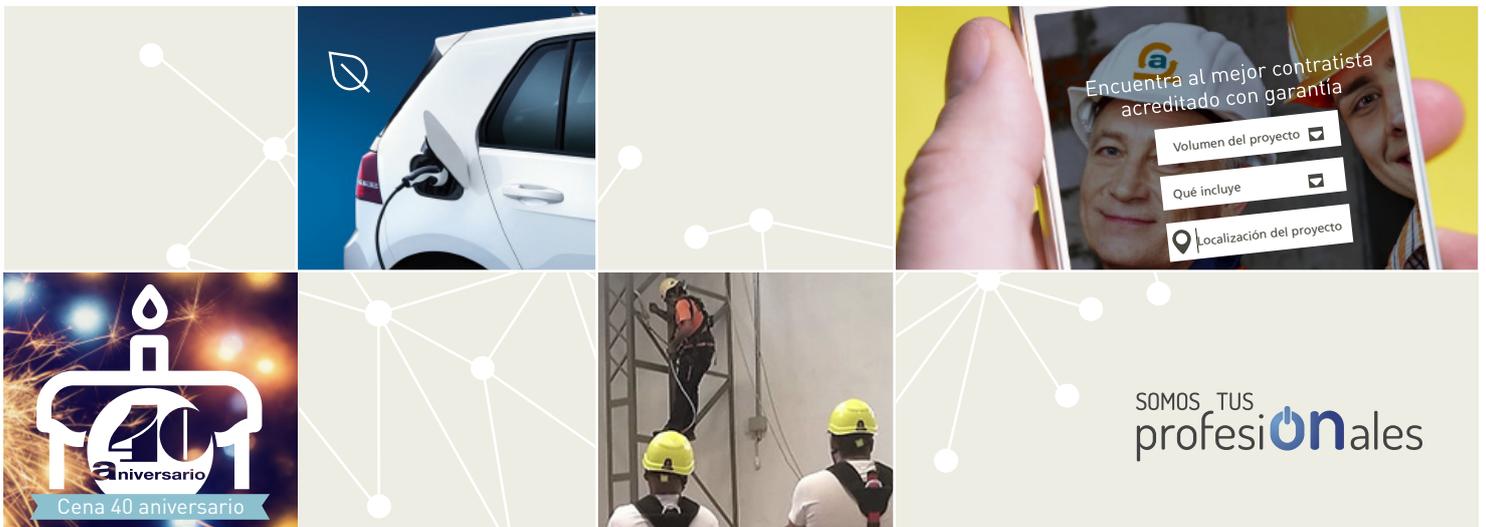


apeme

Conecta

Encuentra los mejores profesionales en apeme.es


 ¿BUSCAS UN PROFESIONAL?
 
 ¡TENGO UN PROYECTO!
 
 URGENCIAS
 



SOMOS TUS **profesionales**



OFERTA EXCLUSIVA PARA ASOCIADOS



¿Quiere estar tranquilo? ¿Quiere elegir cualquier especialidad dentro de un cuadro médico excelente? ¿Quiere pagar un precio exclusivo para ser de APEME? ¿Quiere tener un muy buen seguro médico?

Por 5º año consecutivo

Afiliados, Empleados y Familiares directos

Ponemos a su disposición un seguro de salud líder en el mercado, **Plusmedic** cobertura 100%

Es un seguro de salud que ofrece una **asistencia médica integral** de alta calidad, constituida por un **amplio cuadro facultativo**, hospitalario y de servicios que incluye servicios especialistas, médicos, medios de diagnóstico y los mejores centros, entre los que destacamos en **Alicante y Provincia**.

Alicante: Clínica Vistahermosa – Hospital Medimar Internacional – Hospital Perpetuo Socorro - Clínica Benamedic - Clínica Traumaesport.

Alcoy: Sanatorio San Jorge. **Benidorm:** IMED Levante – Clínica Benidorm HCB. **Calpe:** HCB Calpe Internacional – Centro Medico Calpe. **Denia:** Centro Medico Denia – Policlínico San Carlos – Centro Medico Acuario. **Elche:** IMED Elche. **Javea:** Centro Medico Javea - San Carlos Javea. **Pego:** Clínica la Pau – Clínica Pego. **Teulada:** IMED Teulada. **Torreveija:** Hospital Quirón - IMED Torreveija. **Villajoyosa:** Centro Medico la Creueta.



Precio: **46'09€/mes**
por asegurado de 0 a 64 años

NUESTRAS VENTAJAS

- Tarjeta magnética: **sin talones ni autorizaciones**
- Quimioterapia oncológica **ambulatoria incluida**
- Factores de **crecimiento**
- Revisión médica preventiva (**chequeo**) **anual**
- Reproducción asistida (**ver cobertura**)
- Prótesis internas **sin limite económico**
- Laserterapia en: **hemorroidal-amígdalas-adenoides**
- Asistencia **en viaje**
- Unidad de **Hi-Fu (en centros autorizados)**
- Colocación **del port-a-cath**

Juan José González - 628 626 312

Gerente de Ventas y GGCC

juanjose.gonzalezjuan@gacm.es

Prima de 46,09 € persona /mes durante todo el 2018 para personas de 0 a 64 años, y pólizas contratadas hasta el 29.01.2018.

Los Asegurados deberán cumplimentar la Declaración Jurada de Salud y una vez valoradas podrán realizarse las correspondientes renunciaciones. Esta cotización, que no supone ningún tipo de cobertura de seguro, está sujeta a la exactitud de los datos facilitados y será recalculada en el momento de recibir todas las solicitudes definitivas, debidamente cumplimentadas con los datos personales. Ver detalle amplitud y limitaciones de las coberturas en condiciones generales del producto



apeme

Conecta

SUMARIO

Artículos de actualidad	5	¿Los Autónomos pagamos cuotas distintas a la Seguridad Social?
	6	Compliance Penal, algo más que una moda pasajera
	8	¿Y si nos paramos a reflexionar?
	9	El futuro está en nuestras manos
	10	Feníe Energía, una oportunidad para los instaladores de crecer

Artículos especializados	13	¿ Ya no valen los cables que tenemos?
	14	Qué coche eléctrico necesito
	17	No es suficiente como garantía de duración, instalar marcas de primera calidad
	19	Bienvenida fibra y adiós al cobre
	20	Instalando tuberías sin zanja

La Asociación	22	Palabras del Presidente	
	23	Entrevista al Secretario General	
	Nuevo	24	Buscador empresas y urgencias
	Nuevo	27	Movilidad Eléctrica
	28	Actividades de Formación	
	30	Departamentos, coberturas y servicios al asociado	
	33	Quienes somos	
	35	La Candelaria	
	37	Asamblea general	
	38	Cena 40 aniversario	

Relación de anunciantes	2	Agrupació seguros	12	Unex	18	Lluria Lighting System
	4	Circutor	13	Ispen	21	Sistemas de Perforación
	4	Viajes Transvia	15	Suarez consultores	26	SGR
	5	Ormazabal	16	N2V profesional/home	32	Inda Levante
	7	Adade	16	N2V Grabadores	34	Feníe Energía
	8	Sonelco	16	Domomaster	36	Grupo Peisa
	11	Olfer - Pérez Cloquell	16	Olfer - Pérez Cloquell	40	Banco Sabadell

Industria 4.0

Competitividad, Digitalización y Eficiencia

Continuidad

Análisis

Calidad

Ahorro



+ info: industria40@circutor.com

www.circutor.com/es/productos/destacados/4263-industria-4-0

Tecnología para la eficiencia energética



Club **Viajes Transvia**

“Recuerde las ventajas vacacionales disponibles para su colectivo y que puede consultar en nuestra oficina o en: colectivostransviaalicante.traveltool.es”

SERVICIO EMPRESAS / CONGRESOS Y CONVENCIONES / REUNIONES Y EVENTOS

Viajes Transvia
Empresas y Congresos

C/ San Fernando, 5 – ALICANTE

Tel.: 96 514 39 50

empresas@viajestransvia.com

www.viajestransvia.com

CV-Mm 048-V





Andrés Gálvez Fuentes
Secretario General
APEME

 Acceso QR al artículo completo en nuestro blog enapeme.es



¿Los autónomos pagamos cuotas distintas a la S. Social?

Esta pregunta tiene un sencilla respuesta: Sí, no todos los autónomos pagan la misma cuota aunque tengan la misma base de cotización. La Seguridad Social establece todos los años, con carácter general, unas Bases Máximas y Mínimas de cotización, dando elección a los autónomos a elegir su base entre ambas, y en función de la que elija así resulta la cuota mensual a pagar. Tres factores hay que tener en cuenta para determinar la cuota mensual: la base de cotización, la edad del cotizante y las coberturas elegidas.

Un ejemplo sencillo, en el art. completo en nuestro blog.

Importante

- Para tener derecho a la percepción del subsidio por Incapacidad Temporal-IT, se exige tener cubierto un periodo de cotización de 180 días en los 5 años anteriores.
- Para los subsidios por Accidente de Trabajo-AT y Enfermedad Profesional-EP, no se exigen cotizaciones previas.
- Para la protección por Cese de Actividad-CA se precisa contar con un periodo mínimo de cotización de 12 meses

continuados e inmediatamente anteriores al momento del cese.

Las prestaciones en euros

En el caso de baja por IT (enfermedad común y accidente no laboral), son del 60% de la base reguladora desde el 4º día de la baja hasta el 20º y del 75% de la base desde el día 21º en adelante. En el caso de baja por Accidente de Trabajo (AT) y Enfermedad Profesional (EP) la prestación es del 75% de la base reguladora de sde el día siguiente al de la baja.

La prestación por Cese de Actividad (CA) se calcula en función de la edad (menores o mayores de 60 años) y de los periodos cotizados dentro de los 48 meses anteriores a la situación legal de cese de actividad. La cuantía de la prestación será del 70% de la base reguladora de los 12 últimos meses anteriores. Y la cuantía máxima será el 175% del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), salvo cuando el trabajador tenga uno o más hijos a su cargo, en cuyo caso la cuantía será respectivamente, del 200% o del 225% de dicho indicador. La cuantía mínima variará entre el 107% y el 80%, dependiendo de si el trabajador autónomo tiene hijos a su cargo o no.



ORMAZABAL
velatia



Compliance Penal, algo más que una moda pasajera

Desde mitad de 2015 se va escuchando, cada vez con mayor frecuencia, que existe algo llamado “Compliance Penal”; algo que no termina de quedar muy claro qué es, ni sobre qué trata, ni tampoco a quién afecta. Hay quien opina que es tan solo una moda pasajera, en otros “algo” que sólo aplica a las grandes empresas, pero ¿es esto cierto?

Vamos a tratar de aclararlo, para ello necesitaremos, en primer lugar, hablar de la responsabilidad de las personas jurídicas, cómo se introduce en nuestro código penal y qué repercusiones tiene para las empresas.

¿Qué es la responsabilidad penal de la persona jurídica?

Se introduce por primera vez en la reforma del Código Penal de junio de 2010, con la Ley Orgánica 5/2010. Para simplificarlo mucho podemos decir que las empresas pueden ser condenadas en caso de que cometan un delito.

Es evidente que una empresa no puede cumplir una pena de prisión, y es por esto que se definen los casos en que la responsabilidad podría derivarse hacia los representantes legales o personas que actúen en nombre de la sociedad, que podrían ser condenados con penas de prisión por delitos cometidos por la persona jurídica (empresa).

