MEMORIA DE ACTIVIDADES ASELEC 2014

ONOFF

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

INDICE

EDITORIAL 03

COMITÉ EJECUTIVO + COMISIÓN PERMANENTE 04

¿QUÉ ES ASELEC? 06

RELACIONES CON OTRAS ASOCIACIONES 09

JORNADAS TÉCNICAS Y CURSOS 12

NOTICIAS 16

PUBLICACIONES 25

ANALISIS DE SISTUACION 27

EDITORIAL

Primeros signos de reactivacion para dar un nuevo impulso

Después de varios años de gran dificultad e incertidumbre, por primera vez en 2014, el sector ha empezado a notar cierta mejoría en su actividad. Un aliciente para ASELEC en proseguir en la línea establecida en su segundo año de Plan de Reactivación conscientes que todavía queda mucho camino por recorrer hasta llegar a los índices de mejoría pretendidos.

Nuestras empresas necesitan especializarse en aquellas actividades más incipientes, adquiriendo nuevos conocimientos y capacidades. Estamos a las puertas de importantes cambios en nuestro modelo energético donde las Energías Renovables tienen que desempeñar un importante papel, así como una profunda renovación del parque instalado. Nuestros edificios deben renovar, tanto aspectos de seguridad, como de funcionalidad y eficiencia. Aspectos que han estado presentes en las jornadas e iniciativas que se han ido realizando a lo largo del año. A través de la formación y la gestión del conocimiento, ASELEC pretende facilitar la creación de nuevas líneas de negocio. Como prioridad estratégica, debemos potenciar nuestro carácter prescriptor ante los consumidores y esto nos obliga a una constante actualización y puesta al día de nuestros servicios. Así como un rango profesional cada vez más especializado para cubrir las nuevas y complejas necesidades.

En este reto de modernidad, necesitamos integrar talento juvenil con nuevos conocimientos y habilidades digitales a nuestras empresas para que nuestro sector tenga, si cabe, mayor peso y relieve en un futuro próximo ante los nuevos desafíos económicos y sociales que se prevén. Por ello hemos puesto en marcha este año el Plan Nuevos Talentos del Metal

Es el desafío de reinventarnos continuamente. Sin restar importancia a los aspectos técnicos, tenemos que prestar atención a nuevas competencias empresariales que nos aproximen más a los clientes, poniendo en práctica nuevas actitudes y valores.

Afrontemos el futuro positivamente. Hay motivos para el optimismo, ya que pocos sectores son tan necesarios y ofrecen tantas oportunidades en un contexto cada vez más eléctrico. La rapidez con que se suceden las cosas no debe ser un impedimento sino más bien un aliciente para avanzar.

Edita: Aselec
Avda. Blasco Ibáñez, 127 Valencia
www.aselec.com

Diseño y contenidos:
Agua y Sal Comunicación S.L.U.
Turia, 53 Valencia
www.aguaysalcomunicacion.com

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

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
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
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.

David Ribes Nicolau
David Ribes Nicolau

Vicent Perales Roura
Aplicaciones y Soluciones Eléctricas S.L.

Raul Navarro Gonzalez
Raul Navarro Gonzalez

Ricardo Esteban Martinez
Ricardo Esteban Martinez

Sergio Pomar Montahud
Servicios 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 mantenimiento 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 2014, 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 2014 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 sobretodo en lo relativo al Dividendo Digital.

AYUNTAMIENTOS

Durante el año 2014 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 2014 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.

JORNADAS Y CURSOS 2014

JORNADA TÉCNICA COLOCACIÓN CONTADORES INTELIGENTES DE IBERDROLA

ASELEC en colaboración con IBERDROLA, organizó el 25 de septiembre una jornada técnica sobre colocación de Contadores Inteligentes de Iberdrola, con el fin de informar de las próximas actuaciones que Iberdrola llevará a cabo en la provincia de Valencia, de cómo afecta a la actividad y qué se puede aportar. Esta jornada es una excelente oportunidad para aclarar todas las dudas que está suscitando la sustitución de los contadores eléctricos. La red inteligente, conocida por el término inglés Smart Grid, es la evolución tecnológica de la actual red de distribución de energía eléctrica e introduce en la misma el concepto de telegestión de contadores eléctricos. Para posibilitar este nuevo tipo de red, Iberdrola puso en marcha el proyecto STAR, que está suponiendo, entre otros cambios, la sustitución de todos los contadores eléctricos.

JORNADA SOBRE MEDIACIÓN PARA SOLUCIONAR CONFLICTOS

ASELEC junto con Unión Gremial, Unión de Consumidores de la Comunidad Valenciana y el Colegio de Abogados de Valencia organizaron el 30 de septiembre una jornada sobre mediación para solucionar conflictos, con el fin de informar sobre cómo la mediación puede ayudar a superar los conflictos en el negocio a través de profesionales mediadores del Centro de Mediación del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia. En el ámbito empresarial se producen multitud de conflictos y diferencias que dificultan las relaciones entre empresas, entre proveedores y clientes, etc. La vía judicial es lenta y costosa y supone una inversión considerable de tiempo y de dinero. Frente a la vía judicial, la mediación es una respuesta que se adapta mucho mejor a las necesidades reales, ya que es más rápida y económica al no tener tasas ni costas adicionales. Otra ventaja muy importante es que las partes no pierden su capacidad de decidir, evitando que la decisión de su problema quede en manos de un tercero.

JORNADAS TÉCNICAS DE SIMON EN ASELEC

Durante el tercer trimestre de 2014, Aselec organizó unas Jornadas Técnicas sobre los temas que fueron solicitados por las empresas asociadas en las encuestas cumplimentadas en los Foros Comarcales y en la Asamblea General.

