MEMORIA DE ACTIVIDADES 2013 ASELEC

ASELEC
Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia

INDICE

03 EDITORIAL
04 COMITÉ EJECUTIVO + COMISIÓN PERMANENTE
06 ¿QUÉ ES ASELEC?
09 RELACIONES CON OTRAS ASOCIACIONES
12 JORNADAS TÉCNICAS Y CURSOS
20 NOTICIAS

ASELEC
Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia

www.aselec.es

EDITORIAL

En la reactivación está la clave para el éxito

La sociedad cambia constantemente, surgen nichos de mercado que alguien tiene que satisfacer. Nuestra asociación lucha por conseguir que sus asociados sean los que responden a estas nuevas demandas y ocupen esos vacíos. Esta memoria tiene como objetivo recoger todas esas actividades, llevadas a cabo para la modernización y profesionalización del instalador, que pasa a ser reconocido como un verdadero asesor energético. Hemos conseguido que tanto empresas como instituciones y particulares vean en el instalador una pieza clave en la toma de decisiones referentes en el sector de la energía.

El Plan de Reactivación que Aselec ha llevado a cabo nos ha ayudado a identificar nuevas y numerosas vías para el desarrollo de la actividad de sus asociados. Intentar reactivar la dinámica nos ha hecho observar las oportunidades que los nuevos mercados energéticos ofrecen.

La sociedad cambia y con ella, las necesidades de las empresas y de los consumidores. Esto nos obliga a modernizarnos y reactivarnos constantemente. Aselec sabe que las empresas también tienen que estar preparadas para satisfacer estas carencias y por ello el interés en la realización de cursos y jornadas formativas que hagan de ellas las más competitivas y eficaces.

El sector ofrece nuevas oportunidades y el margen de mejora que existe es lo que debe contribuir a crear buenas expectativas. Debemos eliminar los temores e incertidumbres para poder afrontar inversiones en proyectos de mejora que nos hagan competitivos y satisfactorios para poder introducirnos de nuevo en la dinámica comercial. En la reactivación está la clave para el éxito.

Comité Ejecutivo

Presidente
Enrique Ruiz Juliá
Electrotecnia Rugar S.L.

Vicepresidente 1º
Salvador Monrabal Hernández
Electrotecnia Monrabal S.L.

Vicepresidente 2º
Pablo Morales Adalid
Electrotecnia Morales S.L.

Vicepresidente 3º
Sergio Pomar Montahud
Servic.Y Aplicaciones Inel S.L.

Tesorero
Rafael Castillo Devis
Miboo Sistemas S.L.

Contador
Manuel García Raya
Imaga S.L.

Secretario
Rafael Baidez Pérez

Vocales
Jaime Alcácer Bosch
Electrotecnia Alcácer S.L.
José Contreras Espinar
Mon. Elec. José Contreras S.L.
Manuel Díaz Gómez
Manuel Díaz Gómez
Raúl Navarro González
Raul Navarro González
Lucio Navarro Sáez
Lucio Navarro S.A.
Francisco Pla Torro
Moelpla S.L.
Jose Luis Prieto Santágueda
Veriel Mantenimientos S.L.
Javier Rodenas Sanz
Elecompa S.A.
Agustín Trinidad Balaguer
Vainsel S.A.
Vicente Perales Bru
Ingenieria De Recursos Empresariales, S.L.
Vicente Sorio Simó
Vicente Sorio, S.L.

Comisión Permanente

Alfredo Martínez Alemany
Alfredo Martinez E Hijos S.L.

Antonio García Sáez
Antonio Garcia Saez S.L.

Alejandro Bañuls Torres
Apb Sermatec S.L.

Enrique Rubio Carpio
Autrial, S.L.

Rafael Castillo Devis
Miboo Sistemas S.L.

Jose Mª Civera Segura
Civera Electrificaciones S.L.

Tomás González Olivares
Cover Verif. Elect. S.A.

Javier Rodenas Sanz
Elecompa S.A.

José Villalba Conejero
Electrica De Alzira Scvl

Antonio Silca Caballero
Inst. Eléctricas Silca

Vicente Espí Ferrer
Electrogas Simat S.L.

Jaime Alcacer Bosch
Electrotecnia Alcácer S.L.

José Martínez Gimeno
Electromontajes y Automatismos S.L.

Salvador Monrabal Hernandez
Electrotecnia Monrabal S.L.

Pablo Morales Adalid
Electrotecnia Morales S.L.

Enrique Ruiz Julia
Electrotecnia Rugar S.L.

Pascual Sorrentino Mars
Fyesu S.L.

Carlos Gallach Muñoz
Gomaig S.L.

Manuel García Raya
Imaga S.L.

Vicente Perales Bru
Ingenieria De Recursos Empresariales, S.L.

Antonio Rubio García
Instalaciones Eléctricas Canals S.L.

Enrique Huercio Sánchez
Inst. Electricas Envel S.L.

Vicente Verdet Abad
Inst. Elec. Vicente Verdet S.L.

Antonio Membrives Ranchal
Montajes Membrives S.L.

Jesús Catala Babiloni
Jesus Catala Babiloni I.E. S.L.

Lucio Navarro Sáez
Lucio Navarro S.A.

Manuel Díaz Gómez
Manuel Diaz Gomez

Luis Roldan Martí
Mat S.A.

Francisco Pla Torro
Moelpla S.L.

José Contreras Espinar
Mon. Elec. Jose Contreras S.L.

Francisco Jiménez Franco
Montajes Eléctricos Jimfra S.L.

Vicente López Murcia
Montajes Eléctricos Jumavi S.L.

Francisco Selfa Aparisi
Paco Selfa I Fills S.L.

Jose Mayordomo Ibañez
David Ribes Nicolau

Vicen, Perales Roura
Aplicaciones y Soluciones Eléctricas S.L.

Raul Navarro Gonzalez
Raul Navarro Gonzalez

Ricardo Esteban Martinez
Ricardo Esteban Martinez

Sergio Pomar Montahud
Servic. Y Aplicaciones Inel S.L.

Jose S. Jaraiz Anton
Tecnologia Mont. (Tecmosa)

Javier Mompó Esparza
Tot Llum Inst. Electriques S.L.

Agustin Trinidad Balaguer
Vainsel S.A.

Jose Luis Prieto Santagueda
Veriel Mantenimientos S.L.

Vicente Sorio Simó
Vicente Sorio S.L.

Vicente Penades Tortosa
Visdel Instal. Elec. S.L.

¿Qué es Aselec?

Las siglas Aselec hacen referencia a la asociación de empresarios eléctricos, telecomunicaciones y energías renovables de Valencia. Es una de las principales organizaciones en las que están representadas alrededor de 1000 empresas del sector. A través de su integración en diferentes organizaciones referentes en el mundo empresarial como es Femeval, Fiecov, Cepymev y Fenie, mantiene la representación de sus asociados ante la administración y otras entidades. El objetivo es participar de forma activa en actos, acuerdos y convenios que de una manera u otra afectan al sector y de esta forma apoyar y defender los intereses de todos los profesionales de dicho sector en la comunidad valenciana.

Nuestros servicios

Las empresas asociadas a Aselec cuentan con una serie de servicios que favorecen el desarrollo y la promoción de su actividad. Los socios tienen acceso a:

Conocimiento. A través de información sobre el sector actualizado, boletines internos, cursos y jornadas técnicas y explicación de las normativas, el socio tendrá todo el conocimiento necesario para afrontar sus retos.
Competitividad. Mediante el diagnóstico y el asesoramiento del negocio, el socio logrará que su empresa sea competitiva dentro del sector y podrá responder a la demanda social.
Capacidad de acceso a proyectos y cooperación empresarial. Las empresas asociadas podrán participar en nuevos y ambiciosos proyectos en colaboración con otras empresas o entidades. Además, fruto de la cooperación podrán surgir proyectos conjuntos más ambiciosos.
Financiación. Aselec se encarga de conseguir convenios y condiciones especiales para que las empresas asociadas puedan acceder a una financiación más beneficiosa.
Mercados exteriores. Otra de las funciones de la asociación es asesorar y apoyar a las empresas que desean empezar con su proceso de internacionalización y ofrecer sus servicios fuera de nuestras fronteras.