En la Ley Orgánica 5/2010, el artículo 31bis establece que se podría derivar la responsabilidad hacia representantes legales y administradores en caso de que “no hubieran ejercido el debido control”, lo que abre la puerta a una interpretación demasiado amplia, ya que el “debido control” puede entenderse de demasiadas formas.

Es en la reforma de 2015 con la Ley Orgánica 1/2015 donde se concreta y se define el debido control, esto es, como el establecimiento de un programa “idóneo para prevenir delitos o para reducir de forma significativa el riesgo de su comisión”. Nace con esta reforma los Programas de Compliance Penal en España.

¿A quién afecta entonces el Compliance Penal?

Si lo pensamos detenidamente el Código Penal, que es la parte de nuestra Ley que define los programas de Compliance Penal, su alcance, los sujetos, las penas aplicables... se aplica a todas las Empresas (Personas Jurídicas) del Estado Español, por lo

que pensar que sólo afecta a algunas empresas iría contra la lógica más elemental, ya que las leyes nos afectan a todos y no a unos sí y a otros no.

Respecto a la forma en que afecta queda también claro, al igual que cualquier otra Ley española, se aplicará de forma proporcional, y es por esto que las grandes empresas deberán de establecer mayores controles, si bien esto no significa que pequeñas o medianas empresas queden excluidas de la aplicación de esta norma penal.

La circular 1/2016 de la fiscalía sobre las personas jurídicas da pautas concretas al respecto, al tiempo que define la forma de actuación planteada por parte de los fiscales cuando se trate de la aplicación del artículo 31bis del código penal.

¿Y de qué se compone un programa de Compliance Penal?

Se compone de un conjunto de normas que define la empresa y que le permiten aplicar el “debido control” mediante la definición de políticas, procedimientos y herramientas de gestión del riesgo.

La finalidad de la implementación de estas medidas es impedir la comisión de delitos en el entorno de la empresa o, en caso de que no se pueda garantizar la no comisión de delitos, mitigar su impacto.

El artículo 31bis establece que la correcta implantación de un programa de Compliance y su debido mantenimiento, será un eximente de responsabilidad penal para los administradores y directivos de la compañía.

La implantación del Programa de Compliance sirve para ir hacia el buen gobierno corporativo y un control efectivo sobre el correcto cumplimiento normativo de la totalidad de las áreas de la empresa, administrativa, financiera, laboral, contractual, mercantil, etc.

¿Significa esto que si tengo el programa de Compliance hecho estoy libre de cualquier condena?

No es exactamente así, el Código Penal marca las condiciones que la empresa debe cumplir para beneficiarse del eximente, que son:

1. Establecimiento del Programa de Cumplimiento Penal en la empresa.
2. Creación de un órgano con poder autónomo para supervisión de funcionamiento y cumplimiento del programa de Cumplimiento Penal
3. Análisis de las actividades en cuyo ámbito puedan ser cometidos los delitos a prevenir.
4. Implantación de protocolos y procedimientos definidos en el Manual.
5. Dotar de los recursos financieros adecuados el programa para impedir la comisión de delitos
6. Establecer un canal de denuncias
7. Establecer un sistema disciplinario que sancione el incumplimiento
8. Verificación periódica del modelo y de su eventual modificación.

¿Y es obligatorio?

La ley establece que el Programa de Cumplimiento Penal es exigible como requisito primordial para que el Programa de Cumplimiento Normativo pueda llegar a exonerar de la responsabilidad penal a la persona jurídica.

Que el legislador otorgue este nivel de confianza en que las empresas llevarán a cabo estos programas, sin imponer sanción previa por no tenerla, eleva la dureza de su trato en caso de siniestro para el caso de que la empresa haya decidido que "a mi no me hace falta", pues en ese caso es una clara manifestación de la voluntad y cultura de cumplimiento que tiene la empresa.

Cierto es que se trate de analizar la exposición al riesgo de las empresas, si bien ¿es cierto que existen empresas que estén

libres de todo riesgo? Es decir, ¿existen empresas que cuentan con el factor de "riesgo cero"? Obviamente, este pensamiento es insano y genera serias lamentaciones en muchas empresas cada día, que en esos momentos de incertidumbre y "dolor" hubieran deseado andar hacia atrás y actuar con la exigencia debida.

Para implantar un Programa de Cumplimiento Penal en mi empresa ¿qué debo tener en cuenta?

Los aspectos importantes a considerar serían:

- Contar con profesionales en Derecho Penal empresarial que puedan realizar una evaluación adecuada de los riesgos que afectan a la empresa. Pues los riesgos que se tratan son de índole penal y por ello es altamente recomendable que quien se encargue de analizar esas conductas en la empresa, sea conocedor de la causística y su trato por parte de los jueces y fiscales.
- Establecer mecanismos de control una vez implantado el programa. No sirve de nada tener el Programa si no está debidamente implantado y no aplicamos supervisión y control de forma continua.
- Impartir la formación necesaria a los empleados (en función de su área y responsabilidades) para que conozcan y apliquen las normas definidas en el programa de Cumplimiento Penal.

En conclusión, la norma penal española se adapta a las tendencias internacionales en esta materia, donde su recorrido es más maduro, y las empresas deben asumir este nuevo desafío como un recurso para la mejora de sus empresas, pues su objetivo es la profesionalización de sus herramientas de gestión.



35 años de experiencia en el asesoramiento a la empresa

Más de 70 oficinas en toda España y 12 delegados internacionales

SÓLO CON UN GRAN EQUIPO SE OBTIENEN LOS MEJORES RESULTADOS

Asesoría Fiscal-Contable
Asesoría Laboral
Auditoría
Consultoría
Recursos Humanos
Prevención de riesgos laborales

Servicios Jurídicos
Compliance Penal
Protocolo Familiar
Internacionalización de empresas
Consultoría IT - Ciberseguridad
Protección datos RGPD Europeo

ADADÉ ALICANTE

Avda. Maisonnavé, 33-39 - Zona Jardín - Loc. 30-31

Tel. 965 985 083 - Fax. 965 227 416

Email: alicante@adade.es - www.adade.es



Andrés Gálvez Fuentes
Secretario General
APEME

 Acceso QR al artículo completo en nuestro blog enapeme.es



¿Y si nos paramos a reflexionar?

Según datos de la Seguridad Social a finales de Mayo de 2017, en España habían más de 5.800.000 pensionistas del sistema público por jubilación. De ellos algo más de 4.000.000 corresponden a jubilados de trabajadores del régimen general y casi 1.300.000 jubilados del régimen de autónomos. La pensión media de los trabajadores del régimen general es de 1.207,50 € y de 709,42 € las de los autónomos. Es decir, de media, un trabajador cuando se jubila percibe una pensión que supera en casi 500 € la que corresponde a un autónomo.

Y ello se debe a que la cotización a la seguridad social durante el periodo de actividad laboral es inferior en los autónomos a la de los trabajadores por cuenta ajena. Conviene recordar que casi el 84 por ciento de los autónomos en nuestro país cotiza por la base mínima establecida. Actualmente en 2017, se toman en consideración las cotizaciones de los últimos 20 años que irán aumentando año tras año hasta que en 2022 se tomen en consideración los últimos 25 años.

Si esto te preocupa, ¿qué podemos hacer para cambiarlo? Partiendo de que nuestra fuente de ingresos básicamente proviene de nuestra actividad profesional la respuesta parece sencilla. Hacerla más rentable. Pero si sigo haciendo lo mismo que hasta la fecha difícilmente encontraremos la fórmula para lograr mayor rentabilidad de la que vengo obteniendo probablemente o ¿es que hago las cosas tan mal? Habremos de buscar nuevos nichos de negocio dentro de nuestra actividad que nos proporcionen más ingresos, para el presente y para el futuro. En nuestra última Asamblea General dedicamos un rato a analizar una de las posibilidades que tenemos a nuestro alcance y que no es ni más ni menos que apostar por integrarnos en la compañía comercializadora de los electricistas y que no es otra que FENÍE ENERGÍA. Porque 2.500 instaladores de toda España y casi 100 de nuestra provincia así lo han entendido es causa suficiente para hacernos reflexionar si ellos están equivocados o no. Yo afirmaré que no, que no lo están.

Sigue leyendo en el artículo completo de nuestro blog.



SONELCO **WIFI SYSTEM**

Alta potencia y calidad HiFi sin cables - Música sin límites desde la red - Funcionamiento Multiroom - Diseño compacto e innovador



Andrés Gálvez Fuentes
Secretario General
APEME



Acceso QR al artículo completo en
nuestro blog enapeme.es



El futuro está en nuestras manos

Si nos dijese que en 2010 (ya en plena crisis económica), se constituyó en nuestro país una compañía con un capital social de casi 9 millones de euros (la de mayor capital social registrada ese año) ¿qué pensaríamos? ¿Que sus socios eran unos aventureros? ¿Qué no sabían dónde se metían?

Y si además los socios de esa compañía recién creada, algo más de 1.800, eran casi en su totalidad instaladores electricistas de toda España, ¿no hubiésemos creído que algo diferente se estaba cocinando? ¿Instaladores electricistas de toda España aunando un proyecto de forma conjunta?

En unas oficinas de poco más de 100 metros cuadrados y con una plantilla de 12 empleados se ponía en marcha una comercializadora de energía eléctrica en este país dominado por las cinco grandes. ¿era cosa o no de ilusos?

Si un año después esta comercializadora ya contaba con casi 700 Agentes Energéticos, y al año siguiente ya eran 1.250 los Agentes. Estaba claro que aquí pasaba algo raro.

¡Esto estaba funcionando!

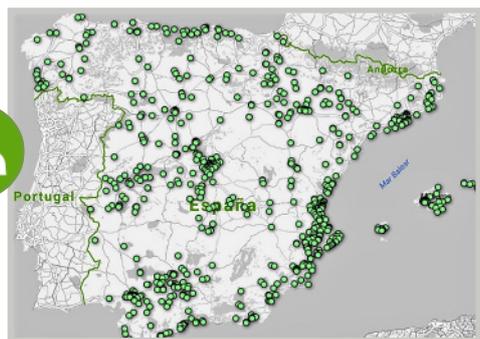
Si en 2015, la cifra de Agentes alcanzaba los 1.750 y el de clientes los 200.000, y si yo no hubiese sido conocedor del proyecto y me hubieran preguntado qué compañía era ésta y a qué actividad se dedicaba hubiera pensado en una gran multinacional que con muchos recursos se estaba introduciendo en el mercado nacional. Y resulta que no era así.

Ése mismo año se celebra la I Convención de Ventas en un hotel de Madrid y a la convocatoria acuden más de trescientos Agentes de toda España, y durante dos días en sesiones maratónicas analizan la marcha de la compañía y los proyectos inmediatos, con una ilusión y un empuje extraordinario, ¿quién no hubiese creído que se trataba de un fenómeno digno de análisis?

Si además, en la segunda Convención de Agentes celebrada en Sevilla solo un año después acuden más de 400 Agentes y a la tercera de Valencia en 2017 concurren casi 500 Agentes, uno llega a pensar...

¿Qué le dan a esta gente para que estén tan ilusionados?

Seguro que en este punto o mucho antes ya todos saben que me estoy refiriendo a FENÍE ENERGÍA.