El ciclo se inició el martes 14 de octubre con la empresa SIMON, que ofreció, en un primer bloque, unas soluciones en iluminación y en sistemas domóticos y presentó las novedades Simon 82 Detail. En un segundo bloque, se presentaron las soluciones de recarga del vehículo eléctrico.

Al final de cada bloque o charla, se sortearon entre los asistentes DOS TABLET SAMSUNG GALAXY y también se hizo entrega de unas muestras de la nueva serie SIMON 82 DETAIL. Además los asistentes pudieron probar dos coches eléctricos por gentileza de RENAULT.

JORNADA TÉCNICA SISTEMAS TELEGESTION CIRCUTOR

El 6 de noviembre se celebró en Femeval una jornada de formación realizada por CIRCUTOR para los asociados de Aselec. Constó de una primera parte en la que se expuso cómo realizar diferentes tipos de telegestión y seleccionar correctamente los equipos y una segunda parte de estructuras de telegestión, control sobre las instalaciones en función de las potencias contratadas, sistema scada de telegestión y ejemplos de instalaciones realizadas con resultados obtenidos.

La telegestión nos permite llevar un control más exhaustivo de las instalaciones y procesos, ya que registra la información con el fin de analizarla y optimizarla posteriormente.

CONFERENCIA "ARQUITECTURA SOSTENIBLE PARA LA FELICIDAD"

Aselec organizó unas jornadas el 24 de noviembre, en las que el arquitecto Luis De Garrido, impartió en Femeval una conferencia con el título de "Arquitectura Sostenible para la Felicidad".
En dicha conferencia, y después de casi 20 años de investigación y experiencia, Luis De Garrido estableció las bases conceptuales para lograr un nuevo paradigma en arquitectura integrada plenamente en la naturaleza, y que sirva de caja de resonancia para proporcionar la felicidad a sus ocupantes.

JORNADA TÉCNICA DE ATISAE SOBRE INSPECCIONES DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS EN EDIFICIOS DE VIVIENDAS

El 20 de noviembre tuvo lugar en Aselec una Jornada de formación sobre Inspecciones de Instalaciones Eléctricas en Edificios de Viviendas impartida por ATISAE.
En esta jornada se explicó cómo se realizan las Inspecciones de los Organismos de Control Autorizados (OCA) en las Instalaciones eléctricas en edificios de viviendas y lo que representa para la empresa instaladora.

JORNADA TECNICA SOBRE EL PLAN TECNICO NACIONAL PARA LA TRANSICION DE LA TDT 2014 Y EL DIVIDENDO DIGITAL

El gobierno liberalizó a partir del 1 de enero de 2015 la banda de 800 MHz utilizada por una parte importante de los canales TDT, para ser utilizada por la tecnología 4G de las compañías de telefonía móvil. Una vez liberadas las frecuencias, los ciudadanos podrán aprovechar los beneficios del Dividendo Digital.
Por tanto, para poder seguir disfrutando de la televisión gratuita, las Comunidades de Propietarios debían contactar con empresas autorizadas para acometer las tareas de actualización de las antenas. Por ello, el 27 de octubre se impartió esta jornada técnica con el fin de aclarar todas las dudas con la colaboración de TELEVÉS.

JORNADA TÉCNICA "OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LAS REDES INTELIGENTES"

La red inteligente, conocida por el término inglés Smart Grid, es una evolución tecnológica del sistema de distribución de energía que combina las instalaciones tradicionales con modernas tecnologías de monitorización, sistemas de información y telecomunicaciones. La red inteligente está diseñada para permitir una creación y/o modificación de los servicios de forma sencilla y rápida con el fin de adaptarse fácilmente a las continuas y cambiantes demandas de los clientes. El 26 de noviembre, ASELEC, en colaboración con el Instituto Tecnológico de la Energía, ITE, organizó una jornada con el fin de informar de las últimas novedades en servicios e infraestructuras de tipo inteligente. Esta jornada estába enmarcada en el proyecto SMARTEC financiado por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

CURSOS IMPARTIDOS A TRAVÉS DEL SERVEF, DE LA FMF Y DE LA FORMACIÓN BONIFICADA

A lo largo del año 2014 se han impartido diversos cursos de formación de los que se han podido beneficiar todos los miembros asociados a Aselec.

Los cursos realizados han sido los siguientes:

- Reglamento de Baja Tensión.
- Reglamento de Alta Tensión.
- Reglamento de Telecomunicaciones.
- Autómatas programables.
- Mantenimiento de centros de transformación.
- Domótica.
- Energía solar y autoconsumo.
- Tarificación eléctrica y Asesoramiento tarifario.
- Eficiencia energética en instalaciones.
- CAD aplicado a sistemas eléctricos.
- Aplicaciones de automatización e integración de sistemas de seguridad.
- Instalaciones contra incendios, accesos y CCTV.
- Televisión Digital Terrestre.
- Sistema KNX.
- Sistemas de videovigilancia.
- Diseño de cuadros eléctricos.
- Televisión vía satélite.
- Auditorías energéticas.
- Fibra óptica.
- Energías renovables.
- Protección y seguridad laboral en general y específica para los trabajos en tensión.

NOTICIAS 2014

REALIZADA LA PRIMERA ETAPA DEL PLAN DE REACTIVACIÓN DEL SECTOR 2014 IMPULSADO POR ASELEC

DE MAYO A JULIO DE 2014 SE REALIZARON LOS FOROS COMARCALES EN LAS LOCALIDADES DE XÁTIVA, ALZIRA, GANDÍA, ONTINYENT, BUÑOL, RIBARROJA, SAGUNTO Y VALENCIA QUE HAN RESULTADO UNA OPORTUNIDAD INMEJORABLE PARA ESTRECHAR VÍNCULOS CON NUESTROS ASOCIADOS Y CONOCER DE CERCA SUS INQUIETUDES Y NECESIDADES.