Ventajas para nuestros asociados

Las ventajas que una empresa instaladora obtiene al pertenecer a Aselec son:

- Amplio abanico de servicios de apoyo a la gestión.
- Seguros en condiciones inigualables. El seguro de responsabilidad civil permite amortizar la cuota anual de asociado con las ventajas que ofrece su póliza. Además cuentan con ventajas en muchas otras coberturas.
- Formación continua.
  - Gestión de créditos formativos.
  - Cursos especiales sobre nuevas actividades.
  - Cursos específicos en gestión integral y habilidades comerciales para empresas instaladoras.
  - Seminarios de nuevos modelos de negocio.
- Información actualizada sobre el contexto energético.
- Asesoría técnica. Desde Aselec asesoramos sobre expedientes, altas, tramitaciones y la comercialización de suministros eléctricos.
- Asistencia sobre ayudas y subvenciones.
- Contacto y colaboración con todos los agentes de la cadena de valor del sector como las compañías distribuidoras y las ingenierías.
- Trámites administrativos. Aselec ayuda al asociado en todos su trámites como los certificados eléctricos y los expedientes con Industria e Iberdrola.
- Apoyo de una red de profesionales, con gran experiencia en diferentes ámbitos.
  - Técnico: electricidad, ahorro y eficiencia energética, energías renovables, telecomuncaciones, domótica, fibra óptica y cableado estructurado, Smart cities y vehículos eléctricos.
  - Jurídico y laboral.
  - Financiero.
  - Marketing y comunicación.
  - Competitividad empresarial.
  - Oportunidades de negocio en actividades emergentes del mundo de la Energia y las TiC,s.
  - Gestión de la empresa familiar.
- Convenios. Aselec trabaja en la consecución de convenios que conllevan opciones ventajosas para los asociados.

Potenciamos las oportunidades comerciales

Posicionamiento como asesor energético con planes específicos de reconversión de la figura del instalador en la de asesor energético y organización de eventos ante consumidores
Fenie energía una compañía comercializadora propia que permite ofrecer a los clientes reducción de costes energéticos
Participación activa en aquellas cuestiones que afectan al sector a través de foros de cooperación y debate
Prestigio y reputación al pertenecer a un organismo representativo, ante instituciones y clientes que organiza constantemente encuentros y seminarios de ahorro y eficiencia energética a empresarios y consumidores.
Certificación de empresas instaladoras con inclusión en un directorio nacional de empresas certificadas con el aval de MINER y AENOR.

Apoyamos los nuevos valores

Apoyo esencial a las empresas familiares con un nuevo programa adaptado a facilitar los procesos de sucesión y ayudando a los sucesores en sus nuevas tareas para preservar la continuidad de la empresa.
Impulso a los jóvenes emprendedores con un proyecto de ayuda a los jóvenes emprendedores que quieran constituir su proyecto empresarial y unirse a Aselec.

RELACIONES CON ENTIDADES Y ORGANISMOS INSTITUCIONALES

LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS INSTALADORES ELÉCTRICOS, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍAS RENOVABLES DE VALENCIA, POR ELLA MISMA O A TRAVÉS DE FEMEVAL, FIECOV, CEPYMEV Y FENIE ES MIEMBRO DE PLENO DERECHO DE LAS DISTINTAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y MANTIENE SU REPRESENTACIÓN ANTE LA ADMINISTRACIÓN Y RELACIÓN CON EL RESTO DE ENTIDADES, PARTICIPANDO ACTIVAMENTE EN TODO TIPO DE ACTOS, ACUERDOS, CONVENIOS, ETC., QUE DE UNA MANERA U OTRA INCIDEN Y VINCULAN A NUESTRO SECTOR EMPRESARIAL.

FEMEVAL

Aselec nació en el seno de la Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana y siempre ha estado integrada en la misma. A través de FEMEVAL se consiguen todos los servicios de asesoramiento y la información puntual de todas las novedades en los asuntos fiscales, laborales, formación, seguridad social, etc. Así mismo, se tiene la representación en CEV – CEPYMEV, CEPYMEVAL, CIERVAL, CONFEMETAL y CEOE – CEPYME.

FIECOV

La Federación de Asociaciones Empresariales de Instalaciones Eléctricas de la Comunidad Valenciana (FIECOV) es el único interlocutor válido para los temas de la Comunidad Valenciana ante la Administración, compañías de energía, fabricantes, distribuidores, colegios profesionales y organismos de control autorizados. En FIECOV se tratan los temas que hay que plantear a la Administración y otros organismos y se llega a un consenso entre las provincias que la integran: Alicante, Castellón y Valencia.

FENIE ENERGÍA

Fruto del empuje de muchas personas que creyeron en un sueño, se creó Fenie Energía. El sueño ha consistido en crear una empresa capaz de competir de igual a igual en el mercado eléctrico y que estuviera formada por los especialistas que dan servicio al cliente en sus instalaciones: los instaladores eléctricos. Fenie Energía permite, por un lado, que el cliente compre energía con un servicio cercano y con el asesoramiento energético necesario para disminuir su factura y, por otro, que el instalador eléctrico se reinvente en forma de asesor energético para adaptarse al nuevo mercado.

CONSELLERIA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA, TURISMO Y EMPLEO

Se ha continuado fomentando los contactos con la Administración autonómica realizando un seguimiento a los acuerdos alcanzados en etapas anteriores, "destacando el manteni-

miento e inspección de Centros de Transformación y la inspección de las instalaciones comunes de los edificios de viviendas de más de 100 kW."

ORGANISMOS DE CONTROL AUTORIZADOS

A lo largo del año 2013, se han mantenido distintas reuniones con los representantes de la Asociación de Organismos de Control Autorizados (OCAS). La publicación del nuevo Real Decreto por el que se modifica el Reglamento de la Infraestructura para la Calidad y la Seguridad Industrial con el objetivo de establecer los requisitos de organización y funcionamiento que deben cumplir los agentes públicos o privados que constituyen la estructura para la calidad y la seguridad industrial han hecho que se mantuvieran contactos con esta Asociación.
Al mismo tiempo, la publicación del Decreto 141/2012, de 28 de septiembre, del Consell, por el que se simplifica el procedimiento para la puesta en funcionamiento de industrias e instalaciones industriales supuso el suprimir la obligatoriedad de inscripción en el registro de empresas mantenedoras de alta tensión (REMAT), pasando a estar regulada conforme a la normativa estatal. En cualquier caso, para garantizar la seguridad de estas instalaciones, la Generalitat ha intensificado el control sobre los mantenimientos mediante la explotación de una herramienta informática y el envío de unas cartas a los titulares de los centros de transformación creándose así un censo de Subestaciones y Centros de Transformación, informatizado, en el cual se incluyen los datos básicos de la instalación, así como la fecha de revisión periódica obligatoria. Esta circunstancia ha motivado numerosas reuniones con los Organismos de Control.

COMPAÑÍAS DE ENERGÍA

A lo largo de 2013 se han producido numerosas reuniones tendentes a conseguir una colaboración en temas de formación y sobre todo en la unificación de criterios en la ejecución de instalaciones.
Son de destacar las reuniones mantenidas con IBERDROLA para tratar la colocación de los contadores inteligentes (Proyecto STAR) y los cursillos de formación sobre la Oficina Virtual para la gestión de expedientes.
Son de destacar también las conversaciones mantenidas con ENDESA, GAS NATURAL - UNION FENOSA, HC ENERGÍA y otras Comercializadoras tras la liberalización del sector eléctrico.