Mapa de agentes

Descubre: ¿Qué les dan a los Accionistas y Agentes de la Compañía para mantener esa ilusión que ellos a su vez trasladan a sus clientes? En el artículo completo de nuestro blog.



Fenie Energía, una oportunidad para los instaladores de crecer

Fenie Energía, la compañía de los instaladores, surgió de la necesidad que observaron en FENIE (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España) de aprovechar la experiencia y cercanía al cliente de los instaladores para diferenciarse de otras compañías comercializadoras cuando se liberalizó el mercado de la energía.

Por este motivo, la compañía ofrece a los instaladores la posibilidad de pertenecer a una empresa con experiencia en la formación de más de 2.000 agentes energéticos. Y es que su modelo se diferencia del resto de compañías en que tiene una red de agentes energéticos que son los que asesoran y conocen las necesidades del cliente y, son accionistas.

Además, como instalador, en este momento, existe la posibilidad de formar parte de la compañía gracias a la ampliación de capital que Fenie Energía aprobó en julio y en la que se podrá participar hasta diciembre.

Para ser agente energético hay que pertenecer a una asociación de FENIE, ser accionista de Fenie Energía y tener una formación como agente energético, que proporciona la compañía.

Por este motivo, para Fenie Energía las asociaciones son referencia en el desarrollo de la empresa porque gracias a ellas la comercializadora tiene un nexo de conocimiento de los instaladores en las distintas zonas. No en vano, siempre trabajan a través de las asociaciones para llegar hasta las empresas y, de hecho, gran parte de ellas son accionistas.

Es la única comercializadora de energía que es propiedad de los instaladores y cuyo objetivo principal es generar el ahorro a los clientes a través de un asesoramiento cualificado y personalizado.

Pero ¿cuáles son las ventajas de formar parte de Fenie Energía?

- Posibilidad de ampliación de las fuentes de ingresos
- Ampliar la oferta de productos y servicios
- Fidelizar a sus clientes
- Formar parte de un gran colectivo
- Acceso a la financiación de proyectos energéticos para clientes

Una de las ventajas para el instalador es que no existe la exclusividad, puede trabajar también con otras compañías, y amplía la fuente de ingresos porque incorpora la actividad de comercializador de energía al negocio de instalador haciendo más sostenible su empresa y diversificando la fuente de ingresos.

Con Fenie Energía se amplía la oferta de productos y servicios puesto que la compañía le da acceso a Servicios de Ahorro Energético que podrá ofrecer a sus clientes y ayudarles a ahorrar en su consumo de energía. Al mismo tiempo, fideliza a los clientes porque ayuda al instalador a mantener una relación de confianza con ellos. El instalador será la persona de referencia en todo momento y sus clientes disponen de un servicio de atención al cliente 24 horas todos los días del año.

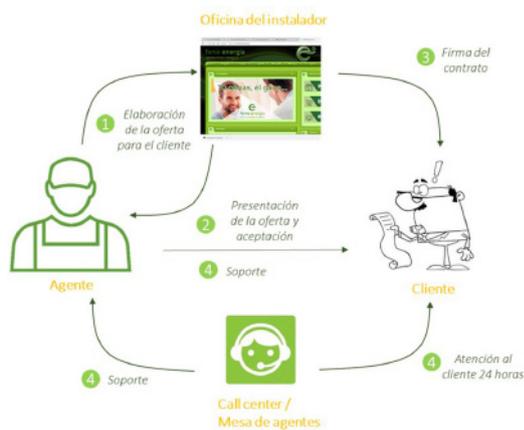
Además, al formar parte de un gran colectivo puede competir con las grandes comercializadoras y ofrecer un mejor servicio a sus clientes. Esto se une al hecho de que los agentes tienen acceso a la financiación de proyectos energéticos para sus clientes y a un soporte adaptado a las necesidades de la empresa instaladora. Además de reducir riesgos de impago al asumir Fenie Energía el coste del producto, la financiación y el cobro de las cuotas.

Todo ello unido a que tienen descuentos y ofertas exclusivas de la compañía por ser accionistas y la posibilidad de obtener dividendos por las acciones. Y tienen acceso a una formación continua para que estén actualizados en los avances en la tecnología y los productos nuevos de la compañía.

¿Cómo es la mecánica del trabajo de los agentes en Fenie Energía?

El primer paso es que el agente energético propone una oferta para un cliente en la oficina del instalador que es online. Presenta la oferta al cliente de los productos que desee y se formaliza el contrato que puede hacerse presencial o telemáticamente.

Y el agente, asimismo, dispone de un equipo de especialistas altamente cualificado que vela por el correcto funcionamiento de tu actividad, solventando sus dudas y consultas como empresa delegada de la compañía.



Futuro de la compañía

Fenie Energía prevé un gran futuro para la empresa y quiere multiplicar sus números llegando a los 4.000 agentes, los 500.000 clientes y a registrar 600 millones de euros de ingresos de aquí a 2019. Para conseguirlo, entre otras cosas, la compañía ha apostado por reforzar su imagen con acciones de comunicación como una campaña de anuncios de televisión y de patrocinios tan relevantes como el de La Vuelta 2017.

De esta manera, Fenie Energía quiere darse a conocer y que los clientes vean por qué tienen que elegir la compañía de los instaladores.

No en vano, recientemente se ha llegado al cliente 300.000 lo que hace de esta compañía la primera entre las comercializadoras independientes del sector energético.

Y es a través de esta decisión como los instaladores pueden beneficiarse ya que una buena imagen de marca aporta confianza al consumidor de un producto como es la energía que es muy complejo de entender. Y que a través de sus conocimientos y su cercanía al cliente los instaladores pueden diferenciarse del resto de compañías y convencer al consumidor.





LA MEJOR GARANTÍA PARA LA REGULACIÓN Y CONTROL DEL LED



PWM-120DA



DAP-04



Serie ELG-240



Serie HLG-600



Dimmer CASAMBI



Tfno.: 965 282 419
 649 937 738
 Email: pedidos@promodatos.com







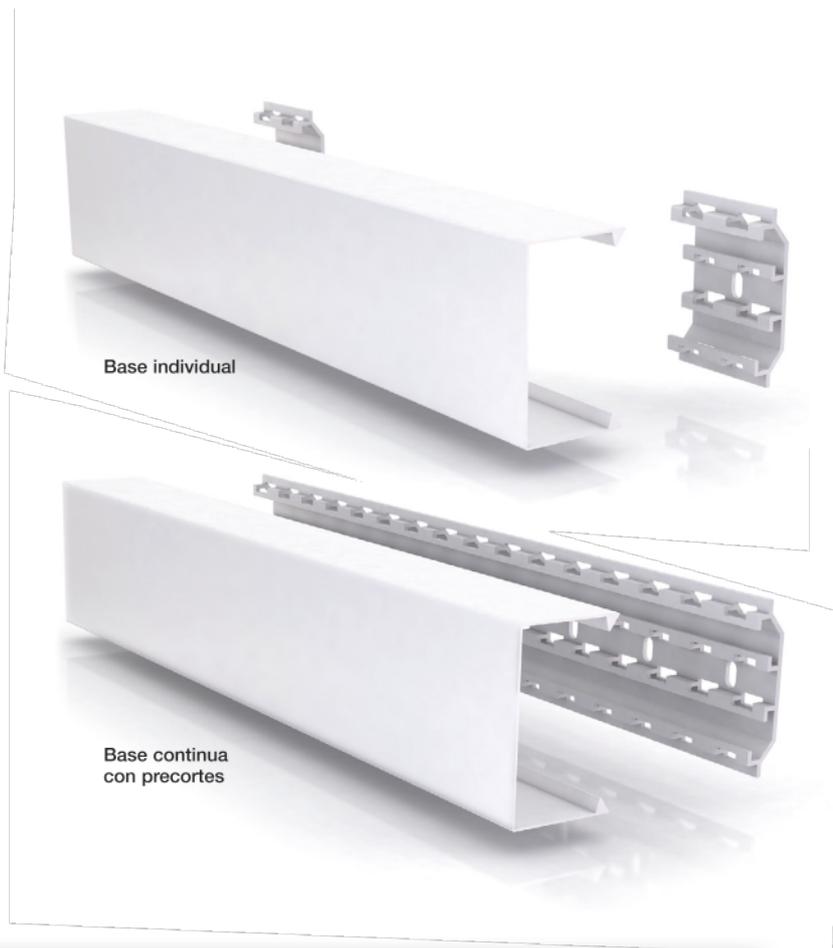
NUEVO

Canales 31

materia prima **U23X**

Sistema de conducción para climatización

- Dos sistemas de montaje a elegir en función de la base.
- La fijación de tubos y cables son totalmente independientes.
- Mayor longitud de los elementos de acabado y radio de curvatura.



YouTube Visite nuestro canal: Unex Solutions España



Montaje de la Canal 31 de base continua



Montaje de la Canal 31 de base individual

Unex es una marca registrada de Unex aparellaje eléctrico, S.L. @ Unex aparellaje eléctrico, S.L., 2017

☎ 900 166 166 ✉ asistencia.tecnica@unex.net

www.unex.net



CPR

Juan Miró
Asesor Técnico APEME
Ingeniero Téc. Eléctrico

Acceso QR al artículo completo en nuestro blog enapeme.es

¿Ya no valen los cables que tenemos?

Entre los objetivos fundacionales de la Unión Europea es la armonización de los diferentes reglamentos y normas constructivas de los países que la integran para generar un mercado único, fuerte y potente. El Reglamento de los Productos de Construcción, "Construction Products Regulation", o su acrónimo CPR, afecta de lleno al sector de la construcción y en una parte muy importante al sector de montajes eléctricos, ya que modifica las características esenciales que deben de cumplir muchos de los cables que se utilizan, además de poner una fecha de caducidad a los que empleamos actualmente. Entró en vigor en julio de 2013 y la fecha prevista de aplicación para los cables, quedo determinada el día 1 de julio de 2016 con un periodo de transición, validez de productos según CPR y anteriores, de un año, hasta el 1 de julio de 2017.

Estamos ya en la tercera aclaración que facilita el Ministerio desde la publicación de su primera circular en junio de 2016. Entiendo que por fin será la definitiva ya que ahora si se da

respuesta a la pregunta que todos nos hacemos desde el 30 de junio de 2016: ¿Los cables que tenemos comprados y almacenados se pueden utilizar en las edificaciones e infraestructuras a partir del 1 de julio de 2017? Por fin la respuesta: Si.

Para dar esta rotunda respuesta me baso en la "Nota aclaratoria sobre la aplicación al Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión...." de fecha 3 de abril 2107, que indica en el punto 2 Objeto y Campo de Aplicación:

A partir del 1 de Julio de 2017 solamente se podrán poner en el mercado los cables eléctricos con marcado CE, con las clases indicadas en el punto 4. Aquellos cables que se hayan comercializado antes de esta fecha y que estén almacenados en distribuidores e instaladores podrán ser utilizados hasta agotar sus existencias". A qué afecta el CPR y su finalidad del CPR, qué cambia y qué tenemos que conocer los electricistas sobre esto en el artículo completo de nuestro blog.



Ispen
Inspecciones del Sureste S.L.

ISPEN es un O.C.A. (Organismo de control autorizado), especializado en la inspección reglamentaria de instalaciones eléctricas de alta y baja tensión así como la inspección de ascensores, equipos a presión y gruas móviles.

902 107 783 · www.ispen.es



Juan Miró
Asesor Técnico APEME
Ingeniero Téc. Eléctrico

 Acceso QR al artículo completo en nuestro blog [enapeme.es](https://www.enapeme.es)



Qué coche eléctrico necesito

Aunque parezca una obviedad, lo primero que debemos tener en cuenta es que existen diferentes tipos de vehículos que suelen recibir la calificación de eléctricos. Cada uno de ellos tiene sus ventajas e inconvenientes como todo. Muchos entienden que porque un vehículo lleve un cable para enchufarlo a la red ya es “eléctrico” y todos tienen parecidas características y eso no es exactamente así. En este artículo intentaré explicar de forma resumida los diferentes tipos de vehículos eléctricos que existen a día de hoy y cómo funcionan:

Híbridos

Estos vehículos fueron los primeros en llegar, allá por el año 1998, llevan asociado al motor de combustión, un motor eléctrico que complementa al motor principal, reduciendo así los consumos y las emisiones. Pueden funcionar solo con el motor eléctrico cuando la velocidad es baja y la batería está completamente cargada y así reducen los consumos de combustible y las emisiones de humos. Si se precisa más velocidad o potencia utiliza el motor de combustión. En las frenadas y en las bajadas es capaz de recuperar parte de energía y recarga la batería. El prototipo de este vehículo fue y es el Toyota Prius, utilizado por muchos taxistas en grandes ciudades y fue el que abrió el camino hacia el vehículo eléctrico actual, a finales del siglo XX.

Estos vehículos cuentan con escasa autonomía en modo eléctrico en el mejor de los casos, ya que en algunos vehículos reciben la misma clasificación que los eléctricos si disponen de una autonomía superior a 40 km. Si es así se definen de “0 Emisiones”, en caso contrario son “ECO” como sus hermanos híbridos del caso anterior.

Híbridos enchufables

Es una variante dentro de los híbridos, que son los enchufables. Este segmento los precursores fueron Lexus

y Toyota aunque ahora las grandes marcas disponen de híbridos enchufables. El funcionamiento es idéntico al anterior solo que aumenta la autonomía del motor eléctrico, ya nos encontramos algunos modelos con más de 40 km, al llevar un sistema que permite enchufar el coche y cargar las baterías suplementarias que dispone. Suelen tener dos motores uno de combustión y otro eléctrico, de ahí su mayor precio. Se puede considerar un vehículo eléctrico y recibir subvención de los planes de ayuda para adquisición de este tipo de vehículos. En la clasificación de la DGT de vehículos potencialmente contaminantes estos vehículos reciben la misma clasificación que los eléctricos si disponen de una autonomía superior a 40 km. Si es así se definen de “0 Emisiones”, en caso contrario son “ECO” como sus hermanos híbridos del caso anterior.

Eléctricos

Estos son los que disponen solo de un motor eléctrico para la tracción del vehículo alimentado por baterías. Existen distintos tipos de baterías, las que se están imponiendo son las de ión-litio frente a las clásicas de plomo ácido, aunque los fabricantes continúan investigando nuevos materiales que puedan hacerlas más económicas y de mayor capacidad, ya que este es el punto débil del vehículo eléctrico, la autonomía y el precio de las baterías. Carecen de motor de combustión por lo que el consumo de combustible y las emisiones son nulas, de ahí el “0 Emisiones”



Además de la posible carga que pueden recibir al estar en movimiento estos vehículos hay que recargarlos enchufándolos a la red eléctrica, su carga puede tardar entre 7-8 horas (toma de tipo domestico schuko de 3 kW), o bien poco más de una hora (toma específicas para recarga de VE de 22 kW). Como vemos el tiempo de carga depende de la potencia de la toma eléctrica y de la capacidad de las baterías del vehículo, del orden de los 25-30 kW en muchos de los coches utilitarios actuales. Estos vehículos permiten una autonomía real del orden de los 150/200 km.

Algunos modelos permiten la posibilidad de realizar una carga rápida de 20 minutos para recargar el 80 % de la batería. Esto puede ser así en las denominadas electrolíneas, lugares con uno o varios puntos de carga con potencias entre 50 y 100 kW en corriente continua.

En este grupo de vehículos destacan el Nissan Leaf, el vehículo eléctrico más vendido de la historia y que recientemente ha presentado una nueva generación, el Renault Zoe apuesta decidida del grupo Renault en este segmento de mercado, y junto a ellos diversos modelos de todas las marcas como: el Mitsubishi i-MiEV, el Peugeot iOn y el Citroën C-Zero. Como vemos todas las marcas están posicionándose en la carrera del vehículo eléctrico, siendo una de sus batallas más encarnizadas la búsqueda de la relación entre precio y autonomía del vehículo.

El vehículo que ha generado una revolución mediática en el sector automovilístico es el Tesla con sus diferentes modelos, de él cabe destacar su elevado precio, amplias prestaciones y red propia de supercargadores que lo hacen objeto de deseo de casi todos los conductores interesados en los vehículos electricos.

Vehículos eléctricos de autonomía extendida

Este es un grupo complejo. Aunque se habla de vehículo eléctrico, es un vehículo con motor de combustión, solo que ese motor de combustión no mueve el coche, genera energía para recargar las baterías y así contar con una mayor autonomía para el motor eléctrico. Estos vehículos son enchufables, por lo que se puede recargar la batería en el punto de carga del vehículo eléctrico, o la toma doméstica, y después el motor de explosión se encarga de carga la batería cuando esta se descargada y estamos rodando.

El motor de combustión que genera electricidad para la batería del coche funciona en un régimen de giro constante lo que hace que tenga un rendimiento superior a los motores de térmicos combustión de los coches tradicionales. Dentro de la clasificación de vehículos contaminantes de la DGT, este tipo de vehículos se clasifica como de "0 Emisiones".



La autonomía de estos vehículos ronda los 600 km. Los modelos más veteranos en el mercado son: Opel Ampera, Chevrolet Volt y recientemente el BMW i3 REX.

Listados de vehículos y muchísimo más en el artículo completo de nuestro blog.

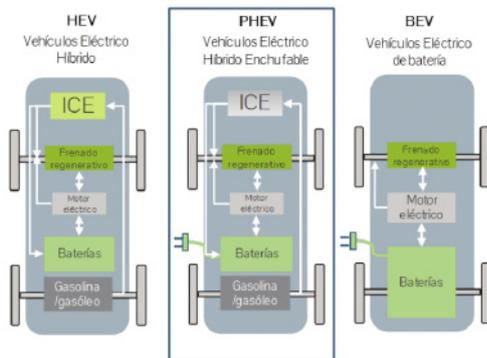


Diagrama de bloques de funcionamiento del VE y lo híbridos.



SUAREZ
CONSULTORES
CORREDURÍA DE SEGUROS

“SI NECESITA UN BUEN SEGURO, PRECISA UN BUEN CONSULTOR”
CORREDURÍA COLABORADORA DE APEME

- Somos un grupo de expertos a su servicio, que trabajamos con las principales compañías aseguradoras y que elegimos para su empresa las mejores coberturas al precio más competitivo.
- Líderes en el aseguramiento integral de empresas de los sectores punteros de la Comunidad Valenciana.

Primera Correduría de la Comunidad Valenciana que consiguió, en 1998, el Certificado de Calidad ISO 9001 de AENOR y la primera de España que lo ha conseguido en la modalidad "Todo Riesgo Daños Materiales"

Castellón
Pl. Cardona Vives, 1-1-2
12001-Castellón
Tel.964.25.25.25
Fax: 964.21.83.45
www.suarezconsultores.com

Valencia
Avda. Blasco Ibañez, 80-1ª
46021-Valencia
Tel.96.361.81.61
Fax: 96.362.25.36
www.suarezconsultores.com

Tarragona
San Juan, 36 Desp.7-c
43202-Reus
Tel.977.33.33.08
Fax: 977.32.17.10
www.suarezconsultores.com

Madrid
Avda. De La Industria, 32
Edificio Payma,
Oficina 2 P,4-1 E
28108 Alcobendas, Madrid
www.riskia.com





www.n2v.es

SISTEMAS CCTV IP



Solución PROFESIONAL

- Hasta 4K/5MP/4MP/1080p
- PoE
- H.265
- Onvif



Solución HOME

- Wi-fi
- Ideal para controlar vía smart-phone
- P2P, QR, audio bidireccional
- SD para grabación en la misma cámara



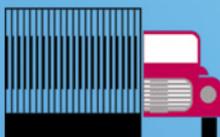
www.n2v.es

SISTEMAS CCTV HD analógico



GRABADORES Serie NT-50xxHE

- 5 en 1: AHD / TVI / CVI / CVBS / IP
- AHD 4 MP (Hasta 5 MP en NT-5004HE)
- 1 canal de análisis de vídeo
- Compresión de vídeo H.264+
- Compatibilidad XVI



TODA LA DOMÓTICA EN SU MANDO



Amplia gama:
- Receptores
- Emisores



Automatización:
- Puertas
- Toldos
- Persianas



ALLMATIC

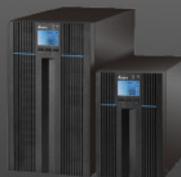
www.domomaster.com

DomeMaster



CONVERTIDORES E INVERSORES

SISTEMAS DE ALIMENTACION ININTERRUMPIDA



TELF. 965 28 24 19 649 93 77 38 WWW.PROMODATOS.COM pedidos@promodatos.com



OLFER The Power Supply Specialist



No es suficiente como garantía de duración, instalar marcas de primera calidad

Quien escribe este artículo, está desde hace algunos años, dedicado a la representación y asesoramiento, de productos con fabricantes de acreditada calidad, que no solo dan los dos años obligatorios por ley, alguna de ellas, ha pasado en la actualidad, de los 5 años, que daban para temas con certificados especiales, a los 7 años de garantía en la actualidad.

Las empresas que se han especializado, y no han mirado los precios de la competencia, hoy están consolidadas y en crecimiento.

La seguridad en el producto y la experiencia vivida, me hace aconsejar que para seguir ayudando a la empresa instaladora debemos seguir cuidando todos los detalles que requieran los componentes, la empresa instaladora, no puede bajar la guardia.

Algunos ejemplos:

Si un componente es IP67, y la unión de sus cables con la instalación no son IP67, estaremos en riesgo.

Si aconsejamos no poner un componente junto a un foco de calor, y lo ponemos en un falso techo con fibra de vidrio que no permite el paso de aire, nuestro componente estará en riesgo.

Si un componente indica en sus características, por ejemplo potencia máxima 100 vatios, déjele el margen que aconseje el fabricante, pero no apure al máximo, alargaremos la vida del componente y evitaremos problemas a corto plazo.

No es igual una instalación de iluminación que trabaje 24 horas al día, como por ejemplo, una terminal de autobuses, que una luminaria instalada en un hogar, indíquelo al proveedor antes.

Hay que cuidar y mantener el objetivo de calidad en todos los procesos, desde lo básico de la instalación que es preparar con suma atención, un presupuesto razonado, como al asesoramiento de los mantenimientos necesarios que se requieren en algunos casos, con el paso del tiempo, a los responsables de la propiedad.

