



# FREMM

Revista de la Federación  
Regional de Empresarios del  
Metal de Murcia

# A TODA MÁQUINA

■ FREMM CELEBRA CON GRAN ÉXITO EL FORO DE METALMECÁNICA Y EL SALÓN DEL AGUA



## INTERCAMBIO DE IDEAS

Éxito del Foro de Competitividad



## INTERCAMBIO COMERCIAL

Éxito del Salón de Tecnología del Agua



## ÁNGEL LÓPEZ

EXPERTO EN HABILIDADES



“Compartir suma negocio”

## ALFONSO LUENGO

GERENTE DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA



“FREMM es un gran ejemplo”





# Agenda para cumplir

Es hora de poner en práctica medidas para mejorar la competitividad y el empleo de la industria española



**Redacción - Maquetación:**  
 "DÍSELO AHORA"  
 Teléfono y Fax: 968 28 30 96

**Edita:**  
 Federación Regional  
 de Empresarios del Metal  
 de Murcia.  
 C/. Del Metal, 4

**Formación:**  
 Telf.: 968 93 15 01  
 Fax: 968 93 14 10

**Servicios Generales:**  
 Telf.: 968 93 15 02  
 Fax: 968 93 15 10  
 http://www.fremm.es  
 (E mail) fremm@fremm.es

**Publicidad:**  
 Publiseven, S.L.  
 C/. Del Metal, 4 Edif. FREMM  
 Tif.: 968 93 03 04

**Depósito legal:**  
 MU-1093-1994

**La FREMM obtiene el  
 certificado  
 de calidad ISO  
 9001:2000 de AENOR**



## Escríbanos

Esta revista está abierta a sus sugerencias e ideas. Puede enviar sus cartas, con una extensión máxima de un folio, a la FREMM indicando "Revista FREMM".

La "Agenda para el fortalecimiento del sector industrial en España" recoge 97 medidas que se estructuran en torno a diez líneas de actuación para fortalecer el sector y mejorar la competitividad de la industria española:

1. Estimular la demanda de bienes industriales con efecto multiplicador en la economía
2. Mejorar la competitividad de los factores productivos clave.
3. Asegurar un suministro energético estable, competitivo y sostenible dentro de la UE
4. Reforzar la estabilidad y uniformidad del marco regulatorio español.
5. Incrementar la eficiencia y la orientación al mercado y a los retos de la sociedad de la I+D+i.
6. Apoyar el crecimiento y la profesionalización de las PYME españolas.
7. Adaptar el modelo educativo a las necesidades de las empresas.
8. Aumentar el peso de la financiación no convencional en las empresas industriales.
9. Apoyar la internacionalización de las empresas industriales y diversificación de mercados.
10. Orientar la capacidad de influencia de España a la defensa de sus intereses industriales.

La intención es clara: el sector industrial debe desempeñar un papel clave en el proceso de recuperación para convertirse en los próximos años en uno de los motores de crecimiento que aporte soluciones a los principales retos que afronta España.

A corto plazo las iniciativas de la Agenda deberían contribuir al crecimiento del valor añadido bruto industrial, permitiendo crear empleo y favorecer la mejora de la posición competitiva del tejido industrial en España, se-

gún el Ministerio. Al mismo tiempo, se sientan las bases para que nuestro tejido industrial sea capaz de adaptarse a los nuevos retos globales a medio plazo, y a los cambios que ya se están produciendo como resultado de la transición digital en el conjunto de la economía, creando nuevas oportunidades de negocio y utilizando el poder transformador de la tecnología para aumentar la competitividad y la productividad de nuestro tejido industrial.

## Cambiar el modelo

El sector industrial representa el 15,9% del PIB de la economía española, genera más de 2,3 millones de empleos y realiza el mayor esfuerzo en innovación e I+D, un 48,3% en 2012.

Sin embargo, no debemos olvidar que en el año 2000 el peso de la industria era del 18,8 % del PIB y se generaban un millón de empleos más que ahora. Es hora de cambiar el modelo productivo español para que la industria tenga un mayor protagonismo en la economía española y en su crecimiento.

Desde FREMM-Confemetal nos congratulamos de que por fin el Gobierno se fije como objetivo poner a la Industria en el sitio que le corresponde y apostar por su protagonismo en la vida económica del país, para revertir la trayectoria de decadencia industrial de los últimos años y recuperar un crecimiento sostenible que permita crear empleo estable y de calidad. Algunos de los puntos de la Agenda ya han empezado a ejecutarse, pero falta el desarrollo de otros tantos que permitan seguir avanzando con el proyecto, un proyecto ambicioso que no debería quedar sólo plasmado en el papel sino que ha de materializarse en hechos reales. Las líneas de actuación están definidas. Ahora hace falta ponerlas en práctica.



## 6

## EN PORTADA

## La tecnología del agua crece el negocio

El Salón de Tecnologías del Agua programado por la FREMM alcanzó tal éxito que ya se trabaja en una próxima edición con una visión nacional. La innovación y la calidad de las empresas murcianas se puso de nuevo de manifiesto en una exposición que se cerró con múltiples contactos fructíferos, incluidos aquellos que estrechan lazos entre los propios fabricantes para pisar aún con más fuerza en los mercados internacionales.

## 10



## ENCUENTRO DE METALMECÁNICA

## Foro abierto a las ideas

El Foro de Competitividad de la Industria Metalmeccánica hizo un hueco para avanzar en las técnicas de comunicación, básicas para cualquier empresa. Se intercambiaron ideas para exponer la filosofía y la bonanza de los productos, además de incidir en la necesidad de internacionalizarse.



## GERENTE DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

## “FREMM es un ejemplo”

Alfonso Luego, Gerente de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, asegura en una entrevista en exclusiva para nuestra revista que “FREMM es un paradigma en formación” para el conjunto del país y de las organizaciones empresariales.

## 14



## INICIATIVA

## FREMM, sede del Día Mundial de la Calidad

FREMM fue la sede del Día Mundial de la Calidad, aportando, incluso, el ejemplo de una de sus empresas, Láser Molina, para mostrar lo acertado del lema de la conmemoración. “Superando dificultades a través de la calidad”. No hay sitio más adecuado que la FREMM para acoger un evento sobre la calidad.



# ACUERDO DE COLABORACION ENTRE FREMM Y ORANGE

## Gestionado por el mayor distribuidor a nivel nacional de Orange Empresas

- Ahorro y control del gasto, mediante estudio personalizado en todas las comunicaciones de su empresa
- Puedes disfrutar de líneas fijas sin necesidad de pagar cuotas de mantenimiento.
- Tarifas planas a fijos y móviles para controlar el gasto en las líneas que más hablan.
- Telefonía fija y móvil en un único operador y una sola factura.
- Con la posibilidad de gestionar los servicios de centralita tanto a través de una sencilla página web, como directamente desde tu terminal.
- Flexibilidad y rapidez para adaptarse a tu empresa.
- Puesta en marcha inmediata, sin equipos ni instalaciones.
- Creación y modificación de perfiles de uso de tus empleados de manera inmediata.
- Posibilidad de recibir las llamadas a los números fijos en tu móvil.



## Solución global de telecomunicaciones para empresas de la FREMM que te ofrece servicios de fijo, móvil, centralita y ADSL adaptados a tus necesidades

- Sin cuotas de mantenimiento de líneas.
- Las mejores tarifas de fijo y móvil, con llamadas gratuitas entre tus líneas de Oficina Plus, ya sean fijas o móviles.
- Servicios de centralita como grupos de salto, consultas, transferencias de llamadas y puesto de operadora, gestionando todo ello a través de un acceso web.
- ADSL de máxima velocidad.
- Todo con un único proveedor y una única factura

## Que te sientas siempre bien atendido, nos importa

Solicite información del acuerdo FREMM-ORANGE sin compromiso 868046995

Ramón Sánchez Paco / Asesor homologado de Orange  
clientesfremm@onetelecom.es

Carretera San Cayetano - El mirador, km2. Oficina Empresas Orange Lorca. Telf.:902 512 512  
Polígono Ind. Sapre Lorca, Edificio Iris, 1ª planta.



LA CALIDAD DE LOS  
EXPOSITORES  
MULTIPLICA LOS  
CONTRATOS Y  
CONTACTOS PARA  
AMPLIAR EL NEGOCIO



## El Salón de Tecnologías del Agua desborda las previsiones

**E**l Salón de Tecnologías del Agua desbordó todas sus previsiones, hasta tal punto que ya se trabaja para que la próxima edición tenga un carácter nacional. El certamen puso de nuevo el acento en la innovación y la tecnología. Tanto en la maquina-

ria del agua como en la del resto de las actividades, FREMM impulsa la industria. Desde la investigación y la tecnología es posible modernizar el tejido productivo y desarrollar una industria vital para la economía y el empleo.



## COPIMUNDI, S.L.

DISTRIBUIDOR  
OFICIAL: **RICOH**

Fotocopiadoras Digitales ■ Impresoras  
Fax ■ Copiadoras de Planos

Avda. La Fama, 54 - 56 ■ 30008 MURCIA  
Teléfono: 968 233 620 ■ Fax: 968 241 303





**ÉXITO.**  
Durante tres días, el Salón fue el marco para múltiples contactos de carácter comercial.

El II Salón de Tecnologías del Agua fue una clara muestra del potencial de las empresas de FREMM, buscadas en todo el mundo por su eficiente tecnología. Impulsado por la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia, FREMM, y el Clúster META, el II Salón de Tecnologías del Agua, que se desarrolló en el Centro de Congresos de Murcia.

La iniciativa de FREMM fue acogida con gran satisfacción por parte de los expositores por la calidad del perfil de los visitantes.

La muestra facilitó el cierre de contratos, potenciar el reconocimiento del sector, abrir vías de colaboración con otras empresas y hacer nuevos clientes. Los resultados alcanzados han animado a los proveedores a que la organización avance hacia la consolidación de la muestra en el ámbito nacional.

El Salón fue inaugurado por la presidenta del Instituto Mediterráneo del Agua de Marsella, Milagros Couchoud,

en presencia del presidente de la Confederación Hidrográfica del Segura, Miguel Ángel Ródenas, y del presidente de FREMM, Juan Antonio Muñoz.

La exposición acogió los últimos avances tecnológicos del sector a través de empresas punteras, referentes a nivel internacional, y actuó como marco estratégico para avanzar en la colaboración entre las empresas en la detección de nuevas oportunidades de negocio e impulso de desarrollo de proyectos de I+D+i.

“La muestra es un paso para favorecer la colaboración entre las empresas de un ámbito

tan importante para los murcianos como es el agua. Juntos se multiplicarían las oportunidades de negocio y de expansión en los mercados, porque nadie mejor que nosotros sabemos cómo aprovechar cada gota de agua y cómo desarrollar tecnologías de acompañamiento. El interés de FREMM es que nos involucremos juntos en este reto apasionante,” indicó Juan Antonio Muñoz, durante el acto de

### Los expositores valoran la calidad de las empresas y profesionales que participaron



## LA SEGURIDAD MÁS CERCA DE TI

**Ispen** está especializado en el **SECTOR ELÉCTRICO**, tanto en **Baja** como en **Alta tensión**.

Somos un organismo de Control Autorizado, acreditado por ENAC como organismo de Control y Autorizado por la Consejería de Industria de la Región de Murcia.

# Ispen

Inspecciones del Sureste S.L.

**O.C.A.**  
Organismo de Control Autorizado

T. 902 107 783  
info@ispfen.es  
www.ispnen.es

## El Salón Internacional del Agua desborda las previsiones

apertura, donde estuvo acompañado, asimismo, por la secretaria general del Instituto de Fomento, Isabel del Rey.

El Salón del Agua, que se desarrolló del 25 al 27 de noviembre en el anexo del Centro de Congresos Víctor Villegas, acogió expositores de fabricantes, empresas de servicio, consultoras de ingeniería civil, suministros, entidades de saneamiento y depuración de agua, sociedades de obras hidráulicas y de material fotovoltaico, junto a la participación de la Universidad de Murcia, la Universidad Politécnica de Cartagena, la Universidad de Alicante, la Universidad Miguel Hernández y el Centro de Edafología y Biología Aplicada del Segura (CEBAS).

El Salón fue el escenario de un programa de actividades

### La desalación, la energía solar y el medio ambiente giran en torno a la maquinaria del agua

destinado a facilitar el acercamiento de los asistentes al conocimiento ligado a la desalación y protección del medio marino, además de mostrar las mejoras de la rentabilidad del cultivo de riego con bombeo solar y riego. Asimismo, se trató sobre el uso de la energía solar fotovoltaica como vía para incrementar la competitividad de los sistemas hídricos, de las estaciones de bombeo con bombas sumergibles y se presentó una solución ecológica a los problemas



de la cal del agua. Los visitantes del Salón de Agua contaron con el valor añadido de contactar con otras empresas para detectar nuevas oportunidades de negocio, dentro de una actividad organizada por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, que reunió a todos los agentes relacionados con el sector a nivel regional, nacional e interna-



**electromain**  
electrónica industrial

### Soluciones de principio a fin

En Electromain somos expertos en la automatización de la industria.

Contamos con un equipo humano compuesto por profesionales altamente cualificados.

Ofrecemos a nuestros clientes un servicio integral:  
**Venta de material para la automatización industrial, Asesoramiento técnico y formación.**

Todo ello con la garantía de la mejor calidad, como lo asegura nuestra certificación ISO 9001.

### TODO EN AUTOMATISMO INDUSTRIAL

Central Murcia  
Polígono Industrial El Tapiado  
C/ La Conserva, S/N • 30500 Molina de Segura (Murcia)  
Telf. 968 389 005 • Fax 968 611 100  
electromain@electromain.com  
www.electromain.com

Delegación Almería  
Parque Industrial El Real  
C/ Mojana, 5 • 04628 Antas (Almería)  
Telf. 950 393 188 • Fax 950 390 264  
antas@electromain.com  
www.electromain.com

Distribuidor de:  
**OMRON**



*Danfoss*

**hager**

**Schneider Electric**

**BITEL**

**OMRON**

**PHOENIX CONTACT**

**Baumer electric**

**WIKAL**

**Allen-Bradley**





## H<sub>2</sub>O tecnológico

El sector de tecnologías del agua de la Región está formado por microempresas y pequeñas empresas, principalmente, en donde un 80% de la plantilla disfruta de contratos indefinidos, con profesionales cualificados en su mayor parte, tanto tecnólogos como estudiantes de formación profesional.

Las empresas dentro de sector del agua y vinculadas a FREMM, a través de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria de Murcia, AFAMUR, están dedicadas a sistemas de riego y filtrado, equipo de bombeo y elementos de conducción, sistemas de desalación y sistemas de tratamiento y

depuración, en su mayor parte. Este grupo representa un 54% de las empresas del Clúster del Agua, aportando como valor añadido su implicación con la I+D+i a través de su propio departamento o mediante la colaboración con centros tecnológicos o de investigación y universidades.

El mercado está centrado en la región y ámbito nacional, donde predomina la venta directa de la empresa al consumidor final en un 76%. Los productos elaborados o servicios ofertados tienen como clientes a las sociedades del sector agrario y de la industria agroalimentaria.

cional. El encuentro estuvo patrocinado por Fidex, Acua-Med y Soltec, además de contarse con la colaboración de la Fundación Instituto EuroMediterráneo del Agua, Región de Murcia e Info, junto al apoyo del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y Fondos FEDER, entre otros.

**OronaPecrés**

¿Necesita instalar un ascensor en su comunidad?

Somos especialistas en la instalación de ascensores en EDIFICIOS SIN ASCENSOR

- Presupuesto y estudio técnico gratuitos
- Presentación de soluciones a su comunidad
- Tramitación de permisos y subvenciones
- Instalación, incluyendo gremios auxiliares
- Servicio de mantenimiento propio

[www.pecres.orona.es](http://www.pecres.orona.es)



Central:  
Murcia. 968 85 81 98  
C/ Central, 12  
30100 Espinardo  
pecres@orona.es

Delegaciones Alicante  
Orihuela. 966 74 04 76  
Torrevieja. 965 71 04 68

Delegaciones Murcia  
Lorca. 968 40 66 11  
Cartagena. 968 52 06 87  
Caravaca. 968 70 33 11  
Jumilla. 968 78 18 17

Delegación Almería  
Almería. 950 14 50 89

# El Foro abre la mente y los negocios

LAS EMPRESAS DE METALMECÁNICA ESTABLECEN CONTACTOS DIRECTOS Y APRENDEN A PRESENTAR SUS PRODUCTOS



**E**l consejero de Industria, Turismo, Empresa e Innovación, Juan Carlos Ruiz, inauguró el X Foro de la Competitividad de la Industria Metalmeccánica, que este año se ha centrado en técnicas novedosas de presentación de empresas y productos como vía para acceder a nuevas oportunidades de negocios.

Medio centenar de empresarios de la industria metalmeccánica y afines adquirieron técnicas novedosas de presentación con vistas a relacionarse con eficiencia en encuentros empresariales para acceder a nuevas oportu-

nidades de negocio e incrementar su red de contactos. El aprendizaje fue promovido por la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia en colaboración con la AEI de Fabricación de Maquinaria y Tecnología

Agroalimentaria de la Región de Murcia, dentro del X Foro de la Competitividad de la Industria Metalmeccánica, inaugurado por el consejero de Industria, Turismo, Empresa e Innovación Juan Carlos Ruiz y los presiden-



## cotes

Corredores Técnicos de Seguros S.A.

**Confíe su seguridad a un profesional**



tes de FREMM y del Cluster META, Juan Antonio Muñoz, y de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria de la Región de Murcia, AFAMUR, Gerardo Martínez, en FREMM.

Los asistentes se enfrentaron al reto de saber comunicar a sus interlocutores en sólo tres minutos la esencia de su empresa y productos, mediante habilidades adquiridas con la herramienta networking, transmitidas por el dinamizador Ángel López Naranjo. En un taller práctico, conocieron las claves para hacer con éxito una presentación de su empresa y establecer el objetivo de referencia en una reunión, a través de dinámicas de exposición, además de sacar conclusiones y compromisos que provoquen que las acciones realizadas supongan un incremento del volumen de sus negocios.

### Actuar, sumar, gestionar

La intervención de Ricardo García Lorenzo, director de Banca de Empresas, Negocio Agroalimentario y Cooperativo de Cajamar, puso fin al foro, tras hablar sobre “La internacionalización:



**INTERCAMBIO.** El Foro tomó un formato que obligaba al contacto permanente y a la participación activa. A la izquierda, momento de la presentación.

Camino de presente y de futuro”, y animar a los empresarios a “actuar, sumar y gestionar” para afrontar unos tiempos en los que diversificar el negocio y ampliar el mercado, mediante la internacionalización, “es imprescindible para seguir vivos y aumentar

la competitividad”.

FREMM y Afamur contaron en la organización del evento con la colaboración y patrocinio de Cajamar, Banco Mare Nostrum, Tratamientos Térmicos Especiales, y Aceros Especiales del Mediterráneo.

## Más unidos que nunca

El Foro de la Competitividad de la Industria Metalmeccánica ha cumplido este año su décimo aniversario. Desde su inicio FREMM, el Cluster META Cooperación y AFAMUR han mantenido intacta su misión de servir como escaparate eficiente y útil para