SECRETARÍA GENERAL DE TELECOMUNICACIONES

Los contactos mantenidos durante el año han estado relacionados con la aplicación del reglamento sobre Infraestructuras Comunes de Telecomunicación.
Los contactos con la Secretaría General de Telecomunicaciones han sido muy frecuentes con el fin de conseguir una aplicación correcta de toda

la normativa, y agilizar el proceso de adaptación de las empresas ante las actualizaciones de la normativa.

AYUNTAMIENTOS

Durante el año 2.013 se han mantenido las buenas relaciones ya existentes con los Ayuntamientos de nuestra provincia.
Nuestra mayor colaboración con los Ayuntamientos ha sido en las jornadas comarcales que hemos impartido ya que la participación de los técnicos municipales ha sido completa y hemos contado siempre con la asistencia de representantes municipales a los actos de clausura de las mismas. De esta forma, han podido ver de primera mano las necesidades de las empresas de cada comarca.

ITE

El Instituto Tecnológico de la Energía es una asociación de carácter privado, sin ánimo de lucro, integrada por empresas pertenecientes a los sectores eléctrico, electrónico, de la energía, automatización, bienes de equipo y las comunicaciones. Durante 2013 se ha continuado con la colaboración en actividades de formación e investigación científica.

AVAESEN

La Asociación Valenciana de Empresas del Sector de la Energía surgió en 2006 con la finalidad de representar, defender y promocionar los intereses generales de las empresas del sector de la energía, con objeto de conseguir el más amplio desarrollo y progreso de sus actividades en el ámbito de la Comunidad Valenciana.

ADMINISTRADORES DE FINCAS DE VALENCIA

Se han realizado acciones de seguimiento del convenio de colaboración con el Colegio Territorial de Administradores de Fincas de Valencia con la finalidad de garantizar en todo momento el derecho que tienen los ciudadanos a contar con una instalación eléctrica, de telecomunicaciones y de energías renovables idónea, eficaz y segura.

UNIÓN DE CONSUMIDORES

Se ha firmado un convenio de colaboración con la Unión de Consumidores para desarrollar conjuntamente actividades destinadas a informar y asesorar sobre los derechos que la legislación vigente reconoce a los consumidores en general y en particular a los usuarios de los servicios que Aselec proporciona.

AVATHA

La Asociación Valenciana de Tecnologías del Hábitat tiene como objetivo aglutinar a las empresas de un sector en el que la Comunidad es pionera y máximo representante a nivel nacional, donde empresas punteras de seguridad, videoportería, control de accesos, automatismos de motores y persianas, domótica y comunicaciones se ven representadas ante organismos e instituciones tanto autonómicas como nacionales.

JORNADAS Y CURSOS 2013

JORNADA TÉCNICA SOBRE CÁLCULOS Y CONDUCTORES EN BAJA TENSIÓN

Aselec propuso a la empresa Prysmian, una de las compañías punteras en la fabricación de cables, para realizar una jornada técnica sobre cálculos y conductores en Baja Tensión. La jornada, que se celebró el 10 de enero de 2013, trató sobre todas las particularidades que deben tenerse en cuenta a la hora de dimensionar y seleccionar los conductores.
Dentro de los componentes que forman una instalación eléctrica, los conductores son la parte más delicada, ya que de un correcto dimensionamiento de los conductores eléctricos permitirá un funcionamiento eficiente y seguro de la instalación. No debemos olvidar que los conductores representan una parte importante de la inversión de la instalación, por lo que un correcto diseño no solo contribuye a reducir el coste de instalación, ade-

más reducirá el coste de explotación en el futuro al reducir las pérdidas de energía por efecto joule.

La jornada, conducida por Lisardo Recio, product manager de Prysmian Group, ofreció el siguiente programa:

- Generalidades, tipologías y aplicaciones de cables para BT según REBT.
- Ejemplos de cálculo según REBT: línea general de alimentación, derivación individual, instalación fotovoltaica.
- Programa PrysmiTool para cálculo de secciones según el REBT.
- Errores frecuentes en cálculos de líneas para BT
- Cálculo de la sección técnica, económica y ecológica de un conductor.
- Nuevo Afumex Duo para derivaciones individuales (energía y comunicaciones con un solo cable de cobre con fibras ópticas).
- Infraestructura de recarga del vehículo eléctrico.
- Nuevas instalaciones fotovoltaicas (autoconsumo).

ALUMNOS DEL INSTITUTO INTER DE VISITA EN ASELEC

Los alumnos del Instituto Inter visitaron el 20 de septiembre de 2013 las instalaciones de Aselec. La visita sirvió para que los alumnos de Formación profesional de ese centro conocieran los servicios y el funcionamiento de la Asociación.

Rafael Baidez, secretario técnico de Aselec, fue el encargado de hacer el recorrido por la sede de Aselec. Además, les ofreció una charla en la que lo primero que les dijo es que esta "es una profesión sujeta a continuos cambios y por supuesto que evoluciona a gran velocidad. Muchos de los productos o materiales que hoy se integran en los trabajos, tan sólo hace cinco años no existían y la tecnología que se aplica sufre cambios cada año. Por lo tanto, todos los profesionales del sector eléctrico y de telecomunicaciones están obligados en mayor o menor medida a realizar cursos de formación para adaptarse a todos los avances técnicos".

Además, también aseguró que lo mismo ocurre con las normativas de los reglamentos de Baja Tensión, Alta Tensión, Telecomunicaciones, etc. que están sujetos a una formación muy completa en lo que se refiere a Riesgos Laborales en el trabajo, muy en especial, a los trabajos que se realizan con tensión. Para todo ello, Aselec organiza todo tipo de cursos a las empresas asociadas para la formación y puesta al día de todas las novedades que van apareciendo en el sector profesional.

JORNADA TÉCNICA: RLAT, CABLES AISLADOS Y ACCESORIOS PARA MT

Prysmian Group ofreció el 26 de septiembre de 2013 una jornada sobre el nuevo Reglamento de Líneas de Alta Tensión, conductores y sus accesorios. La jornada fue impartida por Lisardo Recio, product manager de Prysmian Group. El programa de este curso fue el siguiente:

- Cables de compañías eléctricas.
- Accesorios para cables aislados de MT.
- Demostración de preparación de punta de cable e instalación de un terminal de MT.
- Generalidades del RLAT.
- ITC-LAT 05 Verificaciones e inspecciones en las líneas.
- Nueva PRY CAM (detección de descargas parciales sin desconexión de las líneas).
- ITC-LAT 06 Conductores aislados.
- Ejemplo de cálculo de sección en MT.
- Ejemplo de cálculo de sección económica y ecológica.

JORNADA TÉCNICA: USO DE LA CÁMARA TERMOGRÁFICA EN EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO

El 14 de marzo la Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia (Aselec) celebró una jornada técnica sobre el uso de la cámara termográfica en el mantenimiento preventivo.

La jornada estuvo orientada para aquellas empresas que realizan mentenimiento industriales y eléctricos.

Durante dos horas, José Sierra, coordinador de España y Portugal de la marca Flir, José Manuel Ribes, delegado técnico comercial de zona Levante de Flir y Emilio García, ingeniero y termógrafo de nivel I, de la ingeniería Ingares, fueron los encargados de exponer las características y ventajas de la cámara termográfica.