El 26 de Junio se celebró la Asamblea General en Mislata con un nuevo formato que otorgaba un gran protagonismo a nuestros colaboradores y cuyo principal objetivo era mejorar todavía más si cabe las relaciones entre nuestros asociados y los fabricantes, distribuidores y demás agentes del sector de la energía que contribuyen al desarrollo de las actividades de ASELEC.

Ahora, una vez transcurridas las vacaciones de verano, llega el momento de culminar el Plan de Reactivación del Sector 2014 con las Jornadas Técnicas, los Cursos de Formación y los Meeting Points.
El objetivo de las Jornadas Técnicas es que nuestros colaboradores presenten de forma exclusiva sus productos, servicios y propuestas de valor a todos los asociados de ASELEC.
Con los Cursos de Formación empresarial, nuestros asociados van a ver mejorada la gestión de su empresa y con los Meeting Points, se van a dar a los usuarios unas recomendaciones y medidas concretas que parten de efectuar mediciones, optimizar consumo y ajustar tarifas y prevenir posibles contingencias con un mínimo mantenimiento preventivo, haciendo especial mención a:

- **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.

ASELEC

Associació Empresarial Alzira
Empresas

Empresas
en constante evolución
Plan de
REACTIVACIÓN
2014
ASELEC
www.aselec.es

FIRMA DEL DECALOGO DE BUENAS PRACTICAS PARA EL DIVIDENDO DIGITAL

El 12 de noviembre se firmó un convenio entre la Unión de Consumidores de la Comunidad Valenciana, el Colegio de Administradores de Fincas y Aselec con el objetivo de realizar las gestiones suficientes entre estos colectivos para evitar retrasos en los trabajos de adaptación al dividendo digital y conseguir que todas las instalaciones estuviesen correctamente realizadas y legalizadas.

CONVENIO CON CAIXA POPULAR Y PLAN RENOVE DE MEDIOS TECNICOS

El 25 de noviembre se firmó un convenio con Caixa Popular para facilitar el acceso a fuentes de financiación de las empresas asociadas. A través de este convenio, Caixa Popular ofrece un conjunto de productos y servicios financieros exclusivos para atender las necesidades específicas de las empresas. Fruto de este acuerdo, fue la puesta en marcha de un PLAN RENOVE de medios técnicos necesarios para el desarrollo de la actividad profesional. En este Plan, colaboran también los siguientes distribuidores de material eléctrico: AME, GRUPO ELECTRO-STOCKS, GRUPO PEISA, SINDEL y VALEKTRA.

ASELEC CELEBRÓ SU ASAMBLEA ANUAL EN MISLATA

El 26 de junio de 2014 se celebró en el Centro Cultural de Mislata la 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 y presentar los resultados económicos del ejercicio 2013, se recordaron los servicios más importantes que presta la Asociación. El Plan de Reactivación 2014, la Certificación Voluntaria de Empresas y el Plan de Nuevos Talentos del Metal fueron los proyectos estrella presentados y que se han desarrollado a lo largo de 2014. La Asamblea fue inaugurada por el alcalde de Mislata, Carlos Fernández.

CONCURSO JÓVENES INSTALADORES 2014

DEL 28 AL 31 DE OCTUBRE SE CELEBRÓ EN MADRID, EN EL MARCO DE LA FERIA MATELEC, EL SALÓN INTERNACIONAL DE SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICA. EN ESTOS CUATRO DÍAS SE DESARROLLÓ LA XIII EDICIÓN DEL CONCURSO NACIONAL DE JÓVENES INSTALADORES ELECTRICISTAS DE ESPAÑA EN EL QUE PARTICIPÓ LA PROVINCIA DE VALENCIA, ESTANDO REPRESENTADA POR EL ALUMNO RUBÉN HERREROS CASAÑ, ALUMNO DE EPLA EN EL CFGS DE AUTOMATIZACIÓN Y ROBÓTICA INDUSTRIAL.

El concurso está promovido, a nivel nacional, por la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas (FENIE), y a nivel provincial por la Asociación de Empresarios Instaladores Eléctricos, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia (ASELEC).
En el concurso participaron 19 provincias españolas y consistió en la instalación de un cuadro eléctrico de protección de una vivienda, conteniendo los automatismos necesarios para un total de cinco circuitos con comodidades domóticas: dos de tomas, uno de automatismos, uno de alumbrado y el reservado para la recarga del vehículo eléctrico, añadiendo otra instalación con fibra óptica para telecomunicaciones, la instalación se realizó mediante canaleta, elementos de superficie, empotrados y para carril DIN, alumbrado, sensores, etc . El Sistema de control domótico con bus INGENIUM, controlaba el alumbrado, la calefacción y la persiana. En la parte de Telecomunicaciones se instalaron tres tomas de fibra óptica plástica FOP interconectadas entre ellas, con su router y su sistema de alimentación.

PRESENTACION DE LOS RESULTADOS DEL PLAN DE REACTIVACION ECONOMICA ASELEC 2013

ASELEC PRESENTÓ EL 30 DE ENERO LOS RESULTADOS DEL PLAN DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA PARA HACER FRENTE A LA CRISIS QUE SUFRE EL SECTOR E INCREMENTAR SU COMPETITIVIDAD.

Eliminar las limitaciones técnicas, comerciales y estructurales, mejorar la reputación del instalador ante los consumidores y generar alianzas estratégicas entre sus asociados para proponer al mercado nuevos servicios son algunas de las líneas de acción que integran este Plan.

La iniciativa de ASELEC alcanza a un colectivo conformado por 1.000 empresas de instalaciones, ingeniería, mantenimiento y nuevas tecnologías, que emplean a más de 4.000 trabajadores y aportan en torno a 500 millones anuales de euros al PIB de la Comunidad.

El Plan de Reactivación 2013-2014 de este sector persigue que la tradicional imagen del instalador dé paso a la del asesor y gestor energético de PYMES, comercios y consumidores, y se rentabilice su especialización en el ámbito de la aplicación de medidas de ahorro, eficiencia energética y sistemas de generación renovable.

Para impulsar este Plan, la Asociación ha realizado un diagnóstico exhaustivo de la situación del sector que, si bien partía de un escenario inicial vulnerable para una mayoría de empresas, ha permitido detectar diferentes modelos de gestión, conocimientos y especialización que ASELEC quiere transformar en alianzas estratégicas de cooperación, para satisfacer las nuevas demandas del mercado energético y ofertar nuevos servicios para el consumidor.

Asimismo, ha organizado diversos encuentros institucionales, empresariales y con consumidores para postularse

como asesores energéticos en temáticas relativas a la gestión y tendencias energéticas y medioambientales en la Comunidad Valenciana como las "Smart Cities"; al impacto del precio de la energía y de la reforma eléctrica para los consumidores; o las medidas para evitar sobrecostes energéticos que en muchos casos superan el 30% del consumo ideal.

Para 2014 ASELEC ha lanzado dos nuevos proyectos para consolidar el avance profesional del sector. Por un lado, el proyecto Emprendedores del Metal -en colaboración con FEMEVAL-, una apuesta por el talento joven para establecer un relevo generacional coherente, que dote de mayor peso específico al sector y lo prepare para los próximos desafíos socioeconómicos.

Y por otro, la acreditación de "Empresa Instaladora Certificada" que, promovido por la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas de España (FENIE) y acreditado por AENOR, será un elemento distintivo ante los consumidores que ofrezca todas las garantías de calidad y profesionalidad que merecen.

EL NUEVO SISTEMA DE CERTIFICACIÓN PARA LAS EMPRESAS INSTALADORAS FRENARÁ EL INTRUSISMO EN EL SECTOR

EL 13 DE FEBRERO SE PRESENTÓ LA CERTIFICACIÓN VOLUNTARIA DE EMPRESAS INSTALADORAS (EIC), UN SISTEMA DE RECIENTE IMPLANTACIÓN QUE PERMITIRÁ COMBATIR EL INTRUSISMO EN LA ACTIVIDAD INSTALADORA, ASÍ COMO GARANTIZAR LA FACILIDAD DE IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA POR PARTE DE LOS CONSUMIDORES, LA CALIDAD DEL SERVICIO Y LA SEGURIDAD EN SU CONTRATACIÓN.

Esta Certificación, que podrá obtener el colectivo de empresas instaladoras pertenecientes a ASELEC, nace para dar respuesta a la demanda del sector de contar con una identificación clara y un distintivo de calidad que avale que sus empresas poseen todos los requisitos legales necesarios para ejercer su actividad profesional.

La Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas (FENIE), con la colaboración de AENOR y la supervisión del Ministerio de Industria, Energía y Turismo son las entidades impulsoras de este mecanismo de autorregulación, que cuenta además con el respaldo de la Unión de Consumidores.

Este modelo se está implantando en toda España y su éxito dependerá de la acogida que las 15.000 empresas de toda España integradas en FENIE otorguen a esta iniciativa, la más importante llevada a cabo por este sector en la última década.

Las distintas Administraciones tendrán, además, en la EIC una herramienta que les permitirá identificar fácilmente a aquellas empresas instaladoras que cumplen con todas las garantías para desempeñar su función.

Francisco García, Subdirector General de Industria de la Conselleria de Economía, Industria, Turismo y Empleo inauguró el acto de presentación, y contó con la presencia de Francisco Paramio, presidente de FENIE; Salvador Ibáñez, director de AENOR en la Comunidad Valenciana; Pablo Pajín, director de la Unión de Consumidores; y Enrique Ruiz, presidente de ASELEC.

Planes nuevos talentos del metal 2014-2015

» Programa de actividades y servicios para el impulso empresarial de los jóvenes

FEMEVAL
Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana

ASELEC
ASEIF
AVICLIMA

COLABORADORES

caixa popular
Schneider Electric
Saunier Duval
Siempre a tu lado
gasNatural fenosa

PRESENTACIÓN PROYECTO "NUEVOS TALENTOS DEL METAL 2014 - 2015"

FEMEVAL, JUNTO CON SUS ASOCIACIONES DE ASELEC, ASEIF Y AVICLIMA, PUSO EN MARCHA EL PASADO MES DE OCTUBRE PROYECTO DE "NUEVOS TALENTOS DEL METAL 2014 – 2015"

Este proyecto, pretende alcanzar los siguientes objetivos:

1. Dinamizar las asociaciones facilitando la entrada de socios jóvenes que garanticen la continuidad de ASELEC, ASEIF y AVICLIMA y el relevo generacional.
2. Ayudar a las empresas asociadas a incorporar jóvenes con nuevos perfiles profesionales que les permitan asumir los retos tecnológicos que plantean las generaciones 2.0 y 3.0.
3. Captar talento joven que revitalice el sector impulsando el desarrollo de actividades emergentes.
4. Combatir el paro juvenil y frenar la fuga de talento a otros países.

Impulsar al máximo el talento y la capacitación que hay dentro de nuestras empresas, las inquietudes e ideas de nuestros sucesores.

¿A quién va dirigido?

El proyecto se compone de dos iniciativas que comparten la práctica de sus contenidos pero tienen algunas diferencias en función de sus destinatarios:

- **PLAN DE SUCESORES DE LA EMPRESA FAMILIAR**
  Destinado a familiares de asociados de ASELEC, ASEIF y AVICLIMA menores de 30 años que vayan a incorporarse a la gestión de sus empresas. Con el fin de ayudar en el difícil proceso de sucesión a las empresas familiares asociadas que se puedan encontrar cerca o en pleno desarrollo de su relevo generacional e imprimir el máximo potencial y talento del sucesor al crecimiento de la misma, un elemento vital para la regeneración de nuestro sector.

- **PLAN DE EMPRENDEDORES DEL METAL**
  Destinado a estudiantes de Formación Profesional de los últimos cursos de los ciclos medio y superior de las especialidades relacionadas con los ámbitos de actuación de las empresas de ASELEC, ASEIF y AVICLIMA

CENTRO	LOCALIDAD
CIPFP LUIS SUÑER SANCHIS	ALZIRA
CIPFP CATARROJA (C/ SAN VICENTE FERRER)	CATARROJA
EPLA – ESCUELAS PROFESIONALES LUIS AMIGÓ	GODELLA
IES ENRIQUE TIERNO GALVÁN	MONCADA
CP SANT JAUME APOSTOL	MONCADA
IES JAIME I	ONTINYENT
IES POU CLAR	ONTINYENT
IES EL CABANYAL	VALENCIA
CP ESCUELAS DE SAN JOSÉ	VALENCIA
CP ESCUELAS PROFESIONALES DE ARTESANOS	VALENCIA
IES RASCANYA – ANTONIO CAÑUELO	VALENCIA
CIPFP VICENTE BLASCO IBÁÑEZ	VALENCIA

Han participado en este Plan un total de 52 alumnos

EL SECTOR DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS ACTIVA UNA CAMPAÑA DE GARANTÍA DE SERVICIO PARA CONSUMIDORES Y PYMES

CON MOTIVO DEL DÍA MUNDIAL DEL CONSUMIDOR, LA UNIÓN DE CONSUMIDORES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (UCCV), EL COLEGIO DE ADMINISTRADORES DE FINCAS DE VALENCIA, Y LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS INSTALADORES ELÉCTRICOS, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍAS RENOVABLES DE VALENCIA (ASELEC), PRESENTARON EL 13 DE MARZO LA CAMPAÑA "GARANTÍA PROFESIONAL CERTIFICADA" .

Esta iniciativa es el punto de partida de una serie de actuaciones que pretenden ofrecer a la sociedad un servicio garantizado en la contratación de servicios de instalaciones, y con ello evitar el intrusismo profesional y posibles fraudes al ciudadano.

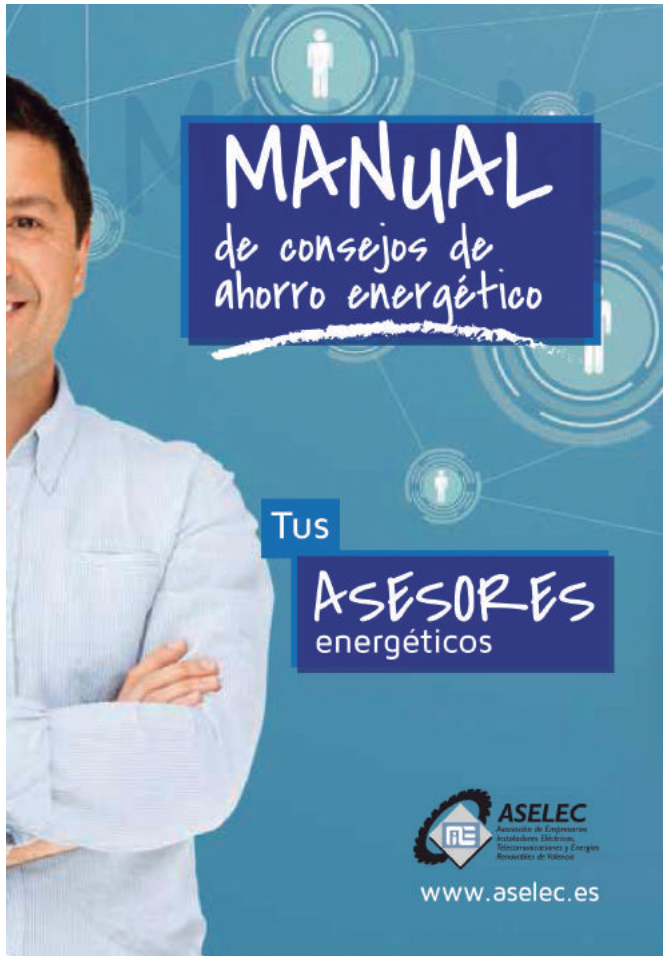
Los objetivos de esta campaña persiguen, por una parte, resaltar la cualificación de las 1.000 empresas de instalaciones, ingeniería, mantenimiento y nuevas tecnologías que representa ASELEC y por otra, asegurar que el Colegio de Administradores de Fincas cuente con instaladores certificados, para ofrecer a sus clientes/ciudadanos un servicio profesional y de garantía.

Destaca el papel que desempeñará la Unión de Consumidores en esta campaña, que velará para garantizar el servicio integral y de calidad en los trabajos (con presupuesto, factura, mediación y arbitraje de consumo).

Dirigida a Pymes, comercio e industria, incidirá especialmente sobre el público denominado "Hogar". Al respecto, las empresas y profesionales certificados por Aselec informarán a los ciudadanos sobre cómo deben asesorarse en materia de consumo y mantenimiento eléctrico, qué potencia deben contratar, etc. La campaña se realizará en diferentes medios de comunicación, con acciones de marketing directo y folletos explicativos.

En el acto de presentación de la campaña se contó con la presencia de Silvia Ordiñaga, directora General de Comercio y Consumo de la Conselleria de Economía, Industria, Comercio y Turismo y de representantes de la Unión de Consumidores, del Colegio Territorial de Administradores de Fincas y de ASELEC.

PUBLICACIONES



Durante 2014 Aselec elaboró varias publicaciones con información relevante para todos nuestros asociados.

ANÁLISIS DE SITUACIÓN ESTRATEGICA Y PERSPECTIVA DE DESARROLLO DE ASELEC PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

En 2014 se han percibido los primeros signos de recuperación del sector y cambio de tendencia en el consumo. Para ASELEC un aliciente que prevé que 2015 será un año decisivo.

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO Y LA DEMANDA DE LAS PYMES INSTALADORAS

En los últimos ejercicios la situación era de total estancamiento en las ventas especialmente en productos y soluciones con mayor potencial de crecimiento que no acababan de arrancar. En 2014 se percibe un leve incremento de la actividad, a pesar de ello todavía quedan muchos obstáculos por superar en el camino hacia el crecimiento

- Endeudamiento y reducción del poder adquisitivo de familias, empresas y pequeños negocios (nichos naturales del 90% de empresas instaladoras en España)
- Los usuarios en su mayoría poseen un bajo conocimiento y conceden escaso valor a las soluciones de ahorro, eficiencia energética en especial en hogares, oficinas, comercios y pequeños centros de producción. En definitiva una escasa "cultura eléctrica". "Mercado inmaduro"
- Fruto de lo anterior la Eficiencia Energética no es una prioridad para casi nadie
- Para reducir costes de inversión, especialmente en el ámbito domestico donde no es posible una deducción del IVA, crece la tendencia a soluciones "Do It Yourself" (bricolaje) y no para de crecer la economía sumergida.
- Las empresas instaladoras carecen en su mayoría de habilidades comerciales para superar las dificultades propias del mercado actual y se percibe cierta resistencia y pasividad para a salir de su zona de confort con una actitud más proactiva en la gestión comercial.
- Fragmentación y atomización del sector a causa del

desplome del mercado de la construcción, especialmente que a partir de 2010 (finalización de las obras en curso)

- Reducción drástica de las plantillas, limitación operativa creciente.
- Rigidez productiva. Se reduce el tiempo dedicado a la información y formación en nuevas soluciones.
- Creciente desfase entre el ritmo de desarrollo tecnológico y la competitividad del electricista.
- La media de edad de los empresarios crece considerablemente al no renovarse adecuadamente por la reducción de la actividad
- Nuevos actores como Utilities, Facilities y ESCOS van invadiendo el ámbito de actuación penetrando en el mercado natural de las pymes instaladoras
- La principal demanda en la anterior década para el ins-

talador provenía de las empresas constructoras, siendo las instalaciones un elemento más del edificio. Las características de la instalación venían definidas por el cliente y el instalador se limitaba al montaje principalmente con una labor tutelada por otros lo que permitía abarcar distintas actividades sin la necesidad de tener un gran dominio de las mismas.

- Como dato positivo. Una minoría de nuevos instaladores principalmente ingenieros se posiciona y crece superando no pocas dificultades en la gestión energética, monitorizando consumos a distintos rangos de dificultad y especialidad.

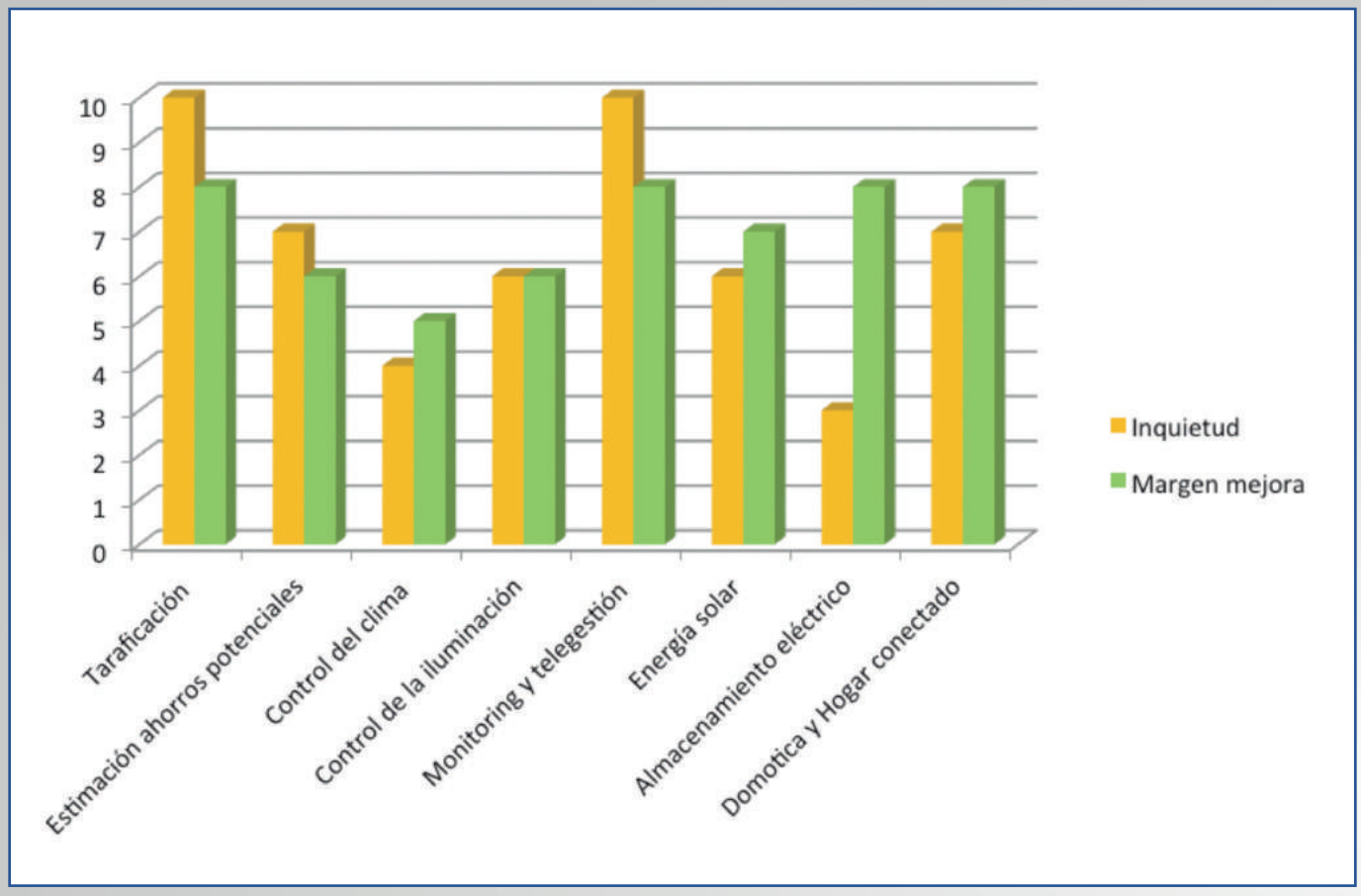
CONSIDERACIONES:

- La nueva situación obliga a una urgente actualización de actividades y adoptar un carácter prescriptor
- Actualmente las pymes instaladoras deben ofrecer servicios con mayor valor añadido. La competitividad reside en la calidad de la oferta y para ello el instalador debe formarse y especializarse
- Es preciso desarrollar nuevos modelos de negocio desde una perspectiva especializada y distintiva con valor añadido dirigida a usuarios y operadores (Facilities...) que necesiten y aprecien estos servicios.

Este concepto se debe trasmitir al mayor número posible de asociados a la vez que debemos estrechar el contacto físico con ellos. Uno de los principales objetivos para ASELEC es establecer un contacto más continuo y distribuido que llegue a un mayor número de empresas asociadas. Es preciso reformular el Plan de Reactivación en 2015 con este sentido.

METAS PARA ASELEC

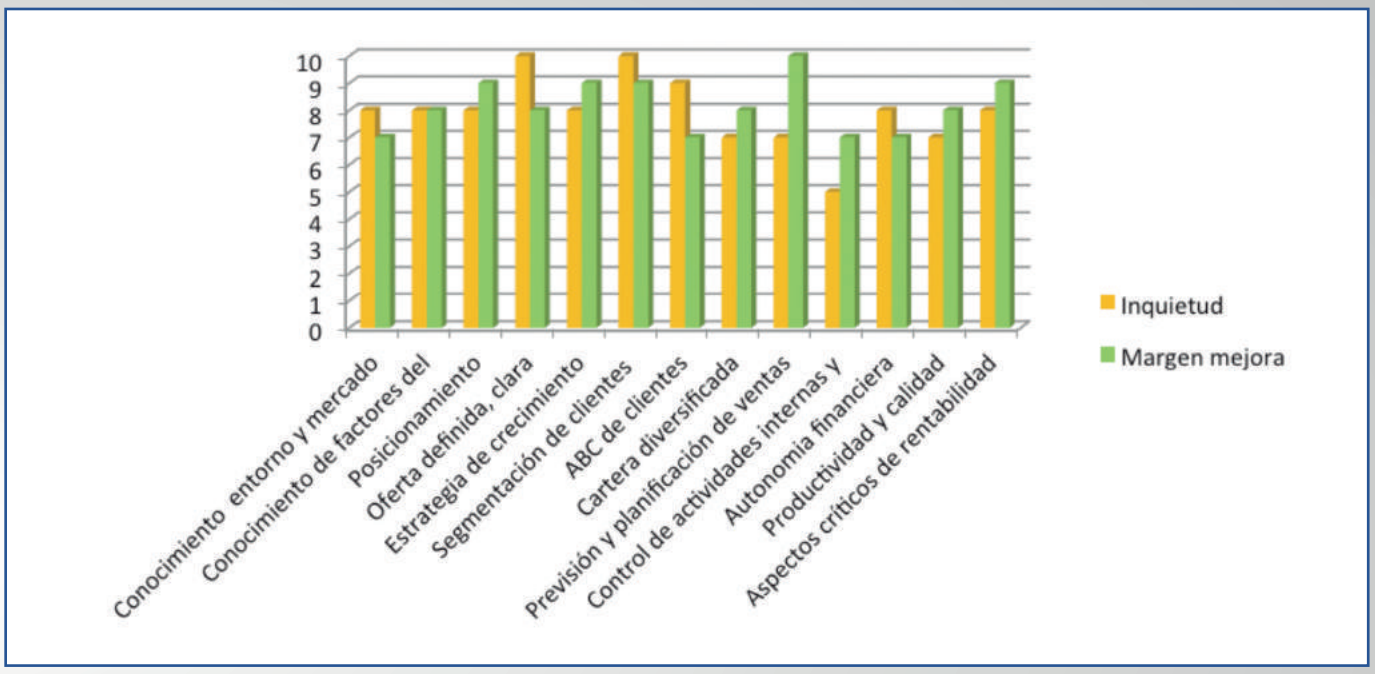
- Priorizar la captación de nuevos asociados jóvenes que aúnen competencias en las nuevas especialidades.
- Concienciar con carácter general a todos los asociados la necesidad de reactivar las ventas actualizando la oferta a través de los Foros Comarcales
- Identificar y orientar a los instaladores con mayor potencial, impulsando.
  - Su capacidad comercial y competencia técnica.
  - Vocación de servicio
  - Visión estratégica y orientación al cliente
  - Migración de modelos de negocio obsoletos y reactivos a modelos proactivos con mayor capacidad de influencia sobre la demanda
  - El implemento formulas, procesos y herramientas promocionales innovadoras.



Valores de 0-10 entre la inquietud que despiertan las especialidades con mejor perspectiva de crecimiento y el margen de mejora de las empresas instaladoras.

PRIMERAS MEDIDAS A EMPREDER

- Incrementar la difusión y adecuar su formato y contenido en función del desarrollo del sector de los FOROS COMARCALES como nexo de debate y fomento de la cooperación entre asociados con objeto aumentar año a año la participación del asociado.
- Se recopilaran y analizaran datos estadísticos sobre la base de asociados para hacer una segmentación sobre:
  - Iniciativas de ASELEC en las que ha participado
  - Servicios más frecuentes que ha disfrutado.
  - Características especificas de las empresas
- La formación y la gestión del conocimiento debe continuar como hasta ahora siendo la máxima prioridad de servicio por ello merece un trato especial de estudio según las encuestas realizadas por ASELEC durante



Valores de 0-10 entre la inquietud que despiertan el dominio de las distintas funciones y tareas con mayor repercusión en la competitividad y el margen de mejora.

2014 y confrontadas con otros estudios realizados paralelamente por ADN dan como resultado las siguientes conclusiones:

Valores de 0-10 entre la inquietud que despiertan las especialidades con mejor perspectiva de crecimiento y el margen de mejora de las empresas instaladoras.

Valores de 0-10 entre la inquietud que despiertan el dominio de las distintas funciones y tareas con mayor repercusión en la competitividad y el margen de mejora.

Los márgenes de mejora en las tareas de gestión son tan amplios porque en la mayoría de empresas no se realizan estas funciones o se hacen de forma intuitiva sin seguir una metodología formal.

Nuestra misión

Reducir el consumo energético de ciudadanos y empresas

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

Soluciones

MEDIR Y OPTIMIZAR LOS CONSUMOS	AJUSTES TARIFARIOS	DESCONEXION DE CARGAS NO PRIORITARIAS	CORRECCION DEL FACTOR DE POTENCIA
REDUCCION DE PERDIDAS FILTRANDO ARMONICOS	REDISEÑAR LA INSTALACION REDUCIENDO COSTES OPERATIVOS	SUPERVISION Y CONTROL PREVENTIVO	INSTALACION Y GESTION DE EERR,s

CONSIDERACIONES

Para lograr una mejora cualitativa y extensiva importante:

- La metodología docente debe ser amena y dinámica en formato seminario-taller.
- Los horarios no deben sobrepasar las dos horas.
- Acceder a la formación se entender como un privilegio y no como una obligación
- Cabe estudiar y formular un programa que reúna estas condiciones y que contemple competencias tanto técnicas como de gestión.

LA HOJA DE RUTA PARA 2015

Ante un contexto de suma de dificultades en el propio tejido empresarial que constituyen las empresas aso-

ciadas y que por supuesto transciende en los planes de ASELEC se plantea una revisión y adecuación de los objetivos y metas y de las propias claves de futuro y concentrar los esfuerzos en las más críticas.

1. REJUVENECER ASELEC.

• Viendo que la media de edad de nuestros empresarios cada año es más alta cabe invertir la tendencia invirtiendo recursos en el relevo generacional de las empresas asociadas con estructura familiar. El PLAN NUEVOS TALENTOS DEL METAL es una excelente iniciativa para responder a esta inquietud, además de captar talento joven procedente de los centros de FP con los que ASELEC tiene acuerdos en algún caso desde hace años.

2. DINAMICA EMPRESARIAL Y OPCIONES DE FUTURO

- Cabe intensificar la información y comunicación para fomentar un conocimiento crítico al respecto.

3. CAPACITACION EMPRESARIAL Y TÉCNICA DE LOS SOCIOS

- Igual al punto anterior. Es preciso encontrar una fórmula de promoción de los cursos que resulte más atractiva para los asociados, desde luego los logros que se alcancen en el punto 2 pueden ser decisivos.

4. SOMOS TUS PROFESIONALES & EIC (Empresa instaladora Certificada)

- Crear una marca "paraguas" desde ASELEC es la mejor fórmula para ser identificados en el mercado como empresas que cumplen con los requisitos y que ofrecen garantías profesionales desde la legalidad con todos los beneficios que esto supone para los usuarios

5. CRECIMIENTO Y GENERACION DE EMPLEO

- Activar la dinámica comercial con soporte formativo y de gestión será una prioridad de ASELEC parta estimular el crecimiento y aprovechar los pequeños signos positivos que este año después de mucho tiempo se han podido alcanzar.

CONCLUSIONES

En 2013 se inicio un proceso de mejora y competitividad empresarial con la creación del PLAN DE REACTIVACION en 2014 se recogen los primeros frutos y se adquiere una "curva de experiencia" que permite a ASELEC centrarse en aquellas iniciativas de mayor valor y desarrollo a sus asociados centrando el foco en los próximos años en identificar y detectar oportunidades en actividades incipientes y formar y capacitar a las empresas para que aporten valor en el mercado y alcance nuevos rangos de reputación.

Toda la plantilla de ASELEC junto con los colaboradores externos involucrados en el propósito nos vamos a volcar en ello.

www.aselec.com

FEMEVAL

Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana