organizó el pasado 6 de octubre, una jornada técnica sobre la obligatoriedad de las inspecciones periódicas en las instalaciones comunes de edificios en colaboración de Fadia y Asocan. Esto supone un primer acercamiento hacia las peticiones de Epyme, Fadia y Fenie para que la Junta de Andalucía informe a todos los propietarios de las instalaciones eléctricas comunes de baja tensión en edificios de viviendas de la necesidad de realizar estas inspecciones periódicas cada diez años.



De izquierda a derecha: José María López, Secretario General de Asocan, José Luis Ramiro Acosta, Técnico de Asocan, María Isabel González Cuenca, Jefa del Servicio de Energía de la Dirección General de Industria, Rafael Trujillo Marlasca, Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Administradores de Fincas, Leopoldo del Prado Arco, Técnico del Servicio de Energía de la Dirección General de Industria, Manuel Cosano Hidalgo, Secretario General de Fadia y Presidente de Epyme, y Alicia Creagh Zorrilla, portavoz del Colegio Oficial de Administradores de Fincas de Sevilla.

Con esta jornada la Junta de Andalucía, desde la Dirección General de Industria, Energía y Minas, ha sentado las bases para la información de los usuarios acerca de las inspecciones periódicas de instalaciones comunes a través de los administradores de fincas. En la jornada han participado José Luis Ramiro Acosta, Técnico de Asocan, María Isabel González Cuenca, jefa del Servicio de Energía de la Dirección General de Industria, Rafael Trujillo Marlasca, Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Administradores de Fincas, Leopoldo del Prado Arco, Técnico del Servicio de Energía

de la Dirección General de Industria y Manuel Cosano Hidalgo, Secretario General de Fadia y Presidente de Epyme.

María Isabel González Cuenca, Jefa del Servicio de Energía de la Dirección General de Industria, fue la encargada de presentar el encuentro y agradecer a todos los participantes por el esfuerzo de sacar esta iniciativa adelante ya que redundará en la seguridad de las personas y las instalaciones.

Por su parte Rafael Trujillo Marlasca, Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Administradores de Fincas, alertó de la necesidad de una campaña de

información a los usuarios, incluso a través de los medios de comunicación, y del trabajo conjunto de administración, OCA's e instaladores con el fin de estar preparados para una campaña masiva de inspecciones y subsanación de incidencias en plazos de ejecución "razonables".

A continuación, Leopoldo del Prado Arco, Técnico del Servicio de Energía de la Dirección General de Industria, evidenció la dificultad de identificar las instalaciones objeto de inspección que según cálculos aproximados están en unas 30.000 instalaciones en Andalucía. El técnico de Industria instó a

***“Los instaladores estamos preparados para atender las incidencias en toda Andalucía”***

***“Sólo en Andalucía deben realizarse más de 30.000 inspecciones”***

***“Las compañías de seguros pueden negarse a pagar una indemnización si no se ha pasado la inspección”***

instaladores, oca's, presidentes de comunidades y administradores de fincas a asumir cada uno su responsabilidad para lograr que las instalaciones cumplan el Reglamento.

José Luis Ramiro Acosta, Técnico de Asocan, destacó los distintos problemas de seguridad, algunos muy graves, que se detectan en las instalaciones que son objeto de inspección, y comentó la fórmula para identificar cuándo una instalación sobrepasa los 100 kW y debe ser objeto de inspección.

Según Acosta, en caso de accidente o siniestro las aseguradoras podrían negarse a pagar indemnizaciones si la instalación común del edificio no ha pasado la inspección.

Por último Manuel Cosano Hidalgo, como Secretario General de Fadia, destacó la importancia de contar con los servicios de un instalador habilitado para garantizar la seguridad y buen funcionamiento de la instalación así como su arreglo a la normativa vigente.

#### ¿Qué instalaciones se deben inspeccionar?

Las instalaciones comunes en edificios de viviendas de potencia total instalada superior a 100 kW, deberán realizar la primera inspección periódica, en función de su antigüedad:

- a) Edificios con antigüedad superior a 20 años: 18 de septiembre de 2009.
- b) Edificios con antigüedad entre 7 años y 20 años: 18 de septiembre de 2011.
- c) Edificios con antigüedad inferior a 7 años: 18 de septiembre de 2016.

#### Envío de comunicación a los usuarios y administradores de fincas

Desde Epyme y en clave regional desde la Federación Andaluza Fadia, se apoya activamente la iniciativa de la Federación Nacional Fenie y desde el año 2014 se intenta impulsar el cumplimiento de la obligación de inspeccionar las citadas instalaciones de baja tensión.

Esta obligación existe y de hecho la Junta de Andalucía aprobó un calendario publica-



Imágenes de la jornada, intervenciones de José Ramiro y Manuel Cosano



do en la Orden de 17 de mayo de 2007, para organizar las inspecciones de las instalaciones comunes de edificios de baja tensión, sin embargo la gran mayoría de los titulares, no la cumplen.

Muchas viviendas en Andalucía, entran actualmente en los plazos de inspección periódica, lo que garantizaría la seguridad y correcto funcionamiento de las instalaciones. Las inspecciones en estas instalaciones redundarán en una mayor seguridad de los usuarios y de paso a contribuir con el buen funcionamiento de las mismas.

#### ¿Se han realizado inspecciones?

La cifra de inspecciones realizadas hasta el momento es irrisoria. Según datos de Asocan, en nuestra Comunidad Autónoma entre el 2012 y el 2014 sólo se han realizado 341 inspecciones periódicas de baja

tensión, por parte de los organismos de control autorizados (OCAs).

Para intentar desbloquear esta situación Fadia y Asocan han mantenido una serie de reuniones con la Dirección General de Industria, Energía y Minas.

#### ¿Sólo en Andalucía?

En otras comunidades como Cataluña, Madrid, Aragón, Castilla y León (Valladolid), Galicia, Baleares, Navarra y País Vasco se han enviado cartas directamente a los consumidores indicando la obligatoriedad de inspección a los edificios con potencias contratadas de más de 100 kW.

Por su parte en algunas zonas de Castilla y León, en Murcia, Valencia y la propia Andalucía se han informado sólo a los colegios de administradores de fincas, para que ellos canalicen esta información.

**“Las multas por infracciones graves a comunidades podrán llegar hasta los 90.000 euros”**

**“A partir de los siete años de antigüedad los edificios ya deberían haber pasado su inspección”**

**“Un instalador autorizado garantiza la seguridad y el buen funcionamiento de las instalaciones”**

# El tándem sevillano nos cuenta su experiencia en el concurso nacional de jóvenes instaladores

Roberto Rastrojo, ganador del Concurso Provincial de Jóvenes Electricistas y su profesor en el centro Salesianos Trinidad, Luis Miguel Chanzeta nos comentan su experiencia en un Concurso Nacional calificado como “muy exigente”. Ambos profesionales destacan el importante papel de la Formación Profesional y de las Asociaciones Profesionales en la inserción laboral y en el acompañamiento del alumno.

**Roberto Rastrojo. Concursante:**

**¿Qué tal el viaje a Madrid? ¿Se estuvo cerca del pódium?**

El viaje bien, un poco de agobio y mucha presión, sin saber que te vas a encontrar, aunque con muchas ganas de darlo todo.

Realmente no sé en qué posición quedé, pues sólo dieron los tres primeros puestos, pero no me importa saber mi posición, pues a partir del segundo día, mi objetivo era terminar la prueba, ya que el primer día me puse muy nervioso y no avancé apenas nada.

El hecho de haber conseguido terminar la prueba, para mí ya es un logro suficiente, pues pensé que no me daría tiempo a terminarla, es más, lo veía complicado, pero con esfuerzo y dedicación todo se saca.

**¿Qué dificultades añadidas plantea el concurso nacional?**

Creo que la mayor dificultad es el tiempo y la presión de acabar o no acabar, porque el que va a un concurso nacional, es porque está capacitado para ello, lo que implica que tiene los conocimientos adecuados para realizar la instalación que se llevó a cabo, como demostraron todos los participantes del concurso.

Al ser un panel más grande con más variantes, también implica dificultad, pues hay que ser perfeccionista a la hora de colocar los elementos en el panel para que quede lo más estético posible, aunque sigo pensando que el tiempo y la presión es lo que peor se puede llevar en el concurso.

**¿Cómo fue la experiencia con los compañeros de las demás provincias españolas?**

Muy bien, todos muy amables. Al final todos estábamos igual, algunos más nerviosos, algunos más tranquilos pero todos con



En el centro Luis Miguel Chanzeta y Roberto Rastrojo junto a una representación andaluza

muchas ganas de aprovechar y disfrutar la oportunidad que nos ofrecían.

**¿Qué recomendaría a futuros participantes?**

Tranquilidad, que no se pongan nerviosos, tener las ideas claras, saber a lo que se va, intentar hacerlo lo mejor que puedan, no rendirse, luchar hasta que no puedan más, ya no por ganar un premio, sino por sentir la satisfacción de que has participado en un concurso nacional y has dado la talla.

**¿Cuál será su camino a corto plazo: formación, emprendimiento o buscar empleo?**

Aunque en un principio mi pensamiento era empezar a trabajar, llegué a la conclusión de que debo de tener más formación para conseguir un buen puesto de trabajo, por lo que estoy cursando la carrera de ingeniería eléctrica y pienso terminarla, no es fácil, pero nada es fácil en esta vida, hay que luchar para conseguir lo que uno quiere.

**¿Desde las aulas que imagen se tiene de las Asociaciones Profesionales? ¿Son conocidas por los estudiantes, cree que son beneficiosas, cómo se pueden acercar al alumno?**

Antes de participar en el concurso no conocía a las asociaciones profesionales de primera mano. Creo que desde el punto de vista laboral ofrecen muchas oportunidades

y te protegen mucho, sobre todo a las pequeñas empresas y autónomos que son los que más necesitan ese asesoramiento y el poder organizarse como asociación. No sería mala idea que las Asociaciones hagan un esfuerzo en llegar directamente a los alumnos de enseñanzas profesionales para dar una versión nueva de la profesión.

**Luis Miguel Chanzeta. Profesor:**

**¿Es su primer concurso nacional? ¿Cómo ha sido la experiencia en Madrid?**

Pues sí es la primera vez que asisto al concurso nacional. Nuestro centro Salesianos Trinidad de Sevilla históricamente ha tenido una gran predilección por este concurso y hemos participado numerosas veces en él, incluso llegando a resultar campeones a nivel nacional y terceros en el concurso europeo; esta vez tuve la suerte de ser el acompañante de nuestro alumno Roberto Rastrojo tanto en el provincial como en el nacional. La experiencia muy positiva ya que ves al alumno en unas exigencias que no hemos podido ver en nuestra labor educativa. Nos damos cuenta que estos chavales pueden dar mucho profesionalmente y son mejores de lo que creíamos.

La organización ha sido excelente, facilitando y haciendo lo más cómoda posible nuestra estancia allí y como se desarrollaba la prueba

en las instalaciones de Matelec, hemos podido conocerla y disfrutarla a los que también pertenecemos de alguna forma al mundo eléctrico. Personalmente estoy muy satisfecho con la experiencia.

**¿Cuál ha sido la diferencia de la prueba entre la fase provincial y nacional?**

La prueba tenía mucho más nivel en la fase nacional, sobre todo el tiempo para resolverla, que aun siendo 4 días, los alumnos no podían relajarse ni un segundo si querían terminarla en su tiempo. Pero en las dos pruebas la preparación y organización era muy buena, tanto en la idea de la prueba, como en los materiales suministrados, la logística, etc.

**¿Cómo ve el nivel de los alumnos andaluces en comparación con el del resto de España?**

No creo que influya mucho de donde venga un alumno para ver si tiene un nivel alto o bajo, prácticamente la formación es la misma, como mucho algunos centros educativos pueden disponer de mayor presupuesto a la hora de equipar sus talleres para la preparación de sus alumnos. Pero creo que un alumno adquiere un nivel bueno de prepara-

ción cuando su motivación es alta, se nota al que le gusta la profesión, al que ha elegido su especialidad porque le encanta y eso le lleva a disfrutar trabajando. La motivación también hay que inculcarla e influye mucho que el alumno vea en su entorno las buenas salidas profesionales que existen en su especialidad. El nivel que he visto en los diferentes participantes es muy parecido, el ganador es decidido por algunos detalles.

**¿La F.P. sigue siendo una buena opción para los jóvenes en tiempo de crisis?**

He sido alumno de F.P. y siempre la defenderé y la veo ideal como inserción en el mundo laboral o también un salto para una carrera técnica. En los momentos de crisis en los que muchos ciudadanos estaban y están sin empleo, es importantísima la formación y de esto se han dado cuenta muchas personas que han acudido a la formación profesional como salida al desempleo. Tenemos alumnos de edades muy diferentes e incluso alguno que busca oficializar su experiencia laboral con el título, y nos encontramos con gente con mucha valía.