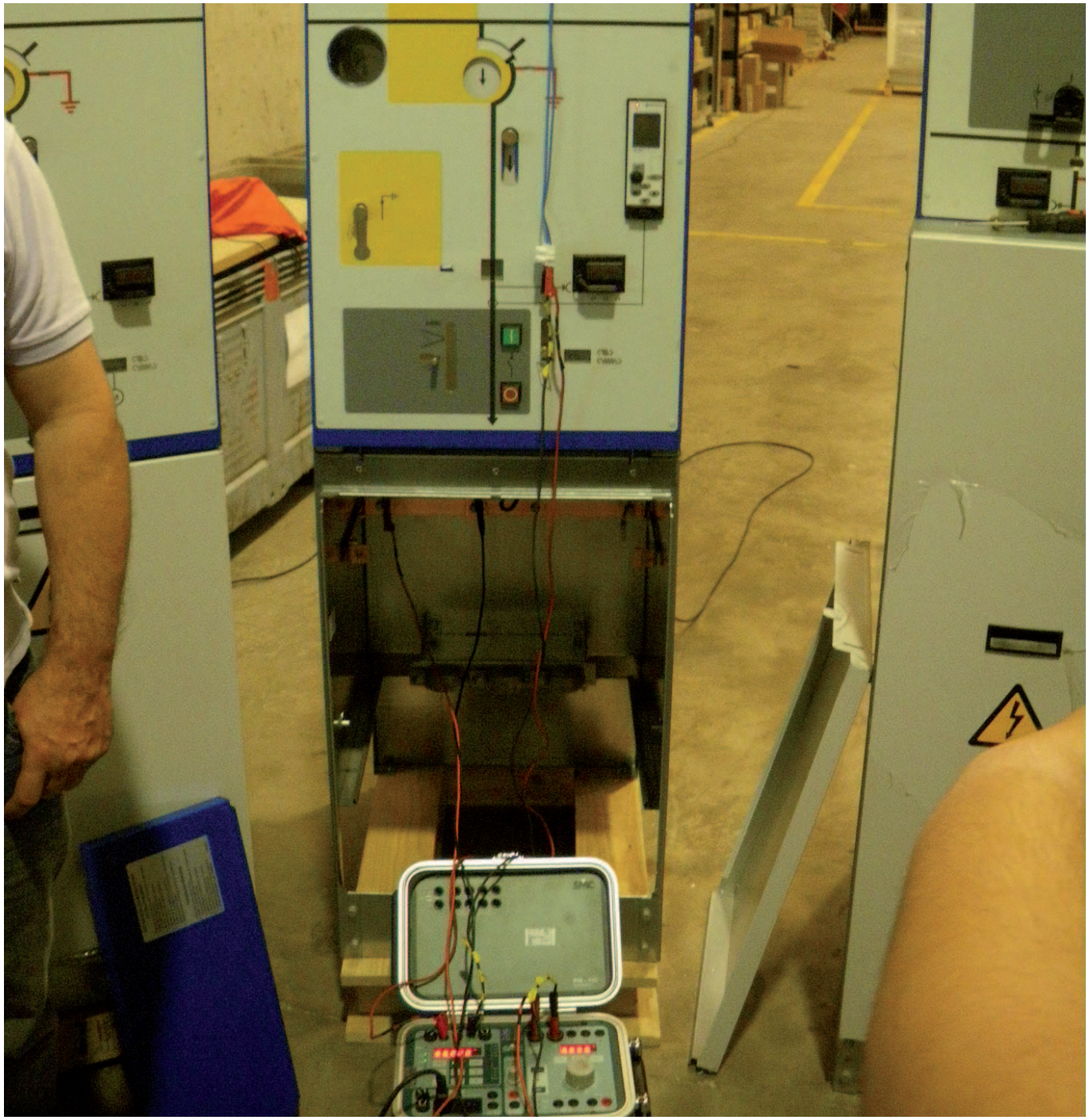
CURSO MANTENIMIENTO EN CENTROS DE TRANSFORMACIÓN

La empresa Ormazabal Alfa Formación en colaboración con Ormazábal llevó a cabo un curso en Aselec sobre el mantenimiento en Centros de Transformación. El objetivo fue conocer los componentes, técnicas y procedimientos a utilizar en la ejecución y mantenimiento de los Centros de Transformación. Además, aplicar los procedimientos de ensayo, verificación y mantenimiento en los Centros de Transformación, con la calidad y seguridad requeridas, y aplicando las normas y procedimientos reglamentarios.

Los participantes en este curso pudieron conocer los siguientes contenidos:

- Tecnología sobre C.C.T.T.
- Tecnología sobre Aparatos de Maniobra.
- Tecnología sobre celdas de M.T.
- Tecnología sobre Transformador de Potencia.
- Mantenimiento: condiciones de mantenimiento para los componentes del centro de transformación y operaciones de mantenimiento y periodicidad.
- Ensayos y verificaciones.

- Prevención y seguridad:
- Requisitos de seguridad en un centro de transformación.
- Elementos de seguridad ante contactos eléctricos.
- Equipos de protección individual.
- Equipos del centro de transformación.
- Preceptos básicos de seguridad (equipos de protecciones individuales y colectivas R.D. 614/2001).
- Distancias de seguridad (zonas protegida y zona de trabajo).
- Reglas de procedimiento (las reglas de oro).
- Trabajos en proximidad de líneas aéreas de MT.
- Legislación y normativa.



ASELEC REALIZA VARIOS CURSOS SOBRE LA TRAMITACIÓN DE EXPEDIENTES DE IBERDROLA

Durante 2013, Aselec ha realizado varios cursos sobre la aplicación web de Iberdrola para la Tramitación de Expedientes de Acometida (GEA). Esta aplicación nació para dar respuesta a una petición de Aselec con la finalidad de que Iberdrola diera al instalador una herramienta que simplificara y a la vez adaptara la tramitación de expedientes a los nuevos tiempos.

Ya han pasado varios años desde su implantación y la aplicación ha experimentado muchas mejoras y se ha consolidado como la mejor opción para la tramitación de expedientes de acometida.

CURSOS IMPARTIDOS A TRAVÉS DEL SERVEF Y DE LA FMF

A lo largo de 2013 el Servef ha impartido diversos cursos de los que se han podido beneficiar todos los miembros asociados a Aselec.

Los cursos realizados han sido los siguientes:

- Mantenimiento centros de transformación.
- Eficiencia energética alumbrado exterior.
- Instalaciones eléctricas de edificios.
- Domótica: proyectos de instalaciones automatizadas en edificios.
- Fibra óptica.
- Televisión digital terrestre.
- Instalador en sistemas de video/televigilancia.
- Mantenimiento eléctrico general o energías renovables.
- Satélite.
- Domótica: sistema KNX.
- Auditorias energéticas.
- Mantenimiento de centros de transformación.
- Instalador en sistemas de video/televigilancia.
- I.C.T.
- Energía Solar y Autoconsumo.
- Tarificación eléctrica y Asesoramiento tarifario.
- CAD aplicado a sistemas eléctricos.
- Televisión Vía Satélite.
- Energías Renovables.

NOTICIAS 2013

ASELEC CELEBRÓ SU ASAMBLEA GENERAL EN VALENCIA

La Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia (ASELEC) celebró el 20 de junio de 2013 en Valencia su Asamblea General que una vez más se convirtió en punto de encuentro de las empresas asociadas para analizar y debatir sobre la situación real del sector y así diseñar acciones para continuar adelante.

Además de repasar todas las actividades llevadas a cabo por la Asociación, se reflexionó sobre temas muy importantes en el sector. El Plan de Reactivación, la Certificación Energética de Edificios, el autoconsumo energético, el mantenimiento de instalaciones o el dividendo digital fueron algunos de los asuntos tratados durante la celebración de la Asamblea General.

El acto fue un buen momento para la firma de un convenio con la Unión de Consumidores de Valencia (UCE) para sellar el compromiso de la transparencia en las instalaciones eléctricas.

AQUAD

shop
ring
oint-r
ción Empresarial Metalúrgica Valenciana

ASELEC REALIZA UNOS FOROS COMARCALES Y UNOS CURSOS DENTRO DEL PLAN DE REACTIVACIÓN DEL SECTOR

En la Asamblea General celebrada en Xàtiva en 2012 se anunció la realización de unos foros y cursos comarcales con el fin de hacer una reflexión sobre la situación por la que estaban atravesando las empresas del sector energético y de telecomunicaciones y proponer qué medidas se podrían tomar para afrontar el futuro del sector.

Por ello, durante los meses de noviembre y diciembre de 2012, se programaron unas jornadas para los asociados que tuvieron lugar en las siguientes localidades:

- XATIVA
- UTIEL
- EL PUIG
- ALACUAS
- ALZIRA
- ONTINYENT
- GANDIA
- VALENCIA

En estas reuniones, se trataron temas de vital importancia para el futuro del sector tales como el decreto de liberalización industrial, o la certificación voluntaria de empresas.

Se dieron a conocer las nuevas acciones formativas previstas por Aselec y se presentó el MEETING POINT ASELEC 2013. Esta propuesta generó ilusión ante la posibilidad de participar en un foro que facilite el acceso y la relación con potenciales clientes cambiando el propio formato de una oferta tradicional y poco novedosa por nuevas propuestas dentro de la economía sostenible y que favorezca la cooperación entre las empresas involucradas.

La propuesta formativa tuvo asimismo una muy buena acogida y se percibió como una necesidad para incrementar la profesionalidad y competitividad de las empresas.

La propuesta sobre realizar un "Chequeo" a las empresas, se situó como elemento central del que en gran medida dependería el éxito de la propuesta formativa en toda su extensión.

Así, durante los meses de junio y julio de 2013, se realizaron los Foros comarcales en las siguientes localidades:

- XATIVA
- ALZIRA
- UTIEL
- ONTINYENT
- BENAGUASIL
- VALENCIA
- GANDIA
- PUÇOL

Estos Foros sirvieron para hacer una reflexión conjunta de la situación del sector en cada comarca, se recogieron propuestas de los asociados y se presentó la nueva propuesta formativa para el impulso empresarial que va acompañada de un diagnóstico competitivo de la empresa.

El plan formativo estuvo compuesto por los siguientes cursos:

- Gestión del cambio
- Actualizar la oferta
- Reducción de costes
- Calidad a buen precio
- Lanzar nuevas líneas de negocio

En esta primera fase del plan de formación participaron 69 alumnos correspondientes a 41 empresas.

SABADELLCAM SUSCRIBE UN CONVENIO CON ASELEC

El 4 de diciembre de 2013, SabadellCAM y Aselec firmaron un convenio para facilitar el acceso a fuentes de financiación de este colectivo formado más de 800 empresas que emplean a más de 6.000 trabajadores. **El acuerdo, suscrito entre Enrique Ruiz, presidente de ASELEC, y Ramón Reche, director regional de Valencia y Castellón de la entidad financiera,** forma parte de la campaña de apoyo a sectores y colectivos estratégicos que está impulsando SabadellCAM, y que pone de manifiesto su voluntad de proximidad e implicación social con los diferentes sectores profesionales de la Comunidad Valenciana. Para el acuerdo alcanzado con este colectivo, SabadellCAM ha diseñado una serie de productos y servicios financieros para atender las necesidades específicas de los asociados, con lo que este convenio beneficiará directamente a más de 800 personas. Además, cabe destacar que el número de beneficiarios puede ampliarse, ya que el convenio también es extensivo a sus familiares y empleados. Por su parte, ASELEC está volcando sus esfuerzos en mejorar las necesidades financieras de sus empresas asociadas para que puedan afrontar en condiciones más favorables la actual situación económica.

ASELEC Meeting Point-Workshop

Durante el año 2013, desde ASELEC y con el objetivo de reinventar nuestro sector, tan perjudicado debido a la crisis, nuestra Asociación ha implementado un Plan Estratégico con la finalidad de dotar a los asociados de la misma a encontrar soluciones a nuestra realidad.

Después de prácticamente un año y de realizar diferentes acciones, éstas concluyeron con la puesta en escena de los Meeting Point, destinados a presentar a todos los agentes implicados la nueva realidad del sector, en la que directamente participaron empresarios de todos los sectores económicos, industriales, comerciantes y por supuesto, los ciudadanos, implicados todos ellos en las decisiones que influyen en el consumo energético.

Las citadas conclusiones, se presentaron en las siguientes ciudades: Ontinyent día 21 de Noviembre, Xátiva día 22 de Noviembre, Benaguasil 29 de Noviembre, Alzira 12 de Diciembre, Utiel 13 de Diciembre, Gandía 17 de Diciembre, Valencia el 18 de Diciembre y para finalizar en Sagunto el 19 de Diciembre.

Programa ASELEC Meeting Point-Workshop

- **Inauguración** del acto por parte de la autoridad local.
- **Presentación** de la Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia. Por qué del Meeting Point – Workshop por el medio ambiente, la competitividad empresarial y la salud de personas.
- **Conferencia:** HACIA LA SOSTENIBILIDAD ECONOMICA Y AMBIENTAL (Juanjo Catalán Coolhunting Energético. Asesor externo de ASELEC).

1. Exposición en la relación entre energía y economía y la situación actual y perspectivas para los próximos años desde un enfoque que se inicia desde el contexto internacional y español hasta un análisis y reflexión más profunda de la situación en la Comunidad Valenciana y en la Comarca.
2. El papel de la sociedad civil en una actitud más responsable hacia el medio ambiente y el bienestar de los propios ciudadanos.
3. Fórmulas para ganar competitividad y crecimiento económico de nuestra zona siendo más productivos a partir de una mejor gestión de los recursos energéticos empleados en las actividades económicas propias del territorio.

Recomendaciones para reducir la tarifa eléctrica
Conclusiones finales y debate entre los asistentes.

SELEC
www.aselec.es
consulting

Meeting Point
Foro de Energía y Medio Ambiente

ASELEC es una asociación con más de 1.000 empresas que forman una red de profesionales especializados en proponer medidas de ahorro y eficiencia energética y sistemas de generación renovable, bien sea en PYMEs, equipamientos públicos y hogares. Siempre con la máxima garantía y vocación de servicio.

Nuestras empresas asumen el papel prescriptor que requiere la situación para informar a la sociedad valenciana y ofrecer la mejor recomendación.

ASELEC

Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia

www.aselec.es

FEMEVAL
Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana

ASELEC organiza, conjuntamente con los ayuntamientos y agrupaciones empresariales, una serie de encuentros comarcales con ciudadanos y empresarios de todos los sectores:

Meeting Point - Workshop

para informar a toda la Sociedad Valenciana de cómo podemos contribuir a conservar el medio ambiente, generar competitividad empresarial y cuidar la salud de las personas.

ASELEC. Avda Blasco Ibáñez, 127. 46022 (Valencia)
Teléfono 96 371 97 61

La energía más limpia es la que no se consume.

Si no cambiamos nuestras pautas de consumo energético hacia otras más eficientes:

Nuestro planeta dejará de ser un lugar donde puedan vivir las próximas generaciones como lo hemos hecho nosotros hasta ahora.

El aire que respiramos en nuestras ciudades puede comportar nuevos riesgos para los ciudadanos más vulnerables.

La competitividad de nuestras empresas, comercios y pequeños negocios se verá afectada por sobrecostes energéticos crecientes afectando a toda la economía local frente a terceros.

Es preciso el compromiso de todos, empezando por las pautas de consumo más sencillas en hogares y puestos de trabajo.

Desde ASELEC proponemos múltiples medidas de ahorro y **eficiencia energética** y generación renovable.

Reducir los sobrecostes energéticos en muchos casos es posible hasta un 30% con un mejor control de la instalación eléctrica optimizando cuatro aspectos cruciales:

1. Medición
2. Optimizacion del consumo energético
3. Ajuste tarifario
4. Asegurar el rendimiento en el tiempo con un buen mantenimiento

Nuestros profesionales eligirán, como expertos, la solución que mejor se ajusta a cada necesidad.