Si tiene el acierto y ya ha sobrepasado la etapa del “yo no soy tonto”, y estamos en el acertado camino de la calidad y estar con las marcas y proveedores, de probada seriedad en la atención pos-venta, ahora debemos asegurarnos también, del análisis de nuestra propia empresa instaladora y en el aseguramiento de que los componentes instalados, y una adecuada instalación, van a trabajar durante el máximo tiempo posible siguiendo los parámetros, que nos aconseje el fabricante.

Las empresas que quieren permanecer y miran al futuro con determinación, y un sentido de responsabilidad con la ecología y el medio ambiente, consideramos como prioridad hacer productos y su instalación lo más resistentes posibles.

Su cliente y un planeta pequeño con recursos limitados, se lo agradecerán.



www.lluria.com

LLURIA

LIGHTING SYSTEM

Hotel Benidorm Plaza

Pérez Cloquell S.L / PROMODATOS
Agente exclusivo Alicante y Murcia



ILUMINACIÓN DINÁMICA LED

Sistema de control **Lightbox8 (LB8)** con programaciones a medida.

Cuatro líneas verticales de tira flexible **LED digital RGB IP67** de más de 40 metros cada una, sobre el perfil de aluminio **STAR-6** de ángulo de 90° con difusor transparente.

HOTEL BENIDORM PLAZA ★★★★★



LinkedIn
Lluria Lighting System



Facebook
Lluria



CANAL Youtube
Lluria Iluminación



Instagram
lluria_lightingsystem



Paco Pérez Roldán
Socio fundador de
Pérez Cloquell S.L.

Bienvenida fibra y adiós al cobre

¿Qué nos aporta la fibra óptica?

En primer lugar tenemos que diferenciar dos grandes grupos de tecnologías y aplicaciones: las que nos conectarán con el exterior (Internet por ejemplo) y las que nos permitirán crear redes internas en nuestras casas.

En cuanto a las primeras (redes exteriores), nos conectan con los proveedores de acceso a Internet a velocidades muy elevadas.

La fibra óptica puede llegar hasta nuestros hogares de diferentes formas. Una de las más conocidas son las redes de FTTH (Fiber To The Home), capaces de conectarnos con Internet a velocidades de cientos de Megabyte por segundo o incluso de Gigabytes por segundo, como es el caso de la red de fibra que Google ha desplegado en Kansas.

Gracias a estas conexiones podremos acceder a todo tipo de contenidos en streaming sin problemas de ralentizaciones, seremos capaces de usar los servicios en la nube como si los tuviésemos en casa, podremos jugar sin retardos, realizar todo tipo de video llamadas en alta resolución y sobre todo permitir la ejecución de éstas y otras aplicaciones a varios usuarios de forma simultánea.

Pero también seremos capaces de dar salida al exterior al enjambre de objetos inteligentes que tendremos en casa en los próximos años. Electrodomésticos, sensores, robots limpiadores, consolas, smart-TV, toldos y ventanas motorizadas, equipos de audio, Smartphone, incluso muebles, bombillas, cámaras de seguridad y equipos domóticos, todos necesitarán un canal de banda ancha sin antiguas limitaciones y basado lógicamente en fibra óptica para realizar sus tareas.

Otra de las grandes ventajas de la fibra es su inmunidad frente al ruido electromagnético que perjudica otras tecnologías como PLC o los cables de cobre convencionales.

Por ejemplo, en la actualidad, hay operadores, que llevan tiempo trabajando en redes de fibra óptica de plástico para instalar en el interior de nuestras casas, que serán mucho más económicas que el cable de cobre y que al no verse afectadas por las interferencias electromagnéticas, pueden ir por las canalizaciones eléctricas ya instaladas sin que disminuyan el rendimiento por errores de lectura. Estas empresas tienen que adaptar todas sus instalaciones para continuar aumentando sus beneficios ya que hoy están centrados, más como operadores de TV y alta velocidad de datos, que en lo fue origen operadores de voz.

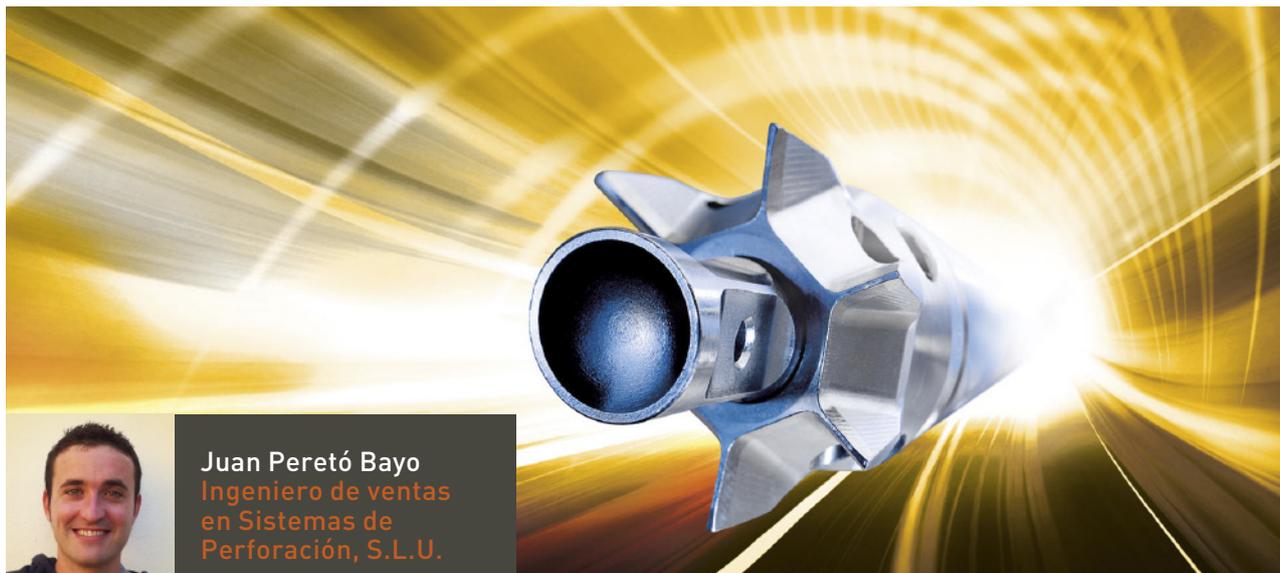
FFTH en España

En España las redes FFTH son de momento escasas, aunque poco a poco van ganando terreno a las tecnologías de xDSL y al cable, ya que las ventajas frente a estas son considerables: principalmente una mayor velocidad y una menor latencia (aunque en ocasiones pagando un precio superior).

Por ejemplo, mientras que el conjunto de líneas de fijas con Internet en España creció tan solo un 3.9% de enero 2012 a enero de 2013, las líneas de FTTH crecieron en el mismo periodo un 95.7%.

Sin duda se nos plantea un panorama interesante para los próximos años, en los que veremos cómo las diferentes tecnologías de fibra se vuelven tan comunes en nuestras casas como en su día fueron el cable telefónico, los cables de red o las redes WiFi.

Y como final de este artículo, y para despertar una sonrisa... lamentamos dejar sin trabajo en un futuro muy próximo a los cacos del cobre, que tantos disgustos nos han dado en nuestras comunicaciones.

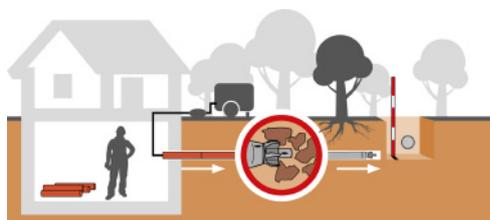


Juan Peretó Bayo
Ingeniero de ventas
en Sistemas de
Perforación, S.L.U.

Instalando tuberías sin zanja

¿Es posible una ciudad sin zanjas en la instalación de tuberías y cables en el subsuelo? En el siglo en el que vivimos, esta pregunta debería ser respuesta de manera claramente afirmativa. Y así es. El problema se encuentra en la poca visibilidad y conocimiento que hoy en día se tiene de la Tecnología Sin Zanja, un conjunto de tecnologías y productos pensados para realizar trabajos de instalación o sustitución de tuberías, canalizaciones, cableado eléctrico o fibra óptica directamente por el subsuelo y hasta los domicilios sin necesidad de abrir zanjas, con el consecuente beneficio económico y medioambiental que producen estos trabajos.

En nuestro caso, la mayor utilidad de estas técnicas radica en la posibilidad de realizar las conexiones de servicio hasta los domicilios.



Instalación de cometicada desde el sótano con topo Grundomat

La instalación subterránea de líneas ha sufrido en los últimos tiempos una revolución gracias a la implantación de la Tecnología Sin Zanja y, en este sentido, la maquinaria que mejor se adapta a sus características son los topos GRUNDOMAT.

Grundomat es un sistema de perforación mediante compactación con topo neumático no dirigido que, sin necesidad de la apertura de una zanja, es capaz de realizar perforaciones horizontales en el subsuelo para la instalación de conductos o cables de hasta 160 mm de diámetro y 30

metros de longitud. (Dependiendo del tipo de terreno y del modelo elegido)



Grundomat 75N

Su funcionamiento es sencillo, un martillo neumático avanza mediante la compactación del terreno, realizando a su paso un túnel por el que va introduciendo al mismo tiempo ó a posteriori la tubería deseada. El avance se realiza en dos pasos, primero el cincel golpea la cabeza, la cual absorbe la potencia del golpe, y después la camisa es arrastrada por la inercia del mismo. Gracias a este movimiento la precisión en las perforaciones es muy elevada. La alineación y ajuste del tope se realiza mediante la plataforma de arranque y a la mirilla telescópica situada encima del mismo. En el extremo opuesto, dependiendo del trabajo a realizar, se deberá abrir otra fosa.



Equipo completo topos Grundomat

Instalando fibra óptica con Tecnología Sin Zanja

La Tecnología Sin Zanja ofrece nuevas posibilidades en el campo de la fibra óptica. La tecnología FTTH (Fiber To The Home o fibra hasta la casa) se basa en la utilización de cables de fibra óptica y sistemas de distribución ópticos adaptados a esta tecnología para la distribución de servicios avanzados

de telefonía, Internet de banda ancha y televisión, hasta los hogares y zonas de negocios.

Gracias a su fácil manejabilidad y las características propias de la instalación de fibra óptica, GRUNDOMAT se convierte en un aliado indispensable. La exactitud de las perforaciones que realiza esta máquina, la convierten en la solución necesaria para realizar el último tramo de instalación del cableado de fibra óptica, el que llevará la fibra hasta las viviendas para realizar las correspondientes conexiones de servicio.

Ejemplo de instalación en Alicante

Uno de los últimos trabajos realizados con los topos Grundomat tuvo lugar en la ciudad de Monóvar (Alicante). Este proyecto surgió ante la necesidad de conectar las redes de suministros de una nave de nueva creación a los de otra ya existente, tras la ampliación de esta empresa logística.

El proyecto consistió en la instalación de tubería de Polietileno (PE) de 63 mm de diámetro, en dos perforaciones de 16 metros cada una, la duración total de los trabajos fue de una mañana.

Para estos trabajos, se utilizó el topo neumático Grundomat 75N, capaz de trabajar con tuberías de hasta Ø63 mm.

Como peculiaridades de este proyecto, además de todas las ventajas que nos ofrece la Tecnología Sin Zanja como es evitar cualquier corte de calle, cabe destacar que la

perforación se inició desde un sótano en el que no se podía ver la cata de salida.



Plano de la obra



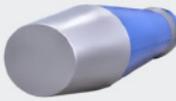
Resultado de los trabajos desde el sótano de inicio de la perforación

La optimización del tiempo, presupuesto e impacto conseguido en este proyecto queda patente, ya que con el método tradicional a zanja abierta, la duración de estos trabajos se hubieran extendido durante varios días, con todo lo que ello significa.

En definitiva, con la Tecnología Sin Zanja, todos los actores que participan en este tipo de proyectos, salen beneficiados. Esta es nuestra meta.

INSPIRING TRENCHLESS TECHNOLOGIES

PUEDE USTED ILUSIONARSE CON COSAS QUE NO VE? NOSOTROS SI

INSTALACIÓN DE TUBERÍAS		SUSTITUCIÓN DE TUBERÍAS		
GRUNDOMAT	GRUNDORAM	GRUNDODRILL	GRUNDOCRACK	GRUNDOBURST
				
Topos hasta Ø 180 mm	Hinca de tubería de acero hasta Ø 4,000 mm	Máquinas de perforación horizontal dirigida (HDD) hasta Ø 700 mm	Sistema dinámico para sustitución de tuberías hasta Ø 4,000 mm	Sistema estático para sustitución de tuberías hasta Ø 1,200 mm



SISTEMAS DE PERFORACIÓN S.L.

Sistemas de Perforación S.L.
 C/Mayor, 31 · 03769 Rafol de Almunia (Alicante) Tel.: +34 96 5587 334
 E-Mail: info@perforaciones.com · www.perforaciones.com





Jaime Llinares Aragonés
Presidente de APEME

Estimados compañeros y amigos, cuando de nuevo se me piden unas palabras para insertar en nuestra revista anual de APEME recuerdo como si hubiese sido ayer mismo, y de ello hace ya casi un año, que os decía que el 2017 iba a ser el año en el que íbamos a conmemorar el 40º Aniversario de la fundación de nuestra Asociación y que al respecto estábamos inmersos en la preparación de una serie de actos de celebración.

Y como no podía ser de otra forma quienes tenemos la responsabilidad de regir el devenir de la Asociación hemos tratado de conjugar estos actos con la actividad diaria de servicio a nuestros compañeros asociados. A punto de concluir el ejercicio confiamos en que las actividades programadas en nuestra celebración de la Candelaria, en la Asamblea General y en la Cena conmemorativa del 40º Aniversario hayan resultado del agrado de todos.

Haciendo un resumido balance del año 2017 entiendo que hemos concluido con la mayor parte de las metas que nos propusimos cuando establecimos nuestro Plan Estratégico para el periodo 2014/2017 consolidando APEME y facilitando los nuevos servicios que nos han venido demandando nuestros asociados lo que implica una constante evolución en los mismos y que supongan un retorno para ellos al estar integrados en un colectivo tan importante.

Nos satisface enormemente el desarrollo e impulso que ha supuesto para muchos de nuestros compañeros la oportunidad de negocio que FENÍE ENERGÍA les aporta y que en el año próximo a finalizar ha supuesto que la ampliación de capital de nuestra comercializadora haya posibilitado que se incorporen dieciséis nuevos accionistas de nuestra provincia lo que nos sitúa en un primer plano a nivel nacional y nos coloquen como la provincia de España donde más contratos de suministro tiene nuestra comercializadora.

Hemos ampliado la gama de acuerdos con distintas empresas de nivel nacional para conseguir mejoras competitivas para nuestros asociados sin olvidar las mejoras en la gestión de servicios y atención personalizada para ellos. Ha habido dos temas en los que hemos volcado gran parte de nuestra atención formativa y que suponen nuevos retos para nuestros negocios. Me estoy refiriendo al autoconsumo y al vehículo eléctrico. Ambos son campos en los que nuestras empresas van a tener que centrar su atención ya que han llegado y están aquí para quedarse. El futuro está en la autogeneración y la generación distribuida. En cuanto al vehículo eléctrico es un área de trabajo que va a suponer un revulsivo para nuestras empresas y la demanda de infraestructuras para la recarga ya se percibe, de ahí la importancia de estar preparados para dar respuesta a nuestros clientes. En este sentido destacar el impulso dado por APEME cediendo e instalando el primer punto de recarga público y gratuito en la ciudad de Alicante.

En otro orden de cosas comentaros que nos encontramos en la última fase de desarrollo de un buscador profesional de empresas con el que intentaremos posicionar a todos nuestros asociados en las redes sociales, para lo cual en breve contactaremos con vosotros para pedirnos que completéis la información de la que disponemos en nuestra base de datos y podamos cerrar una herramienta de gran utilidad para los Asociados.

Y como no tengo más espacio para extenderme, agradeceremos a todos los compañeros y colaboradores, así como al personal de APEME el apoyo que prestáis a ésta vuestra Asociación.

Un fuerte abrazo.

Un reto que afrontar. En ningún caso podemos quedarnos de brazos cruzados y pensar que la fruta madurará y que irán integrándose si no somos capaces de trasladar la conveniencia de asociarse.



Andrés Gálvez Fuentes
Secretario General

¿Cuáles fueron los inicios de las asociaciones empresariales?

Un gran número de asociaciones empresariales de todo el país han venido celebrando a lo largo del año de 2017 el 40º aniversario desde su constitución, y esto no ha sido casual, si no debido a que fue en Abril de 1977 cuando fue promulgada la Ley que posibilitó la constitución de las mismas. Fue en ese momento cuando las organizaciones existentes al amparo de los “sindicatos verticales” del régimen anterior se transformaron en organizaciones empresariales.

Digamos pues, que en los momentos fundacionales, hubo un traspaso de empresarios y profesionales de unos (sindicato vertical) a otras (asociaciones empresariales) y en consecuencia estas últimas se crearon con un considerable número de miembros. No hubo captación si no trasvase. No digo que fuesen momentos fáciles pero tampoco resultó muy complejo.

¿Cómo se han vivido las crisis económicas por las asociaciones de nuestro país?

Durante los años siguientes parecía “obligado” que los empresarios y profesionales que accedían al ejercicio de una actividad, y dada la imposición existente de una autorización administrativa, la inercia dominante era la de adscribirse a la asociación que les correspondiese.

Con el transcurso del tiempo y la relajación de los requisitos, el ritmo de adhesión de nuevos asociados comenzó a ralentizarse. Dos crisis económicas, la primera en 1992 y la última desde 2007 hasta hace poco más de un año, supusieron que muchas

organizaciones empresariales sufrieran la baja de muchos de sus miembros conduciéndonos a la situación actual.

A pesar de ello, y para lograr su supervivencia, se realizaron grandes esfuerzos de todo tipo con planes de ajustes en las organizaciones. Entre estas hubieron de adoptarse la reducción del capital humano (en algunos casos sobredimensionadas), la contención del gasto corriente y la adopción de muchas políticas de austeridad. Al tiempo hubieron de establecer nuevos y mejores servicios para sus miembros de forma que éstos percibieran un retorno efectivo de las cuotas que abonaban. Y es en esta línea donde hoy la mayor parte estamos trabajando, profesionalizando servicios y estableciendo líneas de desarrollo estratégico adelantándonos a las necesidades de nuestros miembros.

¿Dónde se sitúa a día de hoy el asociacionismo?

Hecho ya gran parte del trabajo la dificultad se centra ahora en trasladar a sus respectivos colectivos los beneficios que la adhesión a estas organizaciones supone para empresarios y profesionales. Si analizásemos el “mercado potencial” que las asociaciones pueden lograr concluiríamos que la representación a día de hoy de éstas en cuanto al número total de profesionales no llega en la gran mayoría de los casos al 40 o 50% por lo que el margen de captación de nuevos asociados es muy grande. La dificultad estriba en cómo acceder a estos potenciales asociados y trasladarles las ventajas que les supone su integración. En nuestro caso, las asociaciones de instaladores, éstos conforman dos grandes grupos, quienes vienen ejerciendo su profesión y a los que no ha sido posible

hasta la fecha trasladar la información necesaria, y un segundo grupo lo integran aquellos que están finalizando sus estudios para lograr la cualificación correspondiente. En ningún caso podemos quedarnos de brazos cruzados y pensar que la fruta madurará y que irán integrándose si no somos capaces de trasladarles la conveniencia de ello.

Vender asociacionismo es complejo, costoso, supone grandes esfuerzos y los resultados generalmente a corto plazo son poco gratificantes. No obstante entendemos que es necesario perseverar ya que gran parte del poder de las asociaciones se fundamenta en el colectivo que representan. Importante también el establecer vínculos de colaboración entre las asociaciones trasvasando casos de éxito entre las mismas. En ocasiones y con las modificaciones que corresponda funciona el copia y pega. Para ello es necesario que las organizaciones de ámbito superior canalicen estos vínculos y los fomenten abandonando otras actividades que no por tradicionales y venir realizándose desde siempre tienen vigencia en el momento actual.

Conclusión

Creo que el “asociacionismo” no es algo que esté en el ADN de los empresarios de este país, y que nadie se adhiere a nada si no percibe la integración como algo necesario y ventajoso para sus intereses. Hay mucho camino por recorrer, una tarea ilusionante no exenta de frustraciones pero que compensa cuando al final consigues que tu asociación sea referente y considerada por la sociedad.

El mejor BUSCADOR en la web de profesionales habilitados y acreditados por APEME



- 1º Elegir filtros:**
- Tamaño de empresa
 - Servicios que ofrece
 - Servicios técnicos oficiales...

- 2º Ordenar por campos:**
- Proximidad
 - Antigüedad APEME
 - Tamaño contrato administrativo...

- 1º Especialidades que incluye el proyecto**

- 2º Tamaño del proyecto**

- 3º Dónde**

Filtrar

1º Qué necesita

- ELECTRICISTA
- ALTA TENSIÓN
- TELECOMUNICACIONES
- CLIMATIZACIÓN
- FONTANERÍA
- GAS

2º Dónde lo necesita

Ej: La Vila Joiosa

Localización automática

Listado y mapa de Profesionales y Empresas APEME



ELECTRICIDAD GASPAR LLINARES, S.L.	639691474	Villajoyosa/Vila Joiosa (la)
BAUTISTA SANZ DOMENECH, S.L.	965332952	Alcoy/Alcoi
SIRERA MENGUAL, ENRIQUE	626979677	Vall de Laguar (la)
REGINO FERRE, S.L.U. 652542175	652542175	Banyeres de Mariola
ELECTRICIDAD MONTSENY, S.L.	607304530	Dénia
JAINSER, S.L.	639679114	Elche/Elx
VERIFICACIONES DEL SURESTE, S.L.	629316913 / 677260003	Villena
ELECTRICIDAD ABELLAN, S.L.	605960858	Villena
ELECTRO ALDESA, S.L.U.	965477512	Pinós (el)/Pinoso
INSTALACIONES ENERGÉTICAS JUAN DE DIOS, S.L.	616546594	

Consulte opciones

* Fecha prevista de lanzamiento enero 2018

Ficha de empresa

Antigüedad en APEME



En APEME desde 1992 Socio Nº 552



Dossier fotográfico

Fecha de la última actualización de la página



629 357 446



ELECTRICIDAD GASPAR LLINARES S.L.

Actualizada: 07/2017

Avinguda del Oficis, 5
03570 Villajoyosa
Alicante - España

contactar más información

15

35 3

1200 m²

Tamaño de contrato: sin límite

Datos de contacto

Orientación, tamaño y tipo de empresa

NUESTROS SERVICIOS



Aire acondicionado
Climatización
Inst. term. edificios

Servicios que ofrece

Especialidades y Presentación

ESPECIALIDADES

PRESENTACIÓN

INSTALACIONES INDUSTRIALES
Nuestra empresa dispone de los medios necesarios para satisfacer las necesidades de industrias de todo tipo. Desde la simple instalación eléctrica hasta la puesta en marcha de procesos industriales, siempre cumpliendo las normas exigentes según el tipo de industria y de la manera más eficiente y económica posible.

INSTALACIONES DE MEDIA TENSIÓN
Entre nuestros trabajos se encuentra la instalación de líneas eléctricas de media tensión. Tanto ya sea para nuevas zonas que en un futuro serán urbanizadas como en zonas para particulares que precisan de postes y tendido eléctrico. Por consiguiente también nos dedicamos a la instalación de los centros de transformación, tales como aéreos o de obra civil.

INSTALACIONES PARA VIVIENDAS
Podemos ofrecerla la instalación a su gusto de su vivienda, basándonos en una amplia gama de productos que se adaptarán a usted.

INSTALACIONES DE TELECOMUNICACIONES
Desde hace años, las telecomunicaciones son necesarias en una vivienda, desde la instalación de una simple televisión hasta la puesta en marcha de parabólicas. Nuestra empresa le ofrece la instalación con la máxima calidad de teléfono, televisión normal, televisión satélite, etc.

INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN
El aire acondicionado o la instalación de sistemas de calefacción son algo necesario en la vivienda hoy en día. Nuestra empresa pone a su disposición cualquier instalación de climatización, siempre trabajando de una manera eficiente y limpia y acorde con las necesidades del cliente.

INSTALACIONES INFORMÁTICAS
Nuestros técnicos pueden ofrecerle la posibilidad de poner al día instalación informática. Desde la instalación de un ordenador hasta el montaje de una red interna para su casa o negocio.

Carpetas de valoración



INSTALADOR/MANTENEDOR BAJA TENSIÓN Cat. BÁSICA
Realización, mantenimiento y reparación de instalaciones eléctricas para baja tensión en edificios, industrias, infraestructuras y, en general todas las comprendidas en el ámbito del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión. Incluida la instalación de puntos de recarga para vehículos eléctricos, que no se reserven a la categoría especialista.

INSTALADOR/MANTENEDOR BAJA TENSIÓN ESPECIALISTA DOMÓTICA
Automatización, gestión técnica de la energía y seguridad en Viviendas y Edificios.

Simulación de ficha de empresa



¿Cuánto necesitas para tu negocio?

Descúbrelo en viabilizador.sgr.es

 **SGR**

35 AÑOS

IMPULSANDO
PYMES VALENCIANAS

Movilidad eléctrica



Alicante, 18 de mayo de 2017

Las concejalías de Movilidad y Accesibilidad y Medio Ambiente, dirigidas por los ediles Fernando Marcos y Víctor Domínguez, respectivamente, han inaugurado esta mañana el primer punto de recarga de vehículos eléctricos cedido por la Asociación Provincial de Empresarios de Montajes Eléctricos y Telecomunicaciones de Alicante (APEME), y cuyos representantes han estado presentes en el acto.

Nota de prensa Excmo. Ayuntamiento de Alicante



El regidor de Medio Ambiente, Víctor Domínguez, ha indicado que el punto de recarga tendrá un tiempo máximo de 2 horas, con una autonomía de 100 km, y será gratuito, lo que supondrá en palabras del edil, un aliciente más para el uso de los coches eléctricos. Además, cada recarga tendrá un coste para el Ayuntamiento de menos de un euro, lo que supone un total de 12 euros diarios en el caso de que se prolongará su uso a lo largo de 24 horas seguidas. Según un estudio de APEME, en estos momentos de media se consumen 2,5 euros al mes por punto de recarga público.

Para el presidente de APEME, Jaime Llinares, "hoy es para nosotros un día muy importante ya que procedemos a poner a disposición de nuestro Ayuntamiento, y en consecuencia para esta ciudad, el primer poste de recarga para vehículos eléctricos de uso público y gratuito", con el objetivo, ha añadido, de "conseguir una ciudad más limpia, más moderna y adaptada a las necesidades de sus vecinos y visitantes".

El punto de recarga está configurado para ofrecer un proceso de recarga sencillo e intuitivo para las personas y cuenta con una carga normal de 7,4 kW y dos tipos de conectores: un Mennekes, estándar europeo, y otro tipo Schuko, menos utilizado.

Las personas interesadas podrán reservar las plazas mediante de la aplicación de Fenie Energía, que permite en tiempo real controlar el gasto y ver la evolución del número de recargas, o a través la web www.fenieenergia.es. También descargando la APP Fenie Energía Recarga (gratuita).

Alicante estrena el primer punto de recarga de vehículos eléctricos en la vía pública. Se trata de una de las medidas llevadas a cabo por parte del Ayuntamiento, en colaboración con APEME y FENÍE ENERGÍA, y cuyo objetivo es impulsar el uso de vehículos eléctricos y lograr disminuir la emisión de CO2 a la atmósfera, un punto que el edil de Medio Ambiente, Víctor Domínguez, ha recordado "es uno de los incluidos dentro de los acuerdos de París, y desde el Ayuntamiento de Alicante nos tomamos muy en serio todas estas medidas en la lucha contra el cambio climático". Tanto Fernando Marcos como Víctor Domínguez han destacado la importancia de impulsar políticas activas para fomentar el uso del vehículo eléctrico.

El concejal de Movilidad y Accesibilidad, Fernando Marcos, ha señalado que "hoy se ha dado el primer paso y se está trabajando para tener una red distribuida para toda la ciudad con diez puntos de recarga". Así mismo el edil ha informado que ya se ha notificado el decreto de constitución de la Mesa del vehículo eléctrico que va a estar formada por técnicos de las áreas de Medio Ambiente, Movilidad y Accesibilidad, Urbanismo e Infraestructuras, así como por personal especializado de la Universidad de Alicante, además contará con la participación de asociaciones y vecinos con el objetivo de trabajar juntos para promover nuevos proyectos e iniciativas consensuadas que potencien el uso del vehículo eléctrico para lograr tener una ciudad más sostenible y mejor.

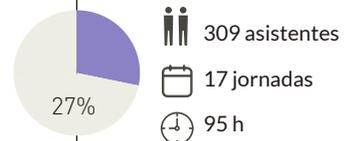




ACTIVIDADES DE FORMACIÓN

JORNADAS TÉCNICAS

Led, Domótica, Reglamento Electréc. de Baja y Alta Tensión, Protección Contra Incendios y Memorias Técnicas de Diseño.



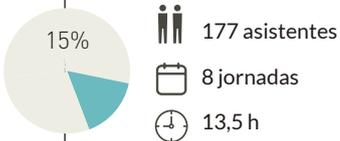
AUTOCONSUMO

Cursos sobre instalación y mantenimiento de instalaciones solares fotovoltaicas, Subvenciones y ayudas.



GESTIÓN EMPRESARIAL

Jornadas por los IES: Competencias Profesionales y Charlas Responsabilidad Empresas, administradores y directivos.



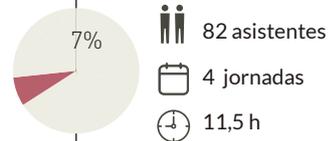
PROYECTO STAR

Charlas por los municipios de la provincia informando a los vecinos sobre el cambio de contadores tradicionales por los nuevos "inteligentes" por parte de la compañía distribuidora.



EFICIENCIA ENERGÉTICA

Cursos y Charlas sobre Iluminación interior, Tecnología led, Factura eléctrica doméstica, PVPC o mercado libre.



MOVILIDAD ELÉCTRICA

Talleres de legalización de puntos de recarga para Vehículo Eléctrico en instalaciones existentes.



ASESOR ENERGÉTICO

Curso imprescindible para habilitación como Asesor Energético Fenie Energía, ser empresa delegada y Cursos de reciclaje.



TELECOMUNICACIONES

Jornadas sobre instalaciones de Fibra óptica y cables de datos en la ICT2.





Andrés Gálvez Fuentes
andresgalvez@apeme.es
 Secretario General



Suni Climent
sunicliment@apeme.es
 Contabilidad y Facturación
 Tramitación de Seguros
 Tramitaciones de Telecomunicaciones



Mari Luz Molina
mariluzmolina@apeme.es
 Gestión y Tramitación ante los Servicios Territoriales de Industria y Energía: sistema SAUCE
 Trámites subcontratación



Amparo Pujante
amparopujante@apeme.es
 Gestión y Tramitación ante los Servicios Territoriales de Industria y Energía de forma presencial
 Empresa Instaladora Certificada (EIC)



ASESORÍA TÉCNICA

Reglamentos Normativas
FISCAL, LABORAL Y JURÍDICA
 IAE, IRPF, IVA, Modalidades de empresa
 Convenios colectivos, modalidades de contratación laboral, ayudas y subvenciones
 Determinación y cálculo del coste de la mano de obra facturable



FORMACION

Cursos, jornadas técnicas
 Reciclaje técnico y empresarial
 Colaboración con los IES de la provincia
 Prevención de Riesgos Laborales.
 Venta libros y reglamentos



SEGUROS COLECTIVOS

Responsabilidad Civil
 Accidentes de los trabajadores según convenio



GESTIONES Y TRAMITACIONES

Industria, de forma presencial o telemática por sistema SAUCE
 Iberdrola Distribución Telecomunicaciones.
 Fenie Energía, contratación de suministros electricidad y gas
 Determinación y cálculo del coste de la mano de obra facturable



Juan F. Miró Escoda
juanmiro@apeme.es
Departamento Técnico



Ana Nogueroles
ananogueroles@apeme.es
Formación y Calidad
Firma digital
Contratación Fenie Energía
Tramit. del REA y TPC



Carmen Sanz
carmensanz@apeme.es
Tramitaciones de Expedientes
ante IBERDROLA Distribución



Raquel Soriano
raquelsoriano@apeme.es
Departamento de Comunicación



965 922 447

6 líneas a tu disposición



apeme@apeme.es



Reyes Católicos, 34
03003 Alicante



Invierno: 8:30 h - 18 h
(Viernes hasta 14:30 h)
Verano: 8 h - 15 h



apeme.es



enapeme.es



mi.apeme.es



IMPULSO A EMPREENDEDORES, GESTIÓN EMPRESARIAL Y ESPECIALIZACIÓN

Asociado Junior (gran descuento con los mismos servicios)

Flyers y minifyers

Carné Profesional APEME

Certificado de Garantía de Instalación

Determinación y cálculo del coste de la mano de obra facturable



COMUNICACIÓN Y PUBLICACIONES

WEB: apeme.es

Blog: enapeme.es

Intranet: mi.apeme.es

Revista APEME Conecta

Tablón anuncios



PROMOCIÓN Y APOYO PROFESIONAL

EIC, Empresa Instaladora Certificada

TPC, Tarjeta Profesional de la Construcción sector metal

REA, Registro Empresas Acreditadas

Organización Ferias, congresos,...

Creación de firma digital



CONVENIOS DESCUENTOS COMERCIALES

Principales entidades bancarias.

Rentacar y automoción

Organismos de Control Autorizados,...



20
años

EXPERIENCIA Y SOPORTE

Desde 1997 trabajamos para ofrecer la tecnología que mejor se adapta a cada cliente.

Siempre de la mano de las últimas innovaciones sin renunciar a la fiabilidad y la tranquilidad de las marcas de confianza.



Visita nuestra web

www.indalevante.com



¿QUIÉNES SOMOS?



APEME es una organización empresarial, integrada por empresas y profesionales cuyas actividades se centran básicamente en las instalaciones eléctricas y las telecomunicaciones, libre e independiente de los poderes públicos, sin ánimo de lucro, que goza de personalidad jurídica y plena capacidad para obrar en la defensa de los intereses de sus miembros y que tiene como fundamentos el fomento de una economía más fuerte a través de los servicios de calidad que sus integrantes proporcionan a todos los sectores productivos y a la población en general.

Gracias al deseo y el esfuerzo de nuestros profesionales y empresarios, nuestro entorno puede acceder a una gama flexible de servicios a precios competitivos lo que ayuda a mantener un nivel asequible de los servicios eléctricos y las telecomunicaciones.

Durante casi cuatro décadas, APEME se ha enfrentado a los retos impuestos por el siempre cambiante mundo del sector eléctrico. APEME ha alcanzado una reputación a nivel nacional como asociación independiente de primer orden entre los empresarios y profesionales eléctricos y de telecomunicaciones en España, trabajando sin descanso para establecer un entorno de libre competencia basada en la calidad y méritos profesionales.

Con más de 700 empresas miembros en Alicante, APEME se constituye en la voz y representación ante las Administraciones Públicas y otros organismos de las políticas que afectan a sus miembros. APEME intenta promover el crecimiento de la economía de España a través de mano de obra cualificada y profesional y bajo el principio de la libre empresa.

Miembro de: **COEPA**, Confederación de Organizaciones Empresariales de la Provincia de Alicante. **FIECOV**, Federación de Asociaciones Empresariales de Instalaciones Eléctricas de la Comunidad Valenciana. **FENIE**, Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España.

PRINCIPIOS

RESPONSABILIDAD
COLABORACIÓN
COMPROMISO DE SERVICIO
PROFESIONALIDAD



PRINCIPALES OBJETIVOS

Agrupar a las empresas de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de la provincia de Alicante, fomentando su interacción y capacitación profesional y ética.

Representar y defender los intereses de las empresas asociadas ante Administraciones, Instituciones, Organismos, públicos o privados en asuntos relacionados con su actividad profesional.

Promocionar la presencia e imagen del colectivo de asociados en el ámbito nacional e internacional.

Ser portavoz de los objetivos de las empresas asociadas en asuntos de interés general o particular y mediar si se producen conflictos entre asociados.

Fomentar la mejora del servicio y atención a clientes y la responsabilidad social de las empresas asociadas.

Promover la actualización y desarrollo profesional de los asociados a través de acciones formativas.



fenie energía

LA COMPAÑÍA DE LOS INSTALADORES

¿Eres instalador y quieres dar más valor a tu negocio?

¡¡FICHA POR FENIE ENERGÍA!!

Ahora puedes formar parte de este equipazo, formado por más de 2.500 socios instaladores y más de 300.000 clientes de luz y gas.



900 215 470

www.fenieenergia.es



La Candelaria

El viernes 3 de febrero, celebramos el primer acto de nuestro 40 Aniversario combinando el negocio con el ocio.

Este año 2017, ha sido un año muy especial ya que se cumplían 40 años desde que en 1977 un grupo de compañeros, en unos momentos sociales y políticos muy difíciles, tuvieron la iniciativa de formar APIIE.

Comenzamos el evento con la recepción de más de 200 asistentes, entrega de material y chaleco nórdico de trabajo como obsequio a nuestros profesionales, acompañándoles al salón dónde teníamos preparado un small breakfast y posterior encendido de la candela.

Se unieron a nuestra celebración, entre otros, representantes de FIECOV (AIECS, ASELEC y PYMEV), Diputado de Protección y Gestión del Territorio de la Diputación Prov. Alicante Javier Sendra, Director de la Agencia Prov. Energía José Luís Nuín. Directivos de Banco Sabadell en la provincia de Alicante, representantes de los fabricantes y distribuidores de material eléctrico, Directores y Profesores de los IES de FP de la provincia de Alicante.

Finalizada la primera parte del programa, comenzó la Jornada Técnica en la que los Directivos de FENIE ENERGIA: Presidente Sergio Pomar, Directora General Isabel Reija y Director de Operaciones Antonio Colino, nos informaron de su Plan Estratégico, la Movilidad eléctrica, el Proyecto SOL, y de la oportunidad de negocio que supone para todos nosotros nuestra comercializadora.

A continuación, Juanjo Catalán presentó La nueva Revolución Industrial: Industria 4.0 y Tecnologías, nuevos conceptos para la competitividad empresarial.

Para cerrar esta jornada tan especial Jùlia Company Sanús, Directora General del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) nos habló del Plan de fomento del Autoconsumo de Energía Eléctrica en la Comunidad Valenciana.



Una entretenida comida de confraternidad puso el punto final a la celebración.



Cuatro décadas
caminando juntos
hacia el futuro.

>> 40 años contigo



DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL DE MATERIAL ELÉCTRICO



PEISA GANDIA
962 865 211
gandia@peisa.com

PEISA BARCELONA
932 742 534
barcelona@peisa.com

www.peisa.com

PEISA CASTELLÓN
964 242 055
castellon@peisa.com

PEISA MADRID
914 810 288
madrid@peisa.com

PEISA ALZIRA
962 456 140
alzira@peisa.com

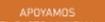
PEISA ALICANTE
966 614 136
alicante@peisa.com

PEISA VALENCIA
961 594 450
valencia@peisa.com

PEISA LA MANCHA
926 504 085
lamancha@peisa.com

PEISA LORCA
968 462 212
lorca@peisa.com

GRUPO PEISA
962 965 914
grupo@peisa.com



Asamblea general



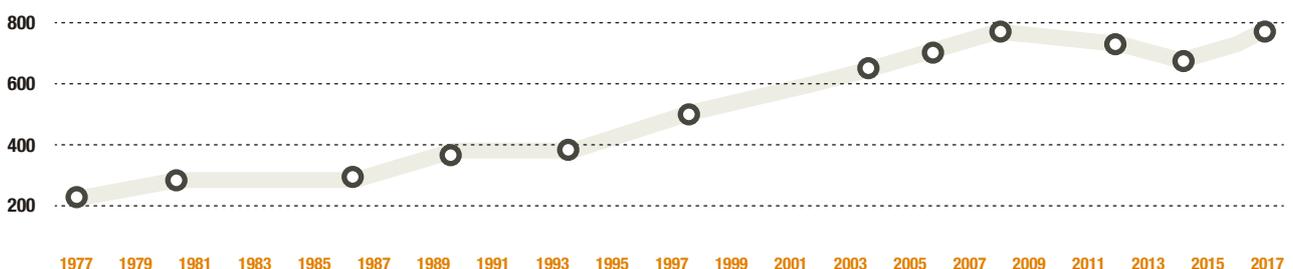
Comenzó con la intervención del Presidente de APEME Jaime Llinares quien destacó el hecho de que es ahora en 2017 cuando se cumplen los 40 años de la constitución de nuestra Asociación merced al impulso inicial de una serie de profesionales que lograron que la entonces APIIE fuese una de las primeras organizaciones empresariales de la provincia de Alicante que culminaron su registro en el Depósito de nuevas organizaciones empresariales. Quiso también recordar la gran tarea desarrollada a lo largo de todos estos años por cuantos han asumido cargos de responsabilidad en las distintas Juntas Directivas y muy especialmente a cuantos empresarios del sector han ido formando parte de la Asociación.

El Secretario General procedió a realizar un análisis de la oportunidad de negocio que supone para los Asociados de APEME la recientemente aprobada decisión de la comercializadora eléctrica Fenie Energía de ampliación de capital para dar cabida a cuantas empresas del sector decidan acudir por primera vez a la misma. Se hizo un amplio informe de los datos actualizados, correspondientes a nuestra provincia, explicándose ejemplos de algunos casos de éxito y lo que supone como oportunidad de negocio para todas ellas. Se analizaron las distintas fórmulas que APEME como Asociación Delegada de la comercializadora en la provincia ofrece, así como la posibilidad de analizar, en cada caso, la oportunidad de formar parte de esta red de agentes a nivel nacional.



Antes de la conclusión de la Asamblea y como viene siendo tradicional, se hizo entrega de una placa de reconocimiento a la labor profesional desarrollada por aquellos Asociados que en el último ejercicio habían accedido a la jubilación. Se hizo entrega de las mismas en esta ocasión a los siguientes: D. Antonio Baydal Baydal, D. Juan Ortega Oliver, D. Juan José Pastor Cardona, D. Francisco Azorín Rodríguez, D. Joaquín Font Jorro y D. Pedro Sola Azor. Así mismo se llevó a cabo un reconocimiento a D^a. Asunción Climent Climent, trabajadora de APEME al cumplirse este año los veinticinco al servicio de los Asociados.

Evolución nº de asociados





Con la asistencia de casi 400 personas se celebró el pasado 7 de julio el acto central conmemorativo del 40º Aniversario de APEME, la Cena del sector de los instaladores electricistas y de telecomunicaciones de la provincia de Alicante.

Asociados, representantes de las Administraciones Autonómica y Provincial, Presidente de FENIE, Presidente y Directora General de FENIE ENERGÍA, representantes de las Asociaciones de Valencia y Castellón junto a gran número de colaboradores de APEME se dieron cita en el restaurante Torre de Reixes de la capital alicantina marco elegido para la celebración.

Tras el cocktail de bienvenida y la cena, el Secretario General Andrés Galvez, presentó el acto dando paso a la intervención del Presidente Jaime Llinares quien en una breve intervención agradeció la asistencia y apoyo de los presentes.

En sus palabras hizo especial incidencia en el enorme potencial y futuro esperanzador que se abre para el sector, al que invitó a orientar sus estrategias empresariales hacia los nuevos nichos de negocio y retos como son el autoconsumo y la movilidad eléctrica, pilares fundamentales de la revolución energética que estamos viviendo, sin dejar de lado la actividad tradicional de los instaladores.





El sorteo de regalos, seguido de un animado baile, pusieron broche final a una inolvidable noche.
¡Próxima cita el año que viene!



Pensamos en **PRO**

En PRO de los PROfesionales. En PRO de ti.

¿Qué es pensar en PRO? Pensar en PRO es trabajar en PRO de tus intereses, de tu PROgreso y de tu PROtección. Por ello, en Banco Sabadell hemos creado las **soluciones financieras profesionales** que te apoyan en tu negocio y que solo puede ofrecerte un banco que trabaja en PRO de la **Asociación Prov. Empresarios Montajes Eléctricos y Teleco. de Alicante (APEME)**.

Llámanos al 902 383 666, identifícate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

bancosabadell.com



**Captura el código QR y
conoce nuestra news
'Professional Informa'**