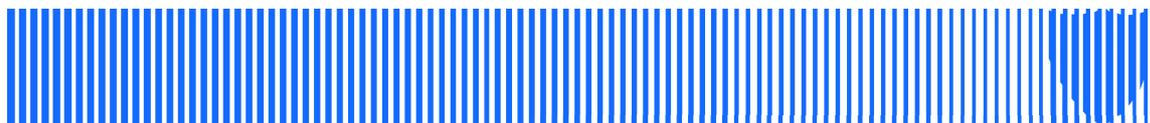
**¿Cómo pueden ayudar las asociaciones a los estudiantes y centros de formación?**

Veo muy importante que estas asociaciones den al alumnado su punto de vista (mucho más objetivas que las que nosotros podamos ofrecerles) tanto de su cualificación profesional como del estado actual de su especialidad en el ámbito laboral, informando de las necesidades de las empresas así como los perfiles profesionales más demandados.

También deben informar cómo es el perfil del emprendedor que más éxito tiene, así como de las dificultades que se encontrarán a la hora de iniciar su actividad profesional y las que podrán tener en un futuro. Considero una necesidad que las asociaciones se den a conocer directamente al alumnado.

**¿Conoce la figura de socio junior de Epyme? ¿Cómo se puede hacer más atractiva?**

Sólo la conozco de oídas, pero la parte más atractiva a los estudiantes siempre es la formación especializada y la bolsa de trabajo. Es interesante que Epyme, que está en contacto continuo con las empresas y en el mercado laboral, informe directamente al estudiante.



**Dielectro Manchego**  
Material Eléctrico

**Distribuidor de Material para Instalaciones Eléctricas**

- Stock permanente.
- Soporte técnico.
- Alta calidad de servicio.

Pol.Ind.Calonge Calle Metalurgia 89  
[sevilla@dielectromanhego.com](mailto:sevilla@dielectromanhego.com)  
 Tfno: 954 294 004

elegancia · sencillez · tecnología

IP42  
IP65

IP42  
IP65

IK04  
IK07

IK04  
IK07

LED  
4000°K

LED  
4000°K

1-2h

1-2h

Lm  
100-400

Lm  
100-400

Ni-Cd

Ni-Cd

Ni-Mh

Ni-Mh

SPAZIO T-LED

T-LED

XENA FLAT

STU

AUTOTEST

Wireless

Permanente

No Permanente

Montaje Rápido

www.zemper.com

# La empresa familiar analizada por el asesor experto Japón Matari

En una jornada celebrada en Epyme el pasado 16 de noviembre, la empresa Japón Matari analiza el papel de la empresa familiar en la economía, sus principales retos y la necesidad de establecer un protocolo para la incorporación de nuevas generaciones a la empresa. Ellos mismos resumen su experiencia en el presente artículo.

La empresa Japón Matari visitó las instalaciones de Epyme en una jornada técnica en la que se estudió la situación de la empresa familiar en España, sus principales oportunidades y las dificultades que se puede encontrar una empresa de este tipo a lo largo de su existencia.

## Situación de la Empresa Familiar en España

La Empresa Familiar supone un 89% del total de empresas del país, es decir aglutinan a 1.1 millones de empresas. Durante el periodo 2015/2016 las empresas familiares se han consolidado como motor de creación de empleo privado con un 67% lo que suponen 6.58 millones de puestos de trabajo y un 57.1 % del PIB. (\*)

En Europa encontramos 17 millones de empresa familiares que generan 100 millones de empleos.

En cuanto al "Ciclo Generacional", confirmamos que un 45.7% de las empresas pasan el 1º cambio generacional, un 44.2% de estas sobreviven al 2º cambio generacional y de estas solo el 7.4 % llegan a la 3º generación. (\*)

## Pero ¿Qué valores hacen de este tipo de empresas un modelo único de desarrollo?

Destacan:

- Vocación de largo plazo, y se refiere a la trascendencia generacional y se refleja también a nivel operativo y en el modelo de gobierno elegido.
- Compromiso con el territorio, las decisiones empresariales están vinculadas con la comunidad local y se tiene en cuenta el impacto de estas sobre las mismas.
- Orgullo de pertenencia y espíritu emprendedor, las empresas familiares exi-



De izquierda a derecha: Francisco Palma, Director de Japón Matari, Manuel De Elías, Secretario General-Gerente de Epyme y Luis Borrajo, Director Financiero de Japón Matari

tosas gastan tiempo y recursos en hacer llegar a las futuras generaciones los valores e historia familiar y en consolidar ese espíritu emprendedor.

- Prudencia y reinversión de beneficios, esto se ha puesto de manifiesto durante la crisis, donde las empresas familiares han mostrado una mayor estabilidad.
- Modelo de gobierno basado en la confianza, el vínculo afectivo genera prácticas de gobierno más robustas.
- Agilidad/flexibilidad, en cuanto al tamaño de sus estructuras y la capacidad de no perder contacto con su realidad de mercado.

Pero dicho esto, vayamos ahora a la mente del empresario y su preocupación, porque es ahí donde nace y radica gran parte del conflicto. Nos referimos al cambio de paradigma que se origina desde que la empresa se funda, con gran esfuerzo y dedicación del fundador/res o socios propietarios, hasta que llega el momento de plantearse su retirada.

(\*) Datos del Instituto de Empresa Familiar

## ¿Empresa o Familia?

Esta es, obviamente, una pregunta trampa. Como la del huevo y la gallina. Podríamos sumar infinitos argumentos tanto en un sentido como en el otro y podríamos provocar acalorados debates que, aunque interesantes, no nos harían avanzar demasiado en una respuesta definitiva a la dichosa pregunta.

Las personas y su felicidad son o deben ser siempre el fin último de nuestro esfuerzo, pero para ello a veces habrá que priorizar aspectos más pragmáticos. Es cierto que la empresa es un vehículo para llegar allá donde queremos ir, pero si el vehículo se desmorona el objetivo también se nos puede venir abajo.

Habrán situaciones en las que las personas deberán sacrificarse por el bien de la empresa y ocasiones en las que la empresa deberá apoyar las circunstancias familiares. Con lo cual ya tenemos una primera aproximación de una posible respuesta, el famoso "depende". Las circunstancias serán determinantes. Sobre todo, cuando sean extremas o críticas.



Francisco Palma, Director de Japón Matari, durante su exposición

El estrés, la angustia y la confusión a la hora de encontrar una respuesta están causados por una mala formulación de la pregunta. Y es que no hay respuestas correctas para preguntas equivocadas.

La pregunta debería formularse en los siguientes términos: ¿Qué tenemos que hacer para poder atender simultánea y satisfactoriamente las necesidades de la Empresa y de la Familia?

### El Protocolo Familiar

El Protocolo Familiar es un acuerdo marco de naturaleza jurídica compleja, que contiene elementos o pactos propios de distintos contratos y que sirve de norma a la que han de ajustarse otros pactos complementarios de carácter más concreto, firmado entre familiares socios de una empresa, actuales o previsibles en el futuro, con la finalidad de regular la organización y gestión de la misma, así como las relaciones entre la familia, la empresa y sus propietarios, para dar continuidad a la empresa, de manera eficaz y con éxito, en la siguiente generación familiar. (*wikipedia*)

Estos son los 6 pasos o grandes líneas de trabajo dentro del protocolo familiar:

1. Diagnóstico empresarial. Necesitamos conocer la situación actual de la empresa. Hay que chequear todas las áreas de esta: liderazgo, estrategia, comercial, operaciones, económico-financiero, gestión del conocimiento, innovación, incorporación TIC, sistemas de información, sistemas de dirección, etc.
2. Diagnóstico Familiar. Hay que conocer a la familia, su cultura, sus peculiaridades,

valores, y también analizar posibles conflictos y darles solución.

3. Diagnóstico Patrimonial. Conocer los riesgos que corremos por no tener una correcta planificación a largo plazo, o no tener una separación clara entre patrimonio familiar y empresarial.

4. Plan de Acción corrector. Aquí el trabajo es arduo, y puede abarcar desde una reorganización operativa, una redefinición de políticas salariales, o de aplicación de medidas de desempeño del trabajo, o intervenciones en el ámbito económico financiero. En definitiva, se trata de profesionalizar la gestión.

5. Trabajar sobre la sucesión, tanto de la propiedad como de la dirección ¿Quién? ¿Cómo? ¿Cuándo? Durante este proceso estas preguntas tendrán diversas respuestas. La sucesión será lo último que enfrentemos.

6. Finalmente toca REDACTAR el PROTOCOLO FAMILIAR, interiorizarlo y firmarlo.

### Las 4 Crisis de la Empresa Familiar

Estas son las 4 crisis o conflictos que has de prevenir y que seguro vas a tener que afrontar:

- 1.- Crisis de maduración del negocio: tiene que ver con la Propuesta de Valor que aportamos al mercado y la capacidad de renovar y anticiparnos a los cambios de necesidades de los consumidores. Nada es eterno, las nuevas tecnologías, cambios de hábitos de consumos, cambios sociales, factores políticos, todo ello puede provocar cambios a veces de forma violenta o rupturista que provoquen que nos quedemos fuera de mercado.

2.- Crisis de personas: con la incorporación de nuevas generaciones y miembros familiares necesitamos fortalecer los canales de comunicación/información e incluso formación. También dotar a la empresa de una estructura orgánica acorde a las necesidades y observar conscientemente la cultura o filosofía empresarial que se desarrolla. Obviar esta necesidad es alimentar una bomba de relojería.

3.- Crisis o conflicto de intereses: Porque no es lo mismo dos hijos luchando y apoyando a un padre por sacar una empresa adelante, por materializar un sueño, donde cada uno cooperará por el bien comunitario, que un hijo casado y con hijos donde deberá conjugar la lealtad al fundador y hermano con la lealtad a su mujer (límites en los horarios, por ejemplo) y con los hijos (necesidades de éstos, agravios comparativos, usos de recursos familiares, etc.)

4.- Crisis de Liderazgo, nadie es inmortal, y todos tenemos fechas de caducidad, lo que significa que en algún momento seremos relevados de nuestras funciones.

### El Asesor Experto

Esta es una figura primordial en la empresa familiar, depositario y generador de confianza que aporta el punto de vista objetivo y neutral, desde la experiencia propia y acumulada para conseguir diseñar planes y propuestas de futuro que sean aceptados por todos los miembros.

El empresario familiar tiene que saber de su negocio y manejarlo y enfocarse en el éxito, pero no tiene por qué saber de sucesión, órganos de gobierno familiares y empresariales, psicología o gestión patrimonial, puede y debe confiar en expertos y emplear su energía en fortalecer su empresa.

En Japon Matari disponen de una experiencia acumulada de más de 40 años, lo que permite afrontar los retos de la Familia Empresaria comprendiendo las distintas realidades que se conjugan para aportar soluciones de éxito a largo plazo. Si pensar en el futuro provoca "pellizcos en el estómago" quizás es el momento de coger el toro por los cuernos y empezar una reflexión profunda y sincera, acerca del futuro.

## El Congreso de Conaif ofreció un interesante programa para el instalador

Conaif ha cerrado con éxito la 27 edición de su Congreso, celebrado los días 20 y 21 de octubre en Valladolid. Se trata de uno de los más numerosos de los últimos años, con un total de 275 asistentes procedentes de todas las comunidades autónomas de España y también del extranjero, en concreto de Argentina y Holanda. Entre los congresistas se encontraban instaladores asociados a las asociaciones de Conaif - los más numerosos los procedentes de Canarias, Galicia, Cataluña y Castilla y León-, representantes de las principales firmas comerciales del sector, de las compañías energéticas y organizaciones empresariales con las que Conaif se relaciona.

El alcalde de Valladolid, Óscar Puente, destacó en la inauguración la importancia que la actividad de las empresas instaladoras tiene para las ciudades, "sobre todo para aquellas que, como Valladolid, piensan en la rehabilitación". En la clausura, el director general de Industria y Competitividad de Castilla y León, Carlos Martín Tobalina, se mostró muy cercano a las empresas instaladoras y sus demandas, al señalar que "liberalizar servicios vinculados a la seguridad industrial es peligroso", refiriéndose a la Directiva de Servicios que ha acabado con la mayoría de los carnés profesionales. Por su parte, Esteban Blanco, presidente de Conaif, se mostró enormemente satisfecho por la celebración del congreso en su ciudad, Valladolid, y la buena respuesta dada por los congresistas a la convocatoria.

El Congreso de Conaif dejó el anuncio de importantes novedades. Como la que traerá la modificación del Real Decreto 795/2010, que va a favorecer la instalación de aparatos con gases fluorados por parte de los profesionales, al exigir a quien venda este tipo de aparatos que se asegure de que la instalación sea realizada por un instalador autorizado.

También puso de manifiesto la necesidad de que el instalador fidelice a sus clientes después de captarlos, en vez de dejarlos en manos de terceros y perderlos; así como que las empresas instaladoras, asociaciones de instaladores y distribuidoras de gas colaboren para seguir creciendo ante los nuevos retos.

Se expusieron, asimismo, otros temas, tanto técnicos como propios del coaching empresarial, centrados en las ventajas de las diferentes tecnologías eficientes al servicio del instalador para la climatización de espacios, entre ellas la bomba de calor y los sistemas híbridos



a gas; las fórmulas de financiación que el instalador tiene a su disposición para ofrecer a las comunidades de propietarios, así como algunas técnicas de ventas.

### Contactos profesionales

El Congreso favoreció, además, que los asistentes pudieran hacer networking, ampliando sus contactos profesionales mediante actos organizados que permitieron la interrelación entre los principales actores del sector.

Una actividad destacada por la novedad que supuso y el éxito recogido fue la I Ruta de Pinchos, ofrecida por Orkli, que reunió a un buen número de instaladores y representantes de las entidades y empresas participantes en el congreso.

El Congreso de Conaif 2016, contó con el apoyo como patrocinadores de las principales marcas del sector: Baxi, Junkers, Gas Natural Distribución, Saunier Duval, Vaillant, Redexis Gas, CSM-Correduría de Seguros, Global PRL, Bankinter Consumer Finance, Tesy, Wolf, Testo, ACV, Intergas, Mitsubishi Electric, Orkli, CONAIF-SEDIGAS Certificación, Rafael Márquez Moro y Uponor.

La próxima edición del Congreso de Conaif, la vigésimo octava, se celebrará el año próximo en Córdoba, también en el mes de octubre y con Aefico como asociación anfitriona.

### PONENCIAS TÉCNICAS DEL CONGRESO:

**Sistemas híbridos y rehabilitación:** José Manuel Domínguez Cerdeira, en representación del Comité para la promoción del uso eficiente del gas de SEDIGAS, se refirió a las tecnologías asociadas al uso del gas natural, híbridadas con sistemas que emplean energías renovables como la solar térmica, la aerotermia, etc. Estos sistemas combinados permiten la optimización de los rendimientos energéticos de los edificios, un objetivo que es clave en cualquier acción de rehabilitación.

Entre las aportaciones que los sistemas híbridos con gas hacen a la rehabilitación, Domínguez Cerdeira citó, entre otras, el ahorro en la factura energética, la disminución de la huella ecológica y el incremento de la competitividad del instalador.

**La fidelización del cliente:** El instalador, por regla general, capta a sus clientes dedicando múltiples recursos propios, les presta el servi-

cio por el que le han contratado y a partir de ahí no sigue avanzando en la relación. Es decir, los clientes son efímeros para el instalador. Para el presidente de Conaif, Esteban Blanco, esto es un error. Afirmó que el instalador debería asegurarse su confianza más allá de lo que es el servicio de instalación, y evitar dejar en manos de otros a quien es “su” cliente. De esta forma se le seguiría prestando servicio y, con ello, generando negocio a la propia empresa.

#### La bomba de calor, una tecnología eficiente

Pilar Budí y Manuel Herrero, ambos en representación de AFEC, hablaron de las ventajas y posibilidades de la bomba de calor como sistema eficiente de climatización y producción de agua caliente.

#### Cambio climático y alternativas sostenibles

Según explicó Eduardo González, del Ministerio de Agricultura, Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, el cambio climático es un problema que requiere soluciones. De cara a los próximos años los sistemas de calefacción van a tener que evolucionar hacia sistemas que no emitan CO<sub>2</sub> o lo hagan a unos niveles bastante inferiores a los actuales. La Unión Europea está imponiendo ya obligaciones en este sentido a los países miembros.

Comentó que nos enfrentamos, por tanto, al reto de alcanzar la sostenibilidad en climatización. Para ello hay que promover medidas eficientes y buscar alternativas tecnológicas más sostenibles.

Cabe citar en este sentido el Reglamento Europeo RG 517/2014, que establece un sistema de retirada progresiva de los HFCs. Trata de desplazar el uso de gases de alto PCA por otros de bajo potencial de calentamiento.

También la modificación del R.D. 795/2010, que va a favorecer la instalación de aparatos con gases fluorados por parte de los profesionales, al exigir a quien venda este tipo de aparatos que se asegure de que la instalación sea realizada por un instalador autorizado.

#### Tecnología eficiente al servicio de los clientes

Igor Etxabe habló de una experiencia real en un edificio de 91 viviendas de alquiler social, ubicado en San Sebastián, en el que la sociedad pública del Gobierno Vasco, Alokabide, puso la tecnología al servicio de las personas, por medio de la autogeneración, el autoconsumo y la autogestión energética.

La idea era que en lugar de que la tecnología liderara las decisiones en cuanto a las instala-

ciones que mejor cumplen con criterios técnicos y requerimientos de eficiencia energética, emanados de diferentes normativas, se acercara al beneficio real que debiera generar esa tecnología en los usuarios.

Y a partir de ahí se buscó que las necesidades de esas personas sirvieran de guía a la hora de tomar decisiones sobre las instalaciones del edificio.

#### Junto a vosotros sumamos

La directora del Negocio de Distribución de Gas en España de Gas Natural Fenosa, Nuria Rodríguez Peinado, presentó en primicia un canal de apoyo a las empresas instaladoras colaboradoras, el Canal ACERCA, que pone en marcha distintos servicios al instalador.

## Santiago Zapata premiado con el Manuel Laguna 2016

Santiago Zapata Seoane, miembro de la Asociación de Empresas Instaladoras de La Coruña (Agasca) y ponente de la Comisión Económica de Conaif, ha recibido el premio Manuel Laguna 2016 en reconocimiento a una meritoria y extensa trayectoria de dedicación a Conaif que se inició hace casi 40 años, en el mismo momento de la fundación de esta organización empresarial.



Santiago Zapata recibiendo el reconocimiento

Gallego, de La Coruña, fue uno de los firmantes del acta fundacional de Conaif, el 17 de noviembre de 1979 en Zaragoza, representando junto al presidente de Agasca, Juan Iglesias Pérez, a los instaladores coruñeses.

Es, por lo tanto, un miembro histórico de Conaif que ha tenido diferentes responsabilidades y ha desempeñado diversos cargos en esta Confederación Nacional, relacionados principalmente con el área económica.

Actualmente está involucrado, en la gestión y dirección de otras organizaciones relacionadas con Conaif. Es miembro del Consejo de Administración de la sociedad CONAIF-SEDI-GAS Certificación, S.L., dedicada a la certifi-

cación de instaladores de gas y RITE, y ejerce el cargo de secretario de la Federación Gallega de Asociaciones de Empresas Instaladoras (Fegafon).

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid, también es titulado y ejerce como auditor de cuentas, gestor administrativo y administrador concursal, entre otras profesiones, y destaca como empresario en diferentes sectores.

En 1.999, en Barcelona, fue nombrado Socio de Honor de Conaif.

El premio Manuel Laguna 2016 lo recibió en la cena de gala de la última edición del congreso de Conaif, celebrado en Valladolid los días 20 y 21 de octubre. Santiago Zapata quiso compartir ese emotivo momento con varios presidentes de Agasca presentes en el acto - Pascual Martínez, Miguel Castrillón y Daniel Taibo - a los que agradeció el apoyo que siempre le habían brindado y pidió que le acompañaran durante la entrega.

“Conaif es parte de mi vida, a la que he dedicado 38 años. Soy el único que sigue activo en la Confederación Nacional desde el mismo momento de su constitución. Estoy muy contento de formar parte de la historia de Conaif”, ha afirmado al ser preguntado por la concesión del galardón.

## “El Mundo del Instalador”, se convierte en un referente en MATELEC 2016

El stand de Fenie en Matelec supone un antes y un después que viene a materializar el cambio impulsado desde la Federación. Epyme colaboró en el Stand de la Federación en el espacio dedicado a la formación con un módulo de energía solar fotovoltaica.

Desde su concepción, Fenie pretendió que “El Mundo del Instalador” fuera un referente para las patas que sustentan el sector. Así, a través de mesas redondas, se les ha dado cabida y voz a empresas instaladoras, distribuidoras y fabricantes. En las mismas han participado, como moderadores, miembros de sus principales medios de comunicación, a la vez que se ha incidido en temáticas de su especial interés, como son las vías de innovación, las acciones para el futuro y la certificación profesional. Comprometidos con la Formación y el Autoconsumo, Fenie ha tenido el privilegio de contar, en sus mesas redondas sobre dichas temáticas, con la intervención de personalidades tan relevantes como Carmen Bieger, Directora de la Fundación ATRESMEDIA; Julia Company, Directora del IVACE (Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial) y Joan Groizard, Director General de Energía del Govern Balear. Igualmente se contó con las visitas de representantes políticos de primer nivel como Rafael Climent, Conseller de Economía Sostenible e Industria de la Generalitat Valenciana.

Así, el anfiteatro, una de las cuatro zonas presentes en el stand, ha contado con actividad constante y se ha convertido en un foro del que extraer relevantes conclusiones. La zona de registro ha supuesto la segunda innovación más destacable de la puesta en escena de la **#fenievolucion, en Matelec 2016**. Todos los que así lo han deseado, han podido dejar constancia de su visita a través de nuestro mapa interactivo, en el que los usuarios reflejaban, gracias a un sistema de chinchetas de colores, si eran miembros de Fenie (Azul), Fenie Energía (Verde) o de ninguno de ambos (Blanco).



Socios de Epyme en el stand de Fenie “El mundo del instalador”

El Sorteo “El Mundo del Instalador” ha tenido como resultado cuatro premiados. Los afortunados disfrutarán de un paquete vacacional de “Mil y una noches”, con alojamiento en hotel y posibilidad de spa. Se podrá consultar la lista de premiados a través de la App de Fenie, soporte en el que también se ha desarrollado el sorteo y herramienta indispensable para los instaladores, ya que les permitirá estar al tanto de todas las novedades del sector.

Manuel Cosano Hidalgo, Presidente de Epyme y Antonio Méndez, responsable del departamento de formación, participaron con sendas ponencias en jornadas sobre el futuro de la instalación y sobre formación, respectivamente.

Epyme también colaboró en la zona de formación, aportando material para las **masterclass** de instalaciones fotovoltaicas.

Y, como no podía ser de otra manera, **la XIV Edición del “Concurso Nacional Jóvenes Instaladores”**. Un histórico del stand de Fenie que, en esta ocasión, ha tenido como ganador a Juan González García, de A Coruña

(Asinec). Un total de 25 jóvenes han participado en una edición marcada por la dificultad de la prueba y la innovación digital.

La zona de reuniones de Fenie ha conseguido, junto con Fenie Energía, agrupar a un alto volumen de representantes de la Federación. Presidentes, consejeros, secretarios y diversos miembros de las asociaciones han colmado de color, no sólo el mapa del registro, sino también los pasillos del stand.

**La fiesta de los instaladores** – como reitera en definirla Raúl Calleja, Director de Certámenes de Ifema, y un excelente colaborador de Fenie este Matelec 2016- concluyó el pasado viernes, 28 de octubre de 2016. Tras cuatro días de frenética actividad, “El Mundo del Instalador” cerró sus puertas con las palabras del Presidente de Fenie, Jaume Fornés, quien quiso agradecer su labor a todos y cada uno de los que contribuyeron a hacerlo posible. No sin antes lanzar un guante a Raúl Calleja para que en el próximo Salón Fenie ocupe, físicamente, el lugar central que se ha ganado, metafóricamente, en esta edición.

*Los socios de Epyme protagonistas en “El mundo de la instalación” de Fenie. Allí dieron constancia de su paso por la Feria.*



Epyme recibiendo un reconocimiento por su colaboración en Matelec en el mundo del instalador



*Epyme colaboró en las masterclass ofrecidas en el stand de Fenie, concretamente con el taller de energía solar fotovoltaica.*



Foto de familia de los jóvenes instaladores



Epyme colaboró en sendas mesas técnicas

# Epyme asiste a la puesta de largo de las nuevas instalaciones de Electro Stocks

El pasado 3 de noviembre instaladores y fabricantes se reunieron en las nuevas instalaciones de Electro Stocks para su puesta de largo oficial. La nueva sede amplía su espacio a 4.000 metros cuadrados para responder a las necesidades crecientes de los instaladores andaluces. Los socios y la directiva de Epyme asistieron al evento.

El punto de venta de Electro Stocks Sevilla estrena nuevas instalaciones, más grandes con 4.000 m<sup>2</sup> y más preparadas para dar una mejor respuesta a los clientes hispalenses. Este punto de venta líder de la capital andaluza, es uno de los de mayor cifra de negocio de la empresa, con un equipo de 34 personas lideradas por Pablo Espejo.

Josep Figueras, Director de Marketing de Electro Stocks, pronunció un breve discurso para agradecer a fabricantes y clientes por la confianza depositada en el Grupo Electro Stocks como "partner estratégico" hecho que ha convertido a la Delegación sevillana en una de las de mayor crecimiento a nivel nacional.

También felicitó al equipo de trabajo de la Delegación destacando su "entrega y entusiasmo" a la hora de atender las necesidades del cliente y de consolidar la marca.

## Sobre la nueva sede

La nueva nave está situada muy cerca de la antigua, en el mismo polígono de la Carretera Amarilla, en la Avda. Montes Sierra, 40. Cuenta con más superficie de almacén para el stock, una zona de tienda y mostrador más amplio con un mayor espacio para exposición y más espacio y salas para el equipo técnico y comercial.

Estas nuevas instalaciones servirán para dar una mejor atención al cliente así como la posibilidad de ofrecer nuevas soluciones en los productos eléctricos.

## Contacto Electro Stocks Sevilla

Polígono Industrial Carretera Amarilla,  
Avda. Montes Sierra, 40. 41007 Sevilla.

Tel. 954 999 260 Fax. 954 999 264

sevilla@grupeelectrostocks.com

Horario ininterrumpido de lunes a viernes de  
7:00 h. a 19.00 h.



Josep Figueras junto a Manuel Cosano y Manuel De Elías



Josep Figueras dio la bienvenida a los asistentes



Amplia concurrencia de profesionales en el acto

# Novedad tecnológica: detector de movimiento y presencia con Bluetooth de Finder

El nuevo detector de movimiento 18.51.8.230.B300 se puede programar mediante smartphone vía Bluetooth. La empresa Finder sigue innovando en la conexión "inteligente" de dispositivos para facilitar el trabajo de instaladores e integradores.

Mediante el uso de la tecnología Bluetooth Low Energy, la programación de estos nuevos detectores de movimiento se puede hacer fácilmente con un smartphone Android e iOS. Instalado el detector de Tipo 18.51, sólo se tiene que descargar la aplicación gratuita Finder Toolbox desde las tiendas oficiales de Google y Apple, para regular el dispositivo.

Abra la aplicación y seleccione la Serie 18 en el menú de configuración, después realice una búsqueda de los dispositivos Bluetooth LE y seleccione el componente que desea ajustar. Los dispositivos están ordenados por distancia, desde el más cercano al más lejano.

A través de la aplicación los detectores podrán ser renombrados para facilitar su rastreo en el edificio. Es posible ajustar un nivel de luminosidad de 4 lux a 1000 lux, el tiempo de retardo de 12 segundos a 25 minutos y la sensibilidad de detección en tres niveles: bajo, medio, alto. Efectuada la conexión, un LED rojo en el 18.51 confirma la conexión, y a partir de este momento se podrán modificar todos los parámetros. El detector responde con dos valores de retorno: la luminosidad medida por el sensor de luz contenido en el dispositivo y el estado del contacto cerrado (ON) o abierto (OFF).

Los detectores, por razones de seguridad, también pueden ser bloqueados con un selector y un PIN de 4 dígitos para evitar la modificación de los parámetros por usuarios no autorizados. El PIN debe introducirse cada vez que se desee cambiar un dato. En caso de pérdida del PIN una secuencia de hardware especial permitirá restablecer el dispositivo.

Gracias al uso de Bluetooth el ajuste del detector se facilita, por no ser necesario acceder directamente al dispositivo, instalado a algunos metros de altura, ni tener que adquirir un accesorio específico para el propósito.

El tipo 18.51 está equipado con un sensor de movimiento de alto rendimiento capaz de detectar la presencia o el movi-

miento de una persona en un área de 64m<sup>2</sup>, puede ser instalado en el techo o falso techo.

El contacto de salida 10 A es apto para el uso con cualquier tipo de carga gracias al material especial de los contactos AgSnO<sub>2</sub>. El detector debe ser alimentado a una tensión de 110...230 V AC (50/60) Hz.

# Ecoforest presentó sus novedades en bombas de calor, calderas y estufas de biomasa

Te informamos que el pasado 25 de octubre, tuvieron lugar en la Asociación dos interesantes Jornadas Formativas en materia de instalaciones térmicas a cargo de nuestro nuevo Socio Colaborador Ecoforest. La primera sobre "Bombas de calor ecoGEO" y la segunda ahondando en "Estufas y calderas de biomasa Ecoforest"

En una primera jornada celebrada por la mañana Alberto Ferradás García, Técnico Comercial de Ecoforest, analizó la bomba de calor ecoGEO, introduciendo a los socios en los conceptos de geotermia y aerotermia.

## Geotermia/aerotermia

Según el ponente, las bombas de calor Ecoforest, permiten incrementar el ahorro sustancialmente, no sólo por la alta eficiencia con la que funcionan, sino que gracias a la tecnología y estrategias de control ecoGEO, las bombas de calor Ecoforest necesitan una instalación muy simple, compacta y económica que mejora sus prestaciones en comparación con otras bombas del mercado, al permitir prescindir de ciertos componentes necesarios en una bomba de calor tradicional.

Las bombas de calor toman la mayor parte de la energía que necesitan del ambiente. Por supuesto es necesario conectarlas a la red eléctrica, pero no hay necesidad de nutrir las con combustible alguno, lo que aumenta la comodidad y confort de sus usuarios. A su vez, no producen llamas ni humo, ofreciendo un sistema integral de climatización con un impacto visual muy reducido, un mínimo mantenimiento y aislamiento del ruido.

Para finalizar se puntualizó que la programación Ecoforest, permite gestionar de manera integral toda la instalación desde la centralita.

## Estufas y calderas de biomasa

Por la tarde Iván Rubira Solar y José Seoane, Director Comercial y Técnico de Formación de la División Biomasa de Ecoforest, respectivamente, hablaron sobre las estufas y calderas de biomasa. Durante la presentación se repasó la amplia gama de equipos a pellets pasando por las estufas de aire, estufas de aire canalizable, estufas de agua y calderas.



Ambas jornadas fueron seguidas por los socios



El camión de Ecoforest visitó Epyme

Una de las ventajas competitivas de Ecoforest es su avanzado sistema de control modulante de la combustión y de la bomba recirculadora, y al reducido volumen de agua en el interior de la caldera, consiguiendo una "producción energética adaptada a la demanda de la vivienda, sin necesidad de instalar depósitos de inercia. Además, se eliminan las condensaciones en el intercambiador de calor, sin necesidad de instalar "válvula mez-

cladora" para el control de la "temperatura de retorno del agua a la caldera".

Un intuitivo interface de usuario confiere al cliente un correcto manejo de la caldera desde el primer instante por medio de un smartphone, tablet u ordenador y una avanzada electrónica, confieren al instalador el control de todos los accesorios y elementos del sistema de calefacción, sin coste adicional alguno.

**ECOFORREST** es una empresa española presente en 32 países que a lo largo de su más de medio siglo de vida ha estado a la vanguardia de la tecnología en estufas, bombas de calor y sistemas híbridos. Su lema **"Somos los inventores de las calderas de pellets"**

# FENIE solicita reunión con el nuevo ministro de Energía Álvaro Nadal

La Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España tiene previsto solicitar una reunión con el nuevo ministro de Energía, Turismo y Agenda Digital, Álvaro Nadal, para presentarle su propuesta de modificación del Real Decreto de Autoconsumo, una propuesta que está siendo promovida en colaboración con otros organismos como Confemetal y la Plataforma para el Impulso de la Generación Distribuida y el Autoconsumo Energético y que, según fuentes de Fenie, "cuenta con la representación de la mayor parte del sector industrial del país".

Para la Federación Nacional, el objetivo de esta reunión "es fomentar un marco colaborativo y beneficioso para el sector eléctrico y energético", y añade que la genera-



Imágenes del Comité Ejecutivo de Fenie

ción distribuida a partir del autoconsumo, "es un vector que podría contribuir al nuevo modelo de ciudad mucho más eficiente, medio ambiental y responsable energéticamente".

De cualquier modo, desde Fenie se quiere transmitir al ministro un apoyo comple-

to en la consecución de los objetivos 20/20/20, exigidos por la Unión Europea, y valoran la relevancia del autoconsumo en este sentido, "que puede facilitar la consecución de los mismos y ser un motor de empleo e innovación para el conjunto de la nación".

**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 moderniza su taller para ampliar su formación en trabajos en altura, verticales y en tensión

La Asociación sigue inmersa en su proceso de mejoramiento continuo, en esta ocasión con el taller de formación con la instalación de cuatro puestos para trabajos en tensión y un espacio con torre, pasarela, escalera y barandillas para realizar formación en altura, verticales y espacios confinados, entre otros.



Curso de trabajos en tensión



Curso de trabajos verticales

Epyme ha acometido un nuevo espacio para la formación del instalador ubicado en el taller de la asociación.

En esta ocasión se han instalado espacios con trenzados de baja tensión para la formación de los trabajadores en trabajos en tensión. Así durante el cuarto trimestre se pudieron celebrar estos tipos de cursos directamente en nuestras instalaciones.

La modernización de las áreas de formación se completan con la construcción de una torre, escaleras, barandillas y la simulación de un foso, para todas las formaciones que tienen que ver con trabajos en altura y verticales, además de espacios confinados y rescate en altura. En total se incrementan en cerca de diez puestos para desarrollar nuevas formaciones en nuestra sede.

## Con la formación en Matelec

También se colaboró de forma activa en Matelec, por ejemplo en las masterclass ofrecidas en el stand de Fenie, concretamente con el taller de energía solar fotovoltaica, en el que Epyme aportó una bancada con equipos. Igualmente participó en una de las mesas redondas sobre certificados de profesionalidad y formación.

## Certificados de profesionalidad

Epyme, en el último trimestre, ha iniciado el camino para formar a los instaladores mediante la fórmula de certificados de profesionalidad para frío industrial. Estos certificados acreditan competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad.

## CURSOS CELEBRADOS EN EL CUARTO TRIMESTRE

Trabajos verticales 30 h.  
Trabajos en Altura 12 h (2 ed.)  
Asesor Energético Fenie Energía  
Renovación Agentes Fenie Energía (2 ed.)  
Electricidad en Viviendas 30 h.  
Curso Preparatorio RITE Aselar  
Preparatorio RITE  
PRL Electricidad 6 h.  
PRL Fontanería y Climatización 6 h.  
PRL Fontanería y Climatización 20 h.  
PF1 Gases Fluorados  
PF8 Gases Fluorados  
Especial Repaso Gas  
Curso Media Tensión  
Módulo Gas Natural  
Curso Trabajos en Tensión (2 ed.)  
Curso Revisión Inst. y Aparatos de gas.  
Plataformas Elevadoras (2 ed.)

## CURSOS PROGRAMADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE

Cursos de PRL  
Curso tramitador PUES  
Agente de puesta en marcha  
RITE 07 de 450 horas (fin de semana)  
Cursos de gases fluorados: programas formativos: 1, 2, 3A, 3B, 6 y 8  
Legionella  
Actualización legionella  
Grupos de presión  
Trabajos en altura  
Primeros auxilios  
Trabajos recintos subterráneos  
Utilización equipos de medida  
Curso construcción de conductos para la distribución de aire  
Curso Asesor Energético Fenie Energía  
Carretillero  
Operador de calderas  
Grupos de presión  
Montaje Split  
TTBT

# Datos de contacto de empresas del sector

DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN

PROFESIONALES RECLAMOS Y REGALOS DE EMPRESA

**BW**  
PUBLICIDAD

**Bernardo Muñoz Muriel**

MECHEROS BOLÍGRAFOS PEGATINAS  
CAMISETAS GORRAS  
AGENDAS ABANICOS LLAVEROS

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

J.M. Pérez

Gas

Inspección. Mantenimiento.

TU INSTALADOR DE CONFIANZA

TELÉFONO  
601336457

Especialistas  
en gas

**José Mº Pérez**  
Tu Instalador de Confianza

Inspección-Revisión, Mantenimiento e Instalación de Gas Natural y Butano.  
Instalador Autorizado-Habilitado de gas, Categoría A.  
Agente de puesta en marcha -A.P.M.R.  
tuinstaladordeconfianza@hotmail.com  
www.tuinstaladordeconfianza.com

**LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL S.L.**  
MONTAJES Y REPARACIONES

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

**artesar**  
ILUMINACIÓN LED

- 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

CE

GRUPO **88** **SISTEMAS DE SEGURIDAD**  
"Vigila por Usted"

- 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.C.S.P. Nº 3036

**Epyme**

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

miguelpoo@epyme.org

**ENVICOR SL**  
Servicios energéticos

"Estamos preocupados por el medio ambiente y por la economía de nuestros clientes"

CONTACTA CON NOSOTROS. TE AYUDAREMOS A REDUCIR TU CONSUMO

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



# cuarto trimestre de 2016

**BAXI**  
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN

**Cámara**  
Sevilla

**Cfrica** S.L.

 **ecoFOREST**  
estufas | pellets | geotermia | aerotermia

**ecotic**  
RECICLANDO PARA CREAR

**EMMETI**  
IBERICA

  
**gasNatural**  
Distribución

**GESYCAL**  
GESTIÓN Y CALIDAD

**GROHE**

 **INARTEC**  
Ingeniería y Arquitectura

**testo**

**JUNKERS**  
Grupo Bosch

  
**PREVERYS**  
Seguridad y salud laboral

  
**Programación**  
INTEGRAL

  
**RECLEC**  
RECICLADO DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS, S.A.

  
**Saunier Duval**

**Schneider**  
Electric

**GRUPO**  
**siccis**

**Split Mania**  
El almacén del profesional

 **Vaillant**

# Schneider Electric visita Sevilla por partida doble con su roadshow “Are you ready?” y con el Smart Panel

Mostrar los lanzamientos estratégicos de la Compañía en el campo de la conectividad y digitalización, es el propósito que ha animado a Schneider Electric a poner en marcha el roadshow que, bajo el nombre de ‘Are you Ready?’, visitó la ciudad de Sevilla con una propuesta planteada como un viaje del pasado al futuro. Días después la empresa presentó su propuesta de Smart Panel en las instalaciones de Epyme.

Are you ready? está encaminada a mostrar a los clientes -no sólo de Sevilla sino también de Valencia, Madrid, Santiago de Compostela, Bilbao y Barcelona- las novedades más importantes de la Compañía en el campo de la conectividad en cuadros eléctricos, automatización de edificios y hogares o monitorización de equipos, entre otros.

De esta forma se ofrecía una experiencia de viaje en el tiempo yendo del pasado al futuro. Los profesionales asistieron entonces a una clase magistral sobre las novedades de Schneider, para acto seguido realizar una visita a la exposición de producto.

Pero además de conocer en detalle esas nuevas soluciones, así como todo el valor añadido que aportan al mercado, se pudo acceder de forma directa a la tecnología que redefine la energía en cuanto a conectividad, seguridad e inteligencia adaptada a todo tipo de dispositivos.

Focalizan desde la compañía en el objetivo final de todo ese profundo trabajo de innovación, que no es otro que “el seguir liderando el sector”, basándose en los cinco principios que definen la estrategia de Schneider Electric en el desarrollo de nuevas soluciones. Así, todos los nuevos productos y soluciones de la compañía añaden nuevo valor a sus clientes, en muchos casos trabajando en colaboración directa con ellos, mantienen la fiabilidad y la seguridad como elementos indispensables en sus desarrollos. Sin olvidar la simplicidad y el diseño ergonómico.

Del mismo modo, Schneider Electric tiene en cuenta que, a menudo, sus productos forman parte de un sistema modular más complejo al que deben adaptarse con facilidad. Por último, pero en este mismo sen-



Los instaladores sevillanos en el pabellón de la Navegación con Are you Ready?



El smart panel fue presentado posteriormente en las instalaciones de Epyme

tido, la multinacional tiene en cuenta que todos sus nuevos productos puedan conectarse mediante protocolos abiertos y cuenten con elementos de ciberseguridad incluidos desde la etapa de diseño. Cinco pautas que cumplen todos los nuevos productos y soluciones y que se podrán ver durante todo el roadshow.

## Smart Panel en Epyme

Schneider Electric, presentó unos días después su producto estrella el “Smart Panel”, el cuadro de distribución eléctrica que permite gestionar el consumo energético de los edificios.

Esta solución, aporta inteligencia al cuadro de baja tensión, logrando un mayor ahorro energético en las instalaciones, manteniéndolas seguras y mejor conectadas.

El ponente de la misma fue Eduard Mirabet en representación de Schneider Electric que desarrolló el concepto Smart Panel y sus soluciones para arquitecturas y aplicaciones para el sector terciario y residencial. Además se realizó una demostración de la gestión del cuadro inteligente con todos los instaladores asistentes.

# Gas Natural Distribución realiza dos cursos sobre grandes consumos y nuevos suministros

Los días 3 y 16 de noviembre, Epyme acogió sendas Jornadas Formativas relativas al mercado de Gran Consumo de Gas Natural y sobre herramientas comerciales de nuevos puntos de suministro, a cargo de la Universidad Extendida. Se trató de una formación muy especializada en la que a lo largo de 7 horas se impartieron distintas materias. La seguridad en las instalaciones, el “momento cliente” y las aplicaciones del gas en instalaciones de gran consumo.

Al inicio de la primera de las jornadas los instaladores pudieron comentar su experiencia con Gas Natural y sus actividades principales en colaboración con la Compañía.

Seguidamente se comentaron dos de las campañas que Gas Natural desarrolla entre sus colaboradores como lo son el “Contacto de seguridad” y el “Momento cliente”.

El “Contacto de seguridad” forma parte del compromiso que adquiere Gas Natural Fenosa en materia de seguridad y de la estrategia global de la Compañía. Por eso, la prevención de riesgos es un factor clave que rige el liderazgo empresarial y que se apoya en sólidos principios.

Otro de los puntos de la formación tuvo que ver con las distintas aplicaciones del gas en instalaciones de gran consumo en función de la actividad del negocio.

Se pudieron comprobar también las necesidades y características especiales de distintos consumidores como la hostelería, la sanidad, la restauración, los comercios, talleres industriales, educación, grandes superficies y otras actividades comerciales e industriales.

En este sentido se comentaron las distintas normativas que atañen al colaborador de Gas Natural, así como los cálculos asociados a cada una de las instalaciones.

Otro de los módulos estuvo dedicado al estudio de las tarifas de gas natural doméstico, comercial, e industrial.

Para finalizar se explicó la comercialización en los sectores Secundario /Terciario y como “ser socios de nuestros clientes” convirtien-



La Universidad Extendida forma a los instaladores adheridos a la oferta pública

do al instalador en un asesor energético identificando el potencial existente en cada una de las instalaciones, las necesidades reales del cliente, y resolviendo las objeciones y dudas que puedan surgir.

## Herramientas comerciales de nuevos puntos de suministro de Gas Natural

Posteriormente el 16 de noviembre tuvo lugar en Epyme la tercera edición del “Curso básico para comerciales de nuevos puntos de suministro”, a través también de la Universidad Extendida de Gas Natural.

El curso fue dirigido a aquellos asociados que quisiesen participar en la actividad de comercialización de nuevos puntos de suministro de Gas Natural Distribución, en el ámbito de la Oferta Pública.

La formación se centró en conceptos básicos de la operativa y proceso comercial de la Distribuidora. El objetivo fue el de mejorar el proceso de venta de los comerciales (a nivel

de habilidades y herramientas) y así conseguir llevar a cabo su trabajo con mayor éxito.

## Presentación de la oferta pública 2017

Gas Natural Distribución presentó el pasado 20 de diciembre su Oferta Pública para 2017.

Gas Natural Distribución lanza anualmente una Oferta Pública, abierta a cualquier empresa, grupo de empresas o profesionales instaladores, que tengan interés en colaborar en la conexión de nuevos puntos de suministro a la red de distribución de gas natural. Existen distintos contratos según la tipología de mercado a tratar.

Durante el mes de enero Epyme, en colaboración con Gas Natural, realizará en sus instalaciones una jornada informativa para dar a conocer a los socios las novedades de la Oferta Pública.

# Sime inició un Road Show para la presentación mundial de la Murelle Revolution

El Road Show puesto en marcha por Sime pasó por las instalaciones de Saneamientos Cruz el pasado 8 de noviembre. Con una serie de actos en distintas delegaciones a nivel internacional se ha presentado la novedosa Caldera MURELLE REVOLUTION, la única caldera híbrida del mercado A++ con un alto nivel de eficiencia y bajas emisiones contaminantes.



Los instaladores al inicio del road show

Durante el roadshow se explicaron las distintas características de la novedosa Murelle Revolution y también hubo tiempo para comentar el funcionamiento de los Kit hybrid y de los sistemas Open Hybrid MEM sistema híbrido formado por una caldera, una bomba de calor aire-agua y un sistema solar térmico (opcional).

## Innovación Murelle

Comenzando por las dimensiones, que son las de una caldera con acumulador, la murelle revolution y su bomba de calor no necesitan unidad externa: ambos generadores están alojados en el interior de la envolvente. El circuito frigorífico está sellado de fábrica y no necesita intervenciones en fase de instalación. Además la potencia eléctrica absorbida por la bomba de calor es inferior a 1 kW.

La Murelle Revolution requiere las típicas conexiones de agua y gas y, en caso de ins-

talación interna, dos orificios de 160 mm de diámetro en la pared perimétrica para absorber el calor del aire externo. Como alternativa, la Caldera Murelle Revolution es idónea para la instalación externa en un lugar parcialmente protegido. La clase alta de eficiencia combinada con la ausencia de intervenciones invasivas en la instalación convierte a la Caldera Murelle Revolution en la solución ideal para el reciclado energético de los edificios existentes.

La innovación de la Caldera Murelle Revolution es el circuito de la bomba de calor que integra dos evaporadores: uno intercambia con el aire externo mediante los conductos obtenidos en la parte superior de la máquina y el otro es un innovador y patentado intercambiador humos/fluidos termovector que permite recuperar el calor restante de los productos de la combustión. Los humos de una caldera de condensación tienen una temperatura relativamente elevada,

tal que permita la evaporación del gas contenido en el circuito con compresor. De esta manera el COP de la bomba de calor permanece prácticamente constante independientemente de la temperatura del aire externo. Para tener una idea de la eficiencia del conjunto bomba de calor/caldera basta pensar que los humos de la combustión salen del aparato después del cambio con temperaturas alrededor de los 10°C. Desde el punto de vista hidráulico, el condensador de la bomba de calor está colocado en serie respecto al intercambiador de la caldera y precalienta el retorno de la instalación permitiendo a la caldera trabajar con una diferencia de temperatura entre ida y retorno y por lo tanto modular la potencia fijada; de esta manera el consumo de metano se reduce como también las emisiones de CO<sub>2</sub> en la atmósfera.

## Filosofía Sime

Gestiona el funcionamiento de los dos generadores una filosofía desarrollada por Sime, integrada en el mando a distancia que dialoga con caldera y bomba de calor mediante protocolo ModBus. Si la temperatura externa es superior a un valor definido mediante parámetro (por defecto -7°C) arrancan en rápida sucesión tanto la bomba de calor como la caldera. Cuando se acerca al punto de ajuste la caldera iniciará a modular la potencia hasta cuando se satisface la necesidad de calor y se apagarán ambos generadores. Si la temperatura externa es superior a 7°C (valor modificable mediante parámetro) se accionará sólo la bomba de calor. La caldera entrará en el caso en que, dentro de un tiempo definido, no se pueda satisfacer la necesidad sólo por parte de la bomba de calor.

# Grupo Siccis indicó los principios básicos de instalaciones en atmósferas explosivas

El pasado 9 de noviembre se celebró, dentro del ciclo de jornadas formativas de Epyme, una interesante ponencia sobre evaluación del riesgo de las instalaciones eléctricas en atmósferas explosivas de la mano de nuestro socio colaborador el Grupo Siccis, S.A. Marta Gracia Pérez, Directora Comercial de la empresa, fue la encargada de desarrollar el contenido de la actividad.

La jornada comenzó con la definición de atmósferas explosivas que se entiende por toda mezcla, en condiciones atmosféricas, de aire y sustancias inflamables en forma de gas, vapor o polvo en la que, tras la ignición, se propaga la mezcla no quemada.

## Tipos de atmósferas

Se distinguen dos tipos de atmósferas ATEX:

-Atmósferas de gas explosivas: mezcla de una sustancia inflamable en estado de gas o de vapor con el aire, en la que, en caso de ignición, la combustión se propaga a toda la mezcla no quemada.

-Atmósfera con polvo explosivo: mezcla de aire, en condiciones atmosféricas, con sustancias inflamables bajo la forma de polvo o fibras, en la que, en caso de ignición, la combustión se propaga al resto de la mezcla no quemada.

No se incluye en la definición de ATEX el riesgo de explosión de sustancias inestables, tales como los explosivos, material pirotécnico y peróxidos orgánicos o cuando las mezclas explosivas están sometidas a condiciones no consideradas como atmosféricas normales, como es el caso de mezclas sometidas a presión.

## Marco reglamentario

También se explicó el marco reglamentario que deben cumplir los equipos eléctricos y no eléctricos que se instalan en lugares donde se pueden formar Atmósferas Explosivas. Estos equipos deben cumplir unos requisitos, obtener una certificación y ser marcados conforme a las disposiciones dictadas por el



Representantes de Siccis durante la jornada

Real Decreto 400/1996 que transpone la Directiva 94/9/CE (ATEX 100).

Además están incluidos el Real Decreto 681/2003 sobre protección de la salud y seguridad de los trabajadores expuestos a los riesgos derivados de la presencia de atmósferas explosivas en el lugar de trabajo (Trasposición de la Directiva 99/92/CE) y la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales (Art. 43 Ley 31/1995 LPRL).

Dentro de las exigencias normativas se explicó la función y elaboración del documento de protección contra explosiones, así como la clasificación de las áreas de riesgo.

Igualmente se mostró la importancia de la ventilación y la extracción en las estancias con riesgo de explosión.

Para finalizar se comentó el procedimiento de clasificación de zonas para gases y

vapores, así como el procedimiento de clasificación de zonas para polvo, explicados ambos con distintos ejemplos.

## Grupo Siccis

El Grupo Siccis, lleva más de cuatro décadas trabajando en el sector eléctrico, fabricando y comercializando productos destinados a la protección de instalaciones eléctricas y a la estanqueidad de pasos de cable.

Actualmente, representa en el territorio español a importantes fabricantes extranjeros de material eléctrico antideflagrante con certificado ATEX y ofrece a sus clientes una amplia gama de productos (iluminación fija y portátil, cajas, mandos de control, prensaestopas, calefacción, etc.) para zonas clasificadas. Grupo Siccis es capaz, no sólo de ofrecer productos especializados, sino que también puede facilitar soluciones a medida para el instalador.

# laxxon presentó su novedoso sistema de calefacción solar en Epyme

El pasado 17 de noviembre Epyme celebró una Jornada a cargo de su Socio Colaborador laxxon Energía. Presentaron en su jornada, a nivel técnico, la tecnología solar térmica de calentamiento de aire para calefacción y agua caliente sanitaria.

laxxon Energía es una joven empresa sevillana que trabaja en el sector de las energías renovables y eficiencia energética. Están especializados en captadores solares de calentamiento de aire para producción de calefacción, A.C.S. y aplicaciones industriales que requieran aire caliente.

El evento fue desarrollado por Francisco Javier Palomo Guerrero y Álvaro Parejo Fernández ingeniero e instalador de laxxon Energía. Durante el mismo se realizó la presentación del Sistema de Calefacción Solar de laxxon Energía, que utiliza captadores solares térmicos para producir calefacción y agua caliente sanitaria.

## Funcionamiento

El sistema emplea aire como fluido caloportador en el interior de los captadores solares.

El aire se impulsa mediante un ventilador a través de unos conductos aislados, para minimizar las pérdidas térmicas, y se introduce en el interior del recinto considerado.

El aire caliente se distribuye por el recinto y el calor se transmite a los muros y cerramientos del edificio que actúan como un acumulador de calor.

Un sistema de control automático desarrollado por laxxon Energía, permite alcanzar la solución más óptima de confort y consumo. Dicho sistema de control se regula automáticamente según las condiciones ambientales y necesidades de calefacción.

## Prestaciones del sistema

- Máximo rendimiento: 89% de eficiencia.
- Potencia instantánea ofrecida por 8 captadores solares (19 m<sup>2</sup>) en condiciones normales de operación: 14,4 kW térmicos, con un consumo menor a 0,25 kW eléctricos.



El joven equipo de laxxon se puso manos a la obra para colaborar con los instaladores

- Tiempo de vida de la instalación: 30 años.
- Amortización de la instalación en 5 años.
- Factor de cobertura solar anual para calefacción: superior al 75%.
- Factor de cobertura solar anual para ACS: superior al 65%.

## Ventajas

- Ahorro muy elevado en fuentes de energía convencionales durante el tiempo de vida de la instalación: disminución del consumo de energía eléctrica y de combustibles fósiles.
- Sistema sostenible con el medio ambiente: disminución de las emisiones de gases de efecto invernadero y de la dependencia energética al emplear energía limpia.
- Aumento de la calificación energética.
- Valor añadido: ventilación de aire cálido en el interior del recinto, lo que implica una renovación de aire total varias veces al día

empleando un filtro de elevada calidad lo cual favorece un ambiente saludable libre de mohos y humedades.

- Los colectores no emplean ningún líquido caloportador. No se corre el riesgo de que el mismo se congele o hierva.
- Los colectores por aire funcionan a temperatura más baja: son más eficientes y pueden integrarse a sistemas convencionales.
- Otros usos: precalentamiento de aire para diferentes procesos industriales.

## Solución global de laxxon

La empresa garantiza un estudio personalizado de cada instalación para así obtener las prestaciones óptimas del sistema, cuantificando mediante un software informático los ahorros energéticos que se obtendrán durante la vida útil del producto.

laxxon realiza el diseño total de la instalación para su posterior ejecución y el control del sistema de forma automática y sin la intervención del usuario para obtener las mejores condiciones posibles de confort y eficiencia energética y realiza un seguimiento de la instalación durante 24 meses para asegurar el correcto funcionamiento de la misma.

***laxxon busca instaladores de RITE para colaborar. Si estás interesado contacta en: [administracion@iaxxon.com](mailto:administracion@iaxxon.com)***

# KPS recuerda a los instaladores los pasos para una buena inspección de baja tensión

KPS Soluciones visitó las instalaciones de Epyme el pasado 24 de noviembre para celebrar una jornada técnica sobre inspecciones eléctricas en baja tensión. El desarrollo de la jornada lo llevó a cabo un completo equipo de KPS Soluciones, que habló sobre los aspectos generales que se deben tomar en cuenta en una inspección de baja tensión, así como los principales indicadores de la calidad de la energía eléctrica.

Durante el acto el Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión tuvo mucho protagonismo, estudiando sus aspectos generales en lo que respecta a la verificación e inspección de instalaciones.

A continuación se analizaron las distintas aplicaciones existentes para la medición de instalaciones y cómo realizar la interpretación de los resultados.

Entre otras se estudiaron las medidas de continuidad de los conductores de protección, las medidas de la resistencia de aislamiento de los conductores y de la resistencia de aislamiento de suelos y paredes, cuando se utilice este sistema de protección.

También se actualizaron conceptos como el de medida de la rigidez dieléctrica, comprobación del funcionamiento de la instalación, medida de la impedancia de bucle.

Para finalizar el bloque de medición e interpretación se realizó la comprobación de la secuencia de fases.

## Calidad de la energía eléctrica

Posteriormente se analizó el concepto de calidad de la energía eléctrica, entendida como el indicador del nivel de adecuación de la instalación para soportar y garantizar un buen funcionamiento de sus cargas. También se estudió el concepto de perturbación eléctrica que puede afectar a la tensión, a la corriente o a la frecuencia.

Dichas perturbaciones eléctricas pueden originarse en las instalaciones del usuario, las cargas del usuario o la compañía eléctrica.

Los costes producidos por un mal suministro eléctrico pueden ser importantes ocasionando pérdidas de producción, productos dañados y costes energéticos.



El equipo de KPS en la presentación de la jornada

En KPS se ofrece a los instaladores una amplia gama de instrumentos para el análisis de la calidad de energía eléctrica destinados a la localización y solución de problemas, las tareas de mantenimiento preventivo y el registro y análisis a largo plazo en aplicaciones industriales y redes de suministro.

Finalmente, se realizaron ejemplos prácticos del funcionamiento de este tipo de equipos.

## Black week 2016

Para finalizar se presentaron las promociones especiales para instaladores con un protagonismo especial de la Black week de KPS con descuentos directos en algunos casos superiores al 50%.

Igualmente se mostraron los distintos Kits que ofrece KPS al instalador como el Kit REBT Categoría Especialista Completo, o el Kit REBT Comprobador de seguridad + Pinza vatimétrica + Pinza de fugas, entre otros.

Estos Kits de la marca Metrel tienen como protagonista al comprobador de seguridad MI 3100 SE EurotestEASI.

Este es un instrumento de medida multifunción rápido, preciso y fácil de usar que realiza todas las pruebas necesarias para verificar una instalación de BT acordes a la IEC/EN 61557. Además el MI 3100 SE EurotestEASI permite monitorizar la tensión online, pruebas de secuencia de fase y mediciones de resistencia de tierra. EurotestEASI está equipado con las características de fusibles y RCD's para la evaluación de los resultados mediante el test PASA / NO PASA.

## Sobre KPS

KPS Soluciones nace con la misión de diseñar, desarrollar y fabricar productos con el máximo nivel de calidad y competitividad, estando especializados en eficiencia energética y soluciones industriales. Está formado por un equipo de profesionales de dilatada experiencia en el mercado eléctrico e industrial durante más de 20 años. Personal tanto técnico, de proyectos como comercial.

La empresa presta todos los servicios de aprovisionamiento, gestión del stock y suministro a clientes.

# Siemens abre la puerta de la Industria 4.0 y la digitalización con su gira Siente el ritmo...

Con el lema "Siente el ritmo... súmate a la Digitalización", la compañía apuesta por una nueva herramienta preparada para fabricar productos cada vez más personalizados sin perder las ventajas de la producción en serie. Enmarcadas en sus Jornadas de Innovación 2016, la gira recorrió 24 ciudades españolas, para presentar la nueva Versión 14 de la plataforma de software Total Integrated Automation (TIA) Portal.



Las mejores soluciones para automatización industrial de Siemens presentados a los socios

Siemens abrió las puertas de par en par de la Industria 4.0 y la digitalización a Sevilla con la presentación de la nueva Versión 14 de la plataforma de software Total Integrated Automation (TIA) Portal, que amplía sus funcionalidades con computación en La Nube, Internet de las Cosas y simulación virtual del hardware. Gracias a esta herramienta, se integra por primera vez la automatización y la digitalización con el objetivo de fabricar productos cada vez más personalizados con unos costes de producción y unas características similares a la fabricación en serie.

Desde el 8 de noviembre y hasta el 1 de diciembre, el Innovation Tour 2016 recorrió 24 ciudades de la geografía española con el lema "Siente el ritmo... súmate a la Digitalización".

El TIA Portal V14 supone un salto cualitativo en la Cuarta Revolución Industrial, ya que permite cerrar el círculo de la digitalización del modelo productivo, desde la etapa de diseño del producto, hasta la obtención de datos de producción. Para

ello, aporta herramientas como Cloud Connector y PLCSim Advanced, que permiten la programación remota de una máquina o la virtualización completa de parte de la instalación. Así, se puede diseñar, modificar o actualizar una planta de producción sin ni siquiera haber colocado un tornillo.

### **Totally Integrated Automation.**

TIA Portal es la clave para liberar todo el potencial de Totally Integrated Automation. El software optimiza todos sus procedimientos de procesamiento, operación de máquinas y planificación. Con su intuitiva interfaz de usuario, la sencillez de sus funciones y la completa transparencia de datos es increíblemente fácil de utilizar.

Herramientas de estas características allanan el camino de la digitalización y mejoran la eficiencia de los procesos de producción. Es lo que ya ha ocurrido en la planta de Maserati, donde se ha logrado reducir el tiempo de puesta en el mercado de sus coches un 30 por ciento, se pueden entregar hasta 70.000 versiones diferentes del

mismo vehículo y se producen hasta tres veces más automóviles que antes.

### **Otras características**

Basado en la premisa "one for all" TIA Portal combina parametrización y programación de los componentes de automatización - desde los controladores y paneles de operador hasta los Drivers. En TIA Portal V14 se ha integrado para aplicaciones de control de movimiento un paquete armonizado, que comprende Simatic Advanced Controller y el sistema Servo- Drive Sinamics. Este nuevo paquete permite a los usuarios resolver tareas de control de movimiento avanzados.

La nueva función multi-usuario se aplica para los conceptos de trabajo descentralizados. Esto proporciona un acceso eficiente y simultáneo de varios usuarios a un proyecto en el servidor, basado en la sincronización automática.

Otras nuevas funcionalidades en TIA Portal V14 reducen los requisitos de ingeniería y aumentan la transparencia en las operaciones. La opción ProDiag ofrece una monitorización detallada de máquinas y plantas con costes de configuración y visualización mínimos y proporciona apoyo, gracias a la generación de código automático y sincronización de los paneles de operador.

### **Acerca de Siemens España**

Siemens España tiene 3.342 empleados en nuestro país (excluyendo las empresas participadas al 50%). La compañía cuenta en España con centros de competencia mundial en los que innova, fabrica y exporta como Cornellà (material ferroviario), Getafe (equipos de radiodiagnóstico portátiles) o Rubí (material eléctrico).

# Testo comenta con el instalador el procedimiento de la medición de combustión

En la última jornada técnica de 2016 en Epyme, el pasado 12 de diciembre, se realizó un estudio sobre la combustión en los sistemas térmicos, a cargo de nuestro socio colaborador Testo. En la misma se habló de la teoría de la combustión y de la realización e interpretación de las medidas, así como el mantenimiento del propio analizador de combustión y los distintos instrumentos para sistemas de calefacción.



Las mejores soluciones para automatización industrial de Siemens presentadas a los socios

En una jornada formativa dirigida a los instaladores y mantenedores de sistemas térmicos con generadores de calor por combustión, se dieron a conocer las medidas e instrumentos clave relacionados con la actual normativa.

El encargado de desarrollar la jornada fue Pedro Brandoli, Sales Manager de TESTO.

## Teoría de la combustión

En este primer punto se estudiaron los gases resultantes de una combustión como el CO<sub>2</sub>, SO<sub>2</sub>, NO<sub>x</sub> y hollín, entre otros componentes.

Todos estos gases son contaminantes, tienen un efecto negativo en el clima y pueden suponer un riesgo para la salud de las personas. Por estos motivos, es esencial establecer unos procesos de combustión eficientes, tanto para optimizar el rendimiento de la caldera como para reducir las emisiones a la atmósfera y ahí puede actuar el instalador.

## Qué y cómo medir

La medición de la combustión en las calderas domésticas no sólo sirve para determinar si funciona correctamente y si cumple con la normativa vigente; también sirve para asegurar que la calefacción se aprovecha al máximo y que se usa con un importante ahorro energético.

De esta forma con la medición y revisión se evitan peligros al usuario (una mala combustión puede liberar demasiado CO, gas altamente nocivo) y se optimiza el rendimiento del sistema, lo que supone una disminución del gasto en calefacción y ACS. Además, la reducción del consumo energético beneficia al medio ambiente.

Cómo interpretar las mediciones y cómo realizar el procedimiento de la medición, fue otro de los puntos más interesantes de la jornada.

En este punto las disposiciones legales para sistemas de calefacción establecen una serie de mediciones de presión con los manómetros adecuados, como por ejemplo la presión en la toma de gas como presión

del flujo (antes de la puesta en marcha de la caldera). Si no se alcanza la presión mínima en la llave del aparato, no podrá validarse la instalación hasta que la empresa suministradora no subsane la anomalía. Para la medición de la presión en la toma de gas se conecta un manómetro en las boquillas de medición correspondientes de las válvulas de la caldera de gas con la llave de gas cerrada. Con llave de gas abierta se lleva el quemador a la potencia máxima mediante el menú de mando correspondiente y se mide la presión en la toma de gas como presión de flujo.

Igualmente se analizaron los detectores de fugas Testo que ayudan a detectar y localizar la fuga con gran precisión, indican el nivel de fuga que existe e incluso alertan del nivel de peligro de la misma.

Todo esto de la forma más sencilla y exacta como corresponde a los detectores de fugas electrónicos portátiles de gas combustible.

Otro de los aspectos para el análisis fue el cómo realizar el mantenimiento del analizador de combustión y los distintos instrumentos para sistemas de calefacción teniendo en cuenta la normativa aplicable.

## Servicio de calibración.

Por último se explicaron los servicios de calibración de equipos Testo que consiste en comparar el valor de medición de un instrumento a calibrar con el valor de medición de un instrumento de referencia en determinadas condiciones. La calibración de instrumentos de medición contribuye en gran medida al aseguramiento de la calidad, así como a evitar productos defectuosos que den pie a reclamaciones.

# RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS



## OCTUBRE

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



## NOVIEMBRE

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



## DICIEMBRE

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



# EN EL CUARTO TRIMESTRE DEL AÑO 2016

3	Curso PRL Fontanería y clima 20 h.	17	Curso de Trabajos en Altura 12 h.		
3	Curso PF1 Gases Fluorados	19	Congreso Conaif		
4	Junta Directiva Epyme	20	Curso de Trabajos Verticales 30 h.		
6	Mesa técnica Endesa	25	Matelec y Mundo del Instalador		
6	Jornada inspecciones periódicas	25	Jornada Ecoforest		
6	Curso Especial repaso de Gas	26	Comité Ejecutivo Fenie		
10	Curso PRL Electricidad 6 h.				
13	Curso PRL Fontanería y clima 6 h.				
13	Curso Preparatorio RITE OCT-16				
2	Curso de Trabajos en Altura 12 h.	16	Comité Ejecutivo Fenie	30	Reunión Secretarios Fenie
3	Formación Gas Natural: grandes consumos	16	Jornada Japón Matarí	30	Jornada Siemens
4	Curso Asesor Energético de Fenie Energía	17	Jornada Iaxxon		
8	Curso Electricidad en Viviendas 30 h	21	Jornada Schneider Electric		
9	Jornada Siccis	22	Renovación agentes de Fenie Energía		
14	Curso Gases Fluorados	23	Renovación agentes de Fenie Energía		
15	Reunión Fadia-Adime	24	Jornada KPS		
16	Formación Gas Natural: comercialización	28	Curso Trabajos en Altura		
1	Junta Directiva Fadia	19	Curso Media Tensión		
1	Reunión Secretarios Fenie Energía	19	Curso revisión Instalaciones de Gas Natural		
12	Curso módulos Gas Natural	20	Presentación Oferta Pública Gas Natural		
12	Junta Directiva de Epyme	21	Reunión Fundación Epyme Fundación La Caixa		
12	Jornada Testo	21	Patronato Fundación Epyme		
13	Comité Ejecutivo Fenie	22	Curso Plataformas Elevadoras		
13	Junta Directiva de Fenie	23	Curso Plataformas Elevadoras		
14	Consejo de dirección Fenie Energía				

## Simon premiado en Matelec por su innovación y diseño

Simon ha sido galardonado en los III Premios del Salón Internacional de Materiales, Técnicas y Soluciones Constructivas (Construtec) a la Innovación y la Eficiencia con su nueva serie Simon100 en la categoría de Instalaciones Eléctricas. Además, la compañía también ha sido reconocida con el Premio Arquitectura Efímera al mejor stand en Matelec que concede Arquitectura con Eñe y con los Premios Fuera de Serie Diseño e Innovación.

El objetivo de los Premios Construtec es valorar y distinguir aquellas empresas que han aportado productos innovadores que marcarán el futuro en el

sector eléctrico tanto a nivel tecnológico, como de diseño, funcional o instrumental. Simon100 es una colección revolucionaria en cuanto a usabilidad, innovación estética y técnica. Se trata de un interruptor de instalación tradicional que se puede convertir en inteligente gracias a las posibilidades que ofrece el Internet de las Cosas (IoT). Su principal característica es la usabilidad, ya que facilita a las personas la interacción con el mecanismo de una forma intuitiva y sencilla, al ser la primera interfaz con accionamiento por pulsación con la mano.

Por otro lado, el Premio Arquitectura Efímera ha distin-



guido a Simon por la innovación, diseño y originalidad de su amplio stand de 600m<sup>2</sup>, diseñado por el Estudio Antoni Arola, galardonado, entre otros, con el Premio Nacional de Diseño en 2003, con un Red Dot Design Award en 2012 y con el Premio Delta de Plata en cuatro ocasiones. En este dinámico espacio la Compañía centenaria ha organizado un programa lleno de actividades incluyendo la presentación de su serie conmemorativa, Simon100, además

de programas formativos y exhibición de otras gamas de productos innovadores.

Asimismo, Simon también recogió en Barcelona el galardón de la primera edición de los Premios Fuera de Serie Diseño e Innovación (2016) en la categoría Tecnología que reconoce los mejores productos 'made in Spain' lanzados en 2016. Esta condecoración es un reconocimiento más a la serie Simon100 que destaca por su innovación, diseño y vanguardia.

## Grupo Electro Stocks participa por primera vez en Matelec

La Compañía ha sido una de las dos únicas representantes del sector de la distribución en el evento, contando por primera vez con un stand propio de 32 m<sup>2</sup> en una de las ubicaciones que acaparó un mayor tráfico por su proximidad a la popular zona 'El mundo del instalador'.

Dentro del programa de jornadas del Salón, Grupo Electro Stocks impartió dos conferencias. La primera, titulada 'En busca del éxito: claves para el desarrollo de una empresa instaladora', a cargo de Juanjo Catalán, socio director y fundador de la consultoría ADN.

La segunda, en colaboración con Prysmian Group, abordó un tema de especial relevancia y actualidad en el sector: los

aspectos que los instaladores deben tener en cuenta al hilo de la aprobación del nuevo Reglamento Europeo de Productos de la Construcción, que entrará en vigor en 2017.

Para Josep Figueras, Director de Marketing del Grupo, "Matelec es la cita ferial de referencia en nuestro sector y por eso hemos decidido redoblar nuestra presencia en su presente edición, a través de un stand propio y de nuestra participación activa en su programa de conferencias."

Tras su paso por Matelec, Grupo Electro Stocks albergará en Madrid durante el primer trimestre de 2017 su popular Electro FORUM, que en 2016 reunió a más de 2.500 profesionales en Santiago de Compostela.

## Programación Integral sorprende en Matelec 2016

Programación Integral, empresa especializada en software profesional, lanzó en Matelec dos nuevos módulos para la gestión empresarial, PiConec y FlowGes, asimismo presentará nuevas funciones en Visión Artificial y la versión 16 de sus ERP's.

PiConec es una aplicación multiplataforma que facilita la conexión entre empresa, clientes y empleados desde cualquier dispositivo con conexión a internet. El módulo Flowges permite diseñar workflows. Los workflows o flujos de trabajo permiten controlar en qué momento se encuentra cada tarea, fijar procesos de control y aprobación; notificar a clientes, proveedores y empleados los cambios



de estado, así como agendar y notificar las gestiones.

Por otra parte Visión Artificial se ha consolidado, en sólo dos años, como herramienta imprescindible para cientos de empresas del sector, ya que permite dedicar al personal a tareas realmente productivas, aportando a la empresa rentabilidad instantánea con un retorno de la inversión menor a dos meses.

## Obo Bettermann patrocinó el concurso jóvenes electricistas

Obo Bettermann prestó su apoyo en Matelec, a la "XIV edición del Concurso Nacional de Jóvenes Instaladores" de Fenie. La firma suministró el canal para mecanismos Rapid 80 que los participantes montaron según el esquema diseñado por la organización.

El concurso, celebrado del 25 al 28 de octubre, reunió a un total de 25 participantes que buscaron convertirse en el "mejor joven instalador nacional".

En esta edición, las asociaciones representadas fueron Apeme (Alicante), Aselec (Valencia), Asturias Energía (Asturias), Gremi BCN (Barcelona), Apei (Hospitalet), Asemiet (Cáceres), Asiecan (Cantabria), Aiecs (Castellón), Asinec (La Coruña), Aaie (Granada), Asemie (Ibiza), Apejaen (Jaén), Aielpa (Las



Palmas), Apietel (León), Apiel (Lugo), Apiem (Madrid), Asinem (Mallorca), Gremio de Instaladores de Murcia (Murcia), Aen (Navarra), Asprinelpa (Palencia), Apiet (Segovia), Epyme (Sevilla), Apies (Soria), Asinelte (Tenerife), Apremie (Valladolid), Aeza (Zamora) y Aeiez (Zaragoza).

## Supraeco, la gama de bombas de calor aire/agua de Junkers

Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, lanza al mercado su nueva gama de bombas de calor aire/agua de alta eficiencia Supraeco. Estas soluciones extraen la energía gratuita del aire exterior para convertirla en confort para el hogar, siguiendo dos de las principales máximas de la marca: proteger el medio ambiente y favorecer el ahorro energético.

Las bombas de calor aire/agua Supraeco reversibles de Junkers suministran climatización frío-calor y agua caliente sanitaria con un solo producto y mediante el empleo de una sola energía, la eléctrica. Estas soluciones destacan por su altísima eficiencia, que las hace capaces de alcanzar una clasificación energética de hasta A++ en calefacción y por sus reducidos niveles sonoros.



Otra característica diferencial que presentan las bombas Supraeco es su conectividad. De esta forma, conectando los sistemas a la App Junkers Home, es posible controlar la temperatura de consigna, el programa de calefacción o el de A.C.S., así como programar periodos de vacaciones o ver el consumo histórico del hogar, de una forma sencilla, rápida e intuitiva.

## Fenie Energía se erige como punto de encuentro de sus agentes energéticos en Matelec

En esta edición de Matelec, Fenie Energía, la comercializadora de los instaladores, asistió nuevamente presentando sus servicios, propuestas de ahorro energético y fomentó el acercamiento de los agentes energéticos, dando cabida a todos aquellos instaladores que se acercaron a su stand. La comercializadora formó un exitoso tándem junto a la federación Fenie para impulsar la estrecha relación de ambos con los instaladores y visitantes de esta feria.

En este espacio se desarrollaron diferentes foros en los que se trataron temas de plena



actualidad e interés para el sector, como pueden ser la movilidad eléctrica, el autoconsumo, el internet de las cosas aplicado a la energía y también se conoció de prime-

ra mano qué es Fenie Energía, cómo ser agente energético de la compañía y accionista, así como las ventajas que ofrece su novedoso Club del Accionista, un espacio exclusi-

vo que ofrece multitud de posibilidades a sus miembros. La presencia de Fenie Energía en Matelec en definitiva, fue una herramienta para los profesionales del sector de la instalación como cauce de ideas y relaciones comerciales provechosas para todas las partes.

Esta feria se consolidó un año más como el mayor encuentro e intercomunicación para los instaladores eléctricos españoles, de los cuales casi 2.000 están formados como agentes energéticos de Fenie Energía.

## Circutor presentó sus novedades en Matelec



Con más de 40 años presente en el sector de la eficiencia energética, Circutor participó en el evento para mostrar a todos los asistentes las más actuales soluciones, tales como:

-Presentación de la nueva plataforma para visualizar, analizar y almacenar los datos energéticos de una instalación.

-Circumpump: Sistema de bombeo con energía solar y variadores de frecuencia.

-Presentación del nuevo analizador portátil.

-Wibeee. Innovador analizador de consumos energéticos.

-Soluciones para la gestión de suministros en campings y puertos.

-Energías renovables y soluciones para autoconsumo.

-Sistemas de recarga inteligente para vehículos eléctricos.

-Nuevo filtro activo multifunción.

## Vaillant lanza la aerotermia más sencilla

Vaillant acaba de lanzar al mercado un nuevo módulo hidráulico y de control para la producción y acumulación de ACS y Calefacción, uniTOWER, que permite la integración de todos los componentes de una instalación de aerotermia en un mismo armario. Instalación rápida y sin riesgo de fallo en el montaje de la instalación de climatización.

uniTOWER es la respuesta de Vaillant a la demanda de sistemas plug&play en viviendas. Con un diseño atractivo, compacto y moderno, integra en un único equipo todos los elementos hidráulicos necesarios y un interacumulador de 190 L



de alta capacidad que garantiza a los usuarios la disponibilidad de agua caliente sanitaria. Además, la centralita multiMATIC 700 controla y gestiona la calefacción y refrigeración en la vivienda. Este control de Vaillant permite al usuario manejar su sistema de climatización desde el teléfono móvil o Tablet de manera sencilla, a través del diagnóstico VR900.

## Nace Ambiafme, el nuevo gestor del Reciclaje de Material Eléctrico

Ambilamp, Asociación para el Reciclaje de Residuos de la Iluminación, y Afme, Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico, han presentado Ambiafme, creada para dar servicio a los productores de material eléctrico ante sus nuevas obligaciones marcadas en la nueva legislación RD110/2015 de aparatos eléctricos y electrónicos. La puesta de largo de esta iniciativa ha tenido lugar en el marco de la feria Matelec.

La Directiva 2012/19/UE, con trasposición a la legislación española a partir del Real Decreto 110/2015, señala los nuevos productos de material

eléctrico que tendrán que ser reciclados a partir del 15 de agosto de 2018: aparellaje industrial, domótica, envoltorios, pequeño material eléctrico y Smart grids.

Para los productores de material eléctrico que operan en España esto va a suponer una serie de obligaciones nuevas que podrán gestionar a través de AMBIAFME: el cumplimiento del ambicioso objetivo legal de recogida y reciclado de los residuos de sus productos, la realización de campañas de sensibilización, alcanzar los objetivos legales de valorización, el alta en el Registro Integrado Industrial del



Ministerio de Industria o informar a la Administración del volumen de aparatos electrónicos y eléctricos puestos en el mercado por el fabricante.

Para que todo esté a punto para los productores de material eléctrico el 15 de agosto de 2018, AMBIAFME ha desarrollado una serie de acciones hasta el momento, entre las que se encuadran, entre otras, la validación jurídica de los productos afectados por la normativa, un análisis de mercado

para conocer la situación actual del sector y ha desarrollado un plan de negocio que pueda dar respuesta a los objetivos de recogida. A partir de este momento y hasta final de año, la actividad de AMBIAFME se va a centrar principalmente en informar a los productores de material eléctrico de cómo AMBIAFME puede ayudarles a cumplir con sus obligaciones legales con respecto al reciclaje de material eléctrico.

## Schneider Electric gana el segundo premio en el Little Box Challenge

Schneider Electric, especialista global en gestión de la energía y automatización, ha ganado el segundo premio en el Little Box Challenge, una competición global organizada por Google y IEEE. El desafío proponía construir un inversor de batería 10 veces más pequeño. El inversor es el dispositivo que permite convertir la energía de paneles solares y baterías en corriente alterna para los hogares y edificios. Los participantes tenían que ser capaces de crear un inversor de 2kW reduciendo su tamaño actual —el de una nevera de picnic— hasta aproximadamente el tamaño de una Tablet.



La reducción del tamaño de los inversores y de los costes de fabricación e instalación ayudará a aumentar el número de hogares con sistemas solares, a hacer más eficientes las redes de distribución y facilitará el acceso a la electricidad.

Los inversores de corriente continua a corriente alterna están

presentes en muchos de los productos de Schneider Electric como los sistemas de alimentación ininterrumpida (SAIs), los inversores solares y los variadores de velocidad.

Para la construcción de este prototipo super compacto, Schneider Electric reunió a un equipo global de expertos en

tecnología y TIC, incluyendo a miembros de su programa Edison. Se optó por una aproximación industrial que priorizase la robustez y la eficiencia por encima del tamaño a fin de que el prototipo pueda llegar a fabricarse de manera sencilla y salir al mercado con un precio competitivo. Después de todo un año de investigación, la compañía entregó su prototipo en julio de 2015 y presentó cuatro patentes. El inversor presentado tiene el tamaño de una cámara compacta con un volumen de sólo 340 centímetros cúbicos (10cm x 8,5 cm x 4 cm), reduciendo prácticamente a la mitad el objetivo marcado en el desafío.

## Grohe promueve instalaciones sanitarias seguras en el mundo

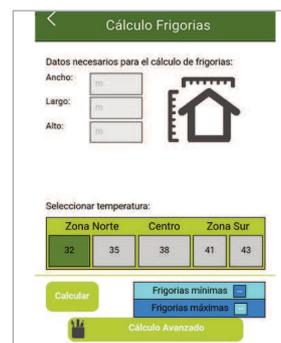
Si bien muchas personas no son conscientes del Día Mundial del Sanitario y se sorprenderán al saber que realmente existe, la iniciativa en realidad pretende poner de relieve un grave problema. Las Naciones Unidas crearon este día para aumentar la conciencia sobre la importancia de las instalaciones sanitarias en la lucha contra las enfermedades y la falta de higiene. Alrededor de 2.400 millones de personas, es decir, una de cada tres, no tienen acceso a aseos seguros y limpios. La empresa matriz de GROHE, LIXIL, aprovecha su experiencia profesional para ayudar a que millones de personas en todo el mundo tengan acceso a instalaciones higiénicas sanitarias. El objeti-



vo a corto plazo es haber mejorado las instalaciones sanitarias a 100 millones de personas en 2020.

GROHE apoya este compromiso: "Tomaremos medidas para asegurar que las personas en todo el mundo comprendan la importancia y los efectos positivos de las instalaciones sanitarias seguras", ha asegurado Michael Rauterkus, CEO de Grohe.

## Descubre la nueva App de Splitmania



Conoce todas las características de la App Splitmania y descubre todas las ventajas de tenerla en el móvil. En ella se encontrarán noticias, ofertas, catálogos, información de productos y herramientas útiles para el día a día como profesional del aire acondicionado y la climatización. Si eres instalador y vives del aire, esta es tu aplicación.

La App de Splitmania cuenta con varias características:

puntos de venta, catálogos, productos, noticias y muchas otras herramientas.

Se puede entrar además en un perfil privado con el número de socio del Club Splitmania o con una cuenta de Facebook. Si aún no eres socio y quieres formar parte del Club del Profesional, puedes pedir la tarjeta del Club del Profesional en el punto de venta más cercano y empezar a formar parte del CLUB SPLITMANIA.

Con la tarjeta del Club del Profesional de Splitmania podrás conseguir frigorías (puntos) y canjearlas por muchos regalos.

Una vez con la tarjeta de socio, podrás crear una cuenta en la web Splitmania a la que podrás acceder en cualquier momento y consultar las frigorías.

# Bienvenida a los nuevos socios de Epyme

- ALGACRUZ, S.L.
- DALI CANTO, PABLO
- DAMONTI REFRIGERACION, S.C.
- DIAGO HERNANDEZ, ANTONIO JESUS
- ENERCOM GESTION DE LA ENERGIA.
- GINER REFRIGERACION E INGENIERIA, S.L.
- HERNANDEZ ALEMAN, PEDRO MATEO
- JIMENEZ ORTIZ, ANTONIO
- KLIMASERVICE VEGI, S.L.
- MORENO BARBA, MARIO
- MULTISERVICIOS MADELUX, S.L.
- RAMOS GONZALEZ, JUAN ANTONIO
- SERVICIOS TECNICOS Y OFICIOS DANSA, 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 currículum publicado, entrégalo en la sede de nuestra asociación o envíalo por correo electrónico a [informa@epyme.org](mailto: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.

## Juan Manuel Morillas Barrionuevo

Tif: 635 86 44 52 Marchena

**Formación:** 1. Técnico Especialista en la rama de Electricidad y Electrónica. 2. Carné profesional de RITE-07.3. Prevención de Riesgos Laborales básico, electricidad y climatización.

**Experiencia Profesional:** Experiencia como Instalador y mantenedor de aires acondicionados. Mantenimiento de máquinas industriales. Trabajos en obra de aires, montajes de conductos (Chapa y Fibra) e instalación de sistemas de evacuación de humos, mantenimientos eléctricos, centros de transformaciones, etc.

## Antonio Garrido Muñóz

Tif: 662 47 95 00 Sevilla

**Formación:** 1. Técnico Superior en Sistemas Electrotécnicos y Automatizados.

**-Experiencia Profesional:** Prácticas profesionales realizadas en las siguientes áreas: fábrica de estructuras autoportantes para el montaje de los ascensores, departamento de obra nueva y reformas, departamento de mantenimiento de ascensores.

## Francisco Conde Caleyá

Tif: 674532348 Sevilla

**Formación:** 1. Técnico Especialista Rama electricidad y electrónica. 2. Curso autómatas programables. 3. Curso de P.R.L. Básico. 4. Curso de P.R.L. Básico. 5. Curso de mantenimiento de máquinas eléctricas. 6. CCI en baja tensión.

**-Experiencia Profesional:** Amplia experiencia en el mantenimiento integral de instalaciones. Cinco años de experiencia en la fabricación de cuadros eléctricos, instalaciones de oficinas, contra incendio e instalaciones de viviendas y locales comerciales.

## Manuel Rodríguez Navas

Tif: 639730929 Sevilla

**Formación:** 1. Formación en P.R.L. 2. Instalador de gas categoría A, B y C 3. Título de fontanería. 4. Instalador autorizado de fontanería, gas y APMR.

**Experiencia Profesional:** en negocio familiar de reformas; en empresa instaladora realizando las siguientes funciones: compra, venta, reponedor, contabilidad específica en comercio, instalación de agua frías y calientes sanitaria, instalaciones de gas, puesta en marcha de calentadores y reparación. Experiencia en albañilería, pintura y jardinería.

## José Baco García

Tif: 695146362 Alcalá de Guadaíra

**-Formación y cursos:** 1. Técnico auxiliar de automoción. 2. Curso de energía solar térmica. 3. Manipulador de gases fluorados. 4. Formación en P.R.L.5. T.P.C. de la construcción.

**Experiencia Profesional:** montaje y revisión de redes contra incendios, montaje de redes de riego, mantenimiento y montaje industrial, montaje y reparación de redes de abastecimiento y saneamiento, montaje de instalaciones de fontanería en viviendas.

## Ángel Luis Ríos Cruz

Tif: 670 600 658 La Rinconda

**Formación:** 1. Fontanería e instalaciones de climatización. 2. Certificado trabajo en altura. 3. Certificado cualificación del soldador. 4. Formación inicial en p.r.l.5. instalaciones, reparaciones, montaje de estructuras metálicas.

**-Experiencia Profesional:** amplia experiencia en soldadura de tuberías, estructuras y oxigas.

## Lidya María Marchena Barquilla

Tif: 661382288 Brenes

**Formación:** 1. Módulo de Grado Superior de Administración y Finanzas. 2. Cursos: Fomento de iniciativas empresariales; Gestión de empresa familiar; Auditoría en Sistemas de Calidad; Gestión y administración de empresas; Contabilización del IVA y del Impto de Sociedades;

**Experiencia Profesional:** diez años de experiencia en empresa instaladora de electricidad realizando las tareas: Contabilidad, Facturación, Atención telefónica, al cliente, I.V.A, Impto de sociedades, etc. Amplia experiencia como atención al cliente en diversas empresas.

## Carolina Martínez Jiménez

Tif: 658551248 Sevilla

**Formación:** 1. Ciclo formativo grado superior de administración y finanzas. 2. Examen acceso a grado superior. 3. Curso de contabilidad. 4. Ciclo formativo de grado medio de administración y finanzas.

**-Experiencia Profesional:** amplia experiencia como auxiliar administrativa, dominio de SAP, Siglog, factusol, Contaplus, facturaplus, Quiter, Microsoft Office, Internet, correo electrónico.

## Paloma González

Tif: 639864734 Alcalá de Guadaíra

**Formación:** 1. Grado en Finanzas y Contabilidad. 2. Módulo Superior de Administración y Finanzas. 3. Curso en Productividad Personal. 4. Curso en Marketing Digital. 5. Curso en Emprendimiento.

**-Experiencia Profesional:** Administrativa con experiencia en el sector de aseguradoras y cooperativas agrícolas, con grandes habilidades en el trato personal. Experiencia como auxiliar administrativa, comercial y asesora financiera.

# Ser socio de

Ser socio colaborador de Epyme puede dotar a su empresa de una serie de ventajas muy importantes de cara a darla a conocer entre las cerca de 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.

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 2017

Socio adherido	25 euros / mes
Autónomo (solo)	41 euros / mes
Empresa de 2 personas	45 euros / mes
Empresa de 3 a 5 personas	59 euros / mes
Empresa de 6 a 14 personas	66 euros / mes
Empresa de 15 personas en adelante	73 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](mailto:informa@epyme.org)

## Novedades del sector



**REBT 5ª edición 2015**  
**Autor:** no disponible  
**Editorial:** Creaciones Copyright  
**ISBN:** 978-84-15270-34-8  
**Precio:** 17 € + IVA (precio socios)  
**Venta:** Epyme



**El Hogar Digital**  
**Autor:** Valentín Fernández y Enrique Ruz  
**Editorial:** Creaciones Copyright  
**ISBN:** 978-84-96300-07-1  
**Precio:** 12.60 € + IVA (precio socios)  
**Venta:** Epyme



**Certificados de Gas. Reimpresión.**  
**Autor:** Epyme  
**Editorial:** Epyme  
**ISBN:** no disponible  
**Precio:** 10.5 € + IVA  
**Venta:** Epyme



**Guía para el instalador. Esquemas de conexión.**  
**Autor:** Finder  
**Editorial:** Finder  
**ISBN:** no disponible  
**Precio:** Gratuito  
**Venta:** En Epyme hasta finalizar existencias.

## 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](http://www.epyme.es) en el área correspondiente.** Allí encontrarás las novedades editoriales más significativas en las distintas especialidades de la instalación:

Electricidad

Telecomunicaciones

Fontanería

Varios

Climatización, calefacción y ACS

Frío Industrial

Protección Contra Incendios

Energías Renovables

Gas

Productos Petrolíferos Líquidos

Aparatos a Presión

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