- Evaluación del suministro energético comparando suministradores y tarifas idóneas
- Desconexión automática de las cargas no prioritarias
- Corrección del factor de potencia de la instalación
- Reducción de la pérdida de potencia mediante el filtrado de armónicos

- Rediseñar las instalación para reducir gastos económicos y costes operativos
- Supervisión y control preventivo...

Organizan:

ASELEC

EMPRESA INSTALADORA CERTIFICADA EIC

FEMEVAL
Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana

Con el apoyo de:

aven
Agencia Valenciana de la Energía

Participa:

ADN

Colaboran:

AMBILAMP · ame · ATISAE · FERMAX · General Cable · grupopeisa · legrand · miboo · MONOLYTH · Schneider Electric · SIEMENS · Sindel · valektra

PLAN DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA ASELEC 2013

La Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia (ASELEC) ha logrado dar un paso adelante en competitividad con una iniciativa que ha desarrollado durante todo 2013, con el propósito de hacer frente a la crisis del sector, actualizando el papel del instalador como asesor energético de pymes, comercios y consumidores valencianos.

ASELEC es la asociación empresarial de referencia del Sector de la Energía en la provincia de Valencia que integra a más de 1.000 empresas de instalaciones, ingeniería, mantenimiento y nuevas tecnologías, que da empleo a más de 5.000 trabajadores y aporta en torno a 500 millones anuales de euros al PIB de la Comunidad, representando y defendiendo sus intereses ante Organismos Públicos y Privados identificando nuevas vías para el desarrollo de la actividad de sus asociados que forman una red de profesionales especializados en proponer medidas de ahorro, eficiencia energética y sistemas de generación renovable.

En Enero de 2013 ASELEC estaba inmersa en un sector excesivamente atomizado, con un ratio bajo de clientes por empresa, soportando una alta tensión competitiva de oferta poco diferenciada, con la consecuente pérdida de poder de negociación. Captar nuevos clientes con una oferta diferente de la habitual ya no es una opción, sino una imperiosa necesidad estratégica, hay muchos empresarios conscientes de ello, pero con muchas dificultades para llevarlo a la práctica.

Las principales barreras se encuentran en las limitaciones técnicas, comerciales y estructurales, unidas a dificultades para acometer inversiones, anclan a las empresas en la intención de impulsar nuevos proyectos de crecimiento. Los problemas del día a día bloquean nuevas iniciativas. Se precisa de planificación y estrategia a medio y largo plazo e implementar mayor control de gestión. El principal déficit reside en cierta pasividad comercial ante el cliente. Ante este contexto intentar reactivar la dinámica pasaba por observar las oportunidades que los nuevos mercados energéticos en desarrollo ofrecían, a partir de atender nuevas necesidades emergentes, pero antes había que preparar a las empresas para acometerlos con éxito.

CRITERIOS Y METODOLOGÍA APLICADA EN EL PLAN DE REACTIVACIÓN

La situación obliga a analizar el entorno y la capacidad de las empresas para operar en un contexto de cambio, teniendo en cuenta estas premisas:

- La crisis es una excelente escusa para pensar qué somos como empresa y a qué nos queremos dedicar cuando todo lo que nos envuelve ha cambiado.
- Los problemas más graves de las empresas rara vez provienen de factores externos o de aquellos fuera de nuestro control
- A mayor profesionalidad, más productividad y beneficios y, lo más importante, mayor satisfacción para nuestros clientes.

Pasos propuestos en el proceso de mejora de la empresa

1. Desarrollo del portafolio de la empresa
2. Gestionar la cartera de clientes
3. Control de operaciones y actividades, asignando y aplicando métodos de calidad
4. Establecer un presupuesto anual, las empresas necesitan supervisar la ejecución, corregir las desviaciones y asegurarse de que se consiguen los objetivos previstos.
5. Establecer líneas de mejora interna, capacitando a sus equipos y haciendo uso de herramientas de gestión modernas, como un ERP.

Se trabajan fundamentalmente dos aspectos:
El negocio desde el proceso interno de la empresa o back office y la empresa ante el entorno y el mercado o front office:

- Se establecen foros de debate y de intercambio de conocimiento entre empresas
- Se organizan una serie de seminarios de 4 horas de duración sobre 5 aspectos críticos, acerca de cómo reorientar el negocio hacia el asesoramiento y la gestión energética.
- Se realizan 90 entrevistas para hacer un balance competitivo del sector, realizando un diagnóstico individual de cada empresa entrevistada.
- Finalmente, cuando las empresas han pasado por las fases anteriores y están mejor preparadas para ofrecer una oferta actualizada con mayor valor añadido, se establecen encuentros con potenciales clientes: pymes, comerciantes, consumidores, etc., en las poblaciones más representativas de la provincia de Valencia.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO SECTORIAL
LÍNEAS DE MEJORA

Cabe remarcar la dificultad real que tienen para superar sus carencias, principalmente por una estructura operativa insuficiente y agudizada por la reducción de las plantillas profesionales a consecuencia de la recesión económica y el descenso de la demanda de los últimos 5 años. Es preciso generar conocimiento sobre implementación de herramientas modernas de gestión como ERP,CRM, etc, y poner freno al descenso de clientes activos e ingresos recurrentes, que conduce a un estado de incertidumbre permanente y produce temor a afrontar proyectos de mejora que supongan inversión y, sobre todo, tener que afrontar un cambio radical en la dinámica comercial. El sector ofrece todo un campo de nuevas oportunidades y el margen de mejora debe contribuir a crear buenas expectativas.

DIAGNÓSTICO:

1. No existe una estrategia definida sin un objetivo claro del mercado y tipo de clientes que se pretende atender. Con frecuencia se realizan los trabajos según vienen y no siempre con la productividad precisa, abarcando cometidos que ponen en peligro la rentabilidad de la empresa.
2. El principal Talón de Aquiles se identifica con la falta de una dinámica comercial más proactiva e innovadora, carente de criterios de posicionamiento y segmentación del mercado, dirigidas a promocionar nuevos servicios de valor añadido y que supongan una ventaja diferencial en un público objetivo previamente determinado.
3. Cabe articular métodos y herramientas modernas de gestión, que impulsen un mejor control del negocio y tomar decisiones con criterio, a partir del manejo de información crítica para la mejora de los procesos y la organización.
4. En cuanto a la formación y capacidad de los equipos se recomienda reactivar la inquietud formativa de años anteriores, reducida por los problemas de flexibilidad productiva de unas plantillas más reducidas. Es preciso potenciar tanto áreas técnicas de actividades emergentes en torno a la gestión energética, fuentes de generación renovable, fibra óptica y TIC,s como de gestión empresarial, con mayor énfasis en habilidades de venta, marketing para pymes y orientación al cliente y mejorar procesos con software de gestión. ERP, CRM, Business Inteligent, etc.

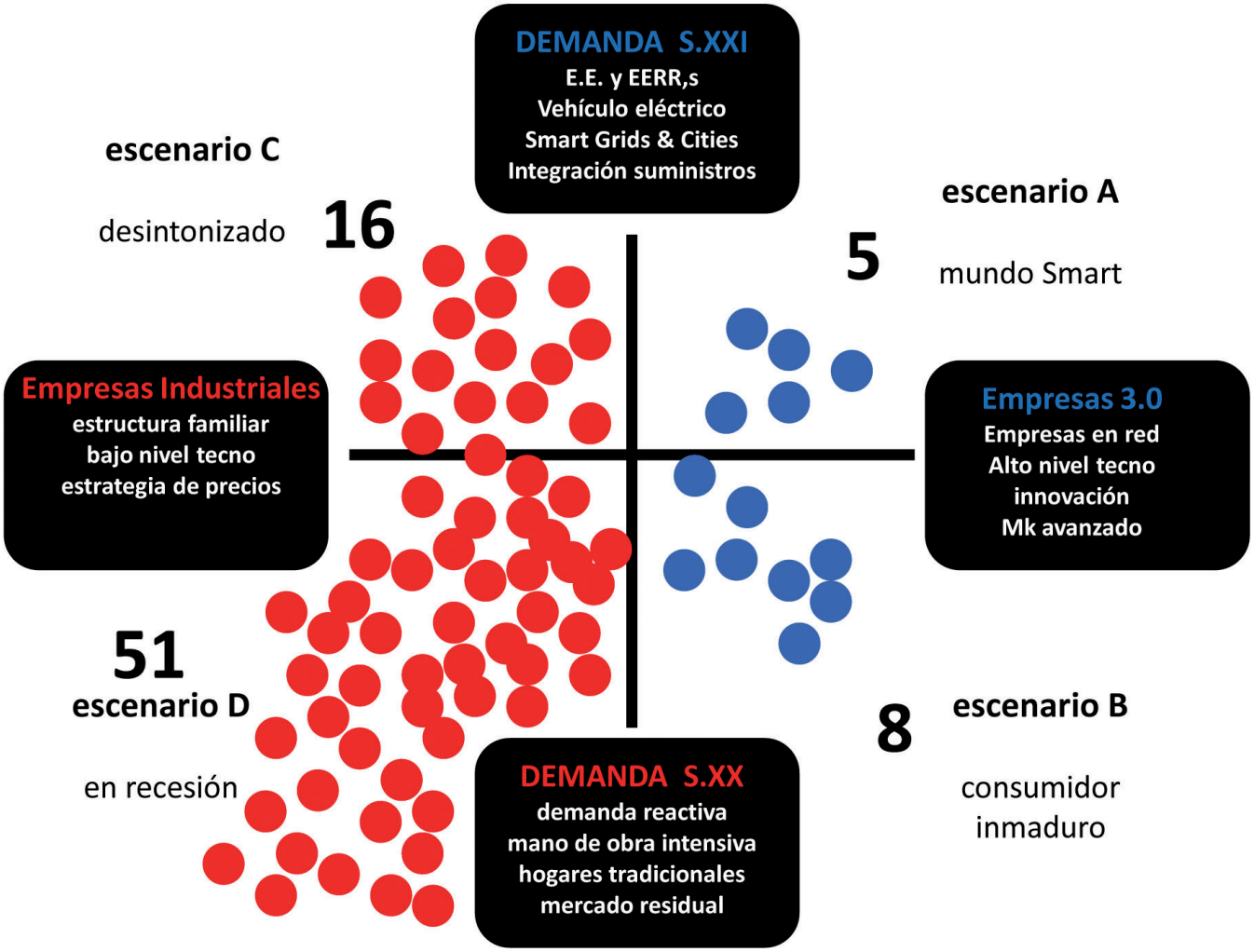
UNA PRIORIDAD ESTRATÉGICA. ACTUALIZACIÓN DE LA OFERTA DE LAS 90 EMPRESAS ENTREVISTADAS QUE CONSTITUYEN LA MUESTRA

Si hay un indicador que es representativo de la competitividad es precisamente este que se presenta, ya que supone poner frente a frente lo esencial en una actividad económica que es la interrelación entre la oferta y la demanda.

Los factores interactúan en cuatro escenarios posibles. Para construir cada escenario se establecen dos vectores uno horizontal relacionado con la oferta y otro vertical relacionado con la demanda.

- Escenario A. Implica una oferta sofisticada, innovadora y con alto valor añadido.
- Escenario B. Combina una oferta sofisticada frente a una demanda convencional.
- Escenario C. Combina una demanda innovadora con una oferta tradicional.
- Escenario D. Combina una oferta y demanda convencional.

Como conclusión, la concentración de empresas en el escenario D hace evidente uno de los principales problemas del sector y causa de la pérdida de margen de explotación por la guerra de precios que provoca un exceso de oferta en un mercado en recesión y que lejos de corregirse se acentuará más en el tiempo, al menos que las empresas sean capaces de dirigirse a otros escenarios con mayor valor que requiere otros conceptos de profesionalidad.



Aplicando matriz del Estudio de Prospectiva Sectorial 2013-2018 de Océanos Azules)

ELINSTALADOR Y SU PAPEL EN UN SECTOR DENTRO DE UN CONTEXTO QUE ESTÁ CAMBIANDO

Los cambios del escenario económico y de modelo productivo crean en torno a la Energía un valor estratégico de primer orden.

Dos actividades centran la atención de los distintos actores de sector la EFICIENCIA energética y la GESTIÓN de la demanda energética.

La relación del Instalador con el resto de actores que constituyen la cadena de valor es una prioridad no siempre bien cubierta.

MERCADO NATURAL DEL INSTALADOR

Dependiendo del tamaño, estructura, capacidad financiera, técnica y productiva y el propio acceso a la demanda por nivel de contactos la actividad se puede dirigir a tres segmentos principales: Ante la necesidad de gestionar de forma eficiente la energía.

Grandes edificaciones

• Edificios públicos. • Edificios privados.
• Centros de producción.

Se realiza por los propios equipos internos o con ayuda codirigida.

Pymes y particulares

• Comercios. • Oficinas y viviendas.
• Pequeñas fábricas.

Prevalece la falta de estructura, la multifuncionalidad de los emprendedores no ofrece resultados óptimos y se observa una evidente falta de preparación y conocimiento de temas relacionados con la energía por parte de pequeños empresarios y particulares.

DEFINIR EL MERCADO NATURAL Y TOMAR POSICIONES

Conocer el mercado accesible dentro de las grandes edificaciones somete a importantes barreras de entrada que obligan a plantear previamente en qué condiciones es viable, es un aspecto crítico que obliga a una revisión y actualización continúa de los factores de competitividad.

COOPERAR PARA GANAR MERCADO

Si bien esta perspectiva genera importante barreras de entrada para la mayoría de empresas objeto del estudio, hay que respetar y defender un núcleo que aunque reducido está plenamente capacitado y legitimado para actuar en cualquier mercado que se plantea con organización y capacidad técnica y operativa que les permite cubrir servicios con un alto componente tecnológico más allá de nuestra fronteras, formando parte de una élite de empresas instaladoras internacionales. Muchas de estas empresas necesitan apoyarse en otras más pequeñas para cubrir servicios de mantenimiento o gestión energética que pueden suponer un balón de oxígeno para pequeñas empresas y autónomos, de ahí que sea tan importante la labor en este caso

de ASELEC como puente de conexión de intereses compartidos donde queda todavía mucho margen para la comunicación entre ellas que favorezca el alcance de acuerdos comerciales compartidos que conllevan en muchos casos la transmisión de conocimientos entre empresarios.

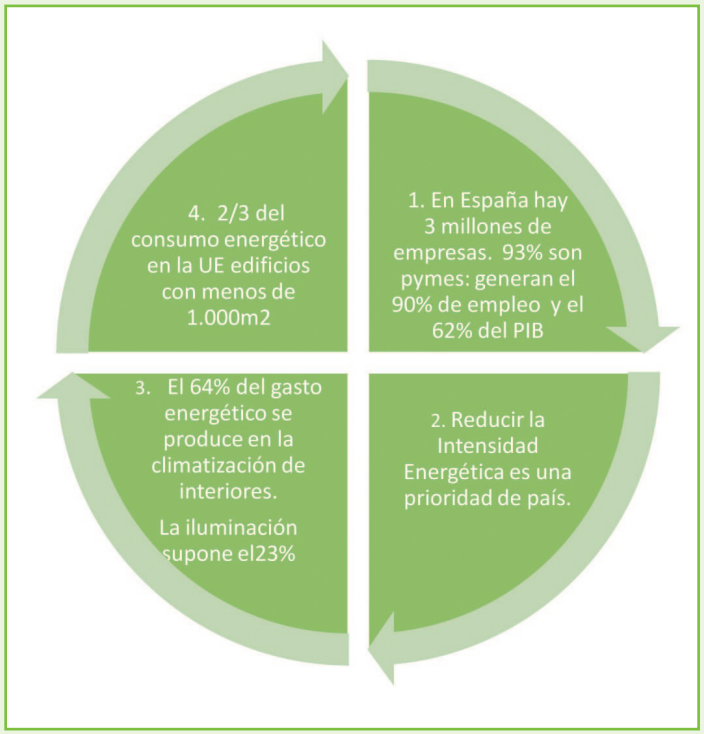
El mercado accesible para la inmensa mayoría de las empresas de ASELEC se centra en las Pymes y su atractivo como cliente vendrá principalmente determinado por su grado de consumo energético y su ahorro potencial.

Las grandes edificaciones, industrias y empresas representan cerca del 10% del tejido empresarial del país, requieren de complejas auditorias energéticas y estudios muy complejos justificados por ahorros energéticos considerables y por ello son el centro de atención de grandes operadores de servicios integrados.

Las Pymes al representar más del 90% del tejido empresarial, tienen en contra un consumo individual menor, aunque muy importante agrupado y un alto potencial de mejora. Aquí sin duda es donde hay que aplicar el FOCO de atención comercial.

En gran parte supone ofrecer nuevos servicios energéticos a clientes accesibles a los que todavía no se les ha propuesto. Según la actividad que desarrollen (industrial, terciaria, etc...) determinará principalmente la complejidad técnica del servicio a cubrir.

Para identificar las oportunidades de mercado es



preciso un enfoque del negocio más comercial e invertir recursos en el conocimiento de los distintos segmentos y las particularidades y especialmente agilidad y orientación al cliente.

El desarrollo de la actividad implica:

1. CONTABILIDAD ENERGÉTICA.
2. DIAGNÓSTICO DE LOS CONSUMOS.
3. GANAR LA CONDICIÓN DE ASESOR ANTE EL CLIENTE.
4. CONTACTO DIRECTO Y DEDICADO.
5. DESARROLLO DE MAE,S.

Con el Plan de Reactivación llevado a cabo en 2013 y que continúa en 2014 se consigue:

ESTABLECER NUEVOS ENFOQUES DE MERCADO DESDE UN MAYOR CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.
Desde el conocimiento del marco regulatorio, un contexto geográfico más abierto y el dominio de los distintos regimos de consumo sus pesos y localización.

POSICIONARSE A PARTIR DEL BALANCE COMPETITIVO Y PREPARARSE COMO ASESORES ENERGÉTICOS DE PYMES, COMERCIOS Y CONSUMIDORES.
ASELEC impulsa una serie de líneas encaminadas a concienciar y estimular el consumo eficiente y el ahorro de energía que requieren por parte de los empresarios responden con profesionalidad y formarse en distintas áreas de capacitación.
Uno de los Objetivos es reducir la factura energética asociada a un gasto desmedido. La situación económica actual obliga a que tanto las empresas como los agentes que participan en la reactivación del mercado cambien, adaptando su estructura y conocimientos, para poder alcanzar a cubrir las necesidades reales de los consumidores.

PROMOCIÓN DE LA FIGURA DEL ASESOR ENERGÉTICO A TRAVÉS DE LOS MEETING POINTS.
En último trimestre del 2013 culminando el Plan de Reactivación después de las acciones de capacitación y foros de cooperación se realizan en las ocho ciudades programadas.

El balance de las mismas es muy positivo los temas tratados han sido de gran interés para los asistentes en especial para los representantes de las distintas asociaciones empresariales y comerciantes. Despertando la inquietud de todos ellos junto con alcaldes y otros representantes municipales para promover nuevos encuentros de la misma naturaleza. Entre los temas tratados expuestos anteriormente se puso especial énfasis en lo siguiente:
“Valencia tiene actualmente una tasa cercana al 90% de dependencia energética (la mayor parte de los recursos son importados de países con una situación política inestable) y el aumento importante y progresivo de la factura eléctrica, que afecta a todos los ámbitos, ha dejado de ser algo más en la vida de los consumidores para convertirse en una carga cada vez más pesada en la economía de sus familias y empresas.
Del mismo modo, el precio de los combustibles básicos utilizados en los hogares valencianos (gas natural, butano y otros hidrocarburos) trazan un

camino paralelo al de la electricidad, incrementando su coste reflejado en las facturas recibidas.
"El encarecimiento de la energía es un hecho". Esta situación ligada a la fuerte crisis económica que sufre nuestra sociedad estimula la mentalización sobre todas las acciones que provoquen un ahorro económico notable y que ayuden a que este se refleje en los bolsillos del consumidor.
Es preciso responder aumentando la competitividad de las empresas del sector siendo capaces de actualizar la oferta con nuevos servicios y poner en valor la figura del Asesor Energético como exponente de la función prescriptora que siempre han desempeñado los instaladores para que cada uno de los hogares, comercios, pequeñas actividades e industrias puedan reducir sus consumos y también contribuir a un futuro más sostenible influyendo en la calidad del medio ambiente.
Los ciudadanos, cada vez más informados y conscientes tienen que poner sus facturas energéticas en manos de profesionales para que dejen de crecer.

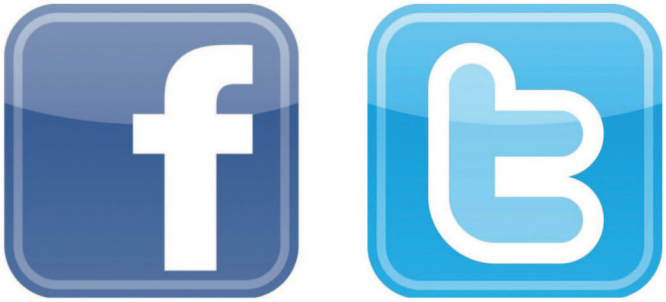
RECOMENDACIONES A LOS USUARIOS EN LOS MEETING POINT

Dentro del capítulo de recomendaciones y medidas concretas presentadas que parten de efectuar mediciones, optimizar consumo y ajustar tarifas y prevenir posibles contingencias con un mínimo mantenimiento preventivo cabe destacar las siguientes prescripciones:

- Evaluación del suministro energético comparando suministradores y tarifas idóneas.
- Desconexión automática de las cargas no prioritarias.
- Corrección del factor de potencia de la instalación.
- Reducción de la pérdida de potencia mediante el filtrado de armónicos
- Rediseñar las instalaciones para reducir gastos económicos y costes operativos
- Supervisión y control preventivo.

El desarrollo y evolución de la demanda responde a distintas posiciones de partida en función del volumen y tipo de actividad económica que se desarrolle o las características del edificio donde se produzca y los distintos usos que se realicen del mismo. En función de distintas variables se definen dos ejes que determinan por un lado la intensidad del consumo asociado y el potencial de eficiencia energética previsto con objeto de marcar una mapa de negocio que facilite la labor comercial de los asesores.

Informe realizado por Juanjo Catalá, de ADN Analistas de Negocio. Asesor estratégico de Aselec.



ASELEC EN LAS REDES SOCIALES

Las redes sociales se han convertido en herramienta fundamental para comunicarse. Ahora las empresas, organismos o asociaciones tienen nuevos canales para hacerse oír. En este sentido, Aselec entró de lleno en el mundo de los medios sociales y desde 2012 está en Facebook y Twitter.

La página de Aselec en facebook es:
http://www.facebook.com/ASELEC.Valencia

¿A qué esperas?
Síguenos para estar informado de todo lo que hace tu asociación, así como de cuanto acontece en el sector. Si tienes cuenta de Facebook haz click en Me gusta y te harás FAN, de esta forma podrás ver nuestras noticias en tu muro cuando las publiquemos. Si todavía no tienes cuenta, no te quedes atrás, entra en Facebook y regístrate.

Y en Twitter, búscanos en @ASELECFemeval y siguenos.

ASELEC

Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia

www.aselec.es

FEMEVAL

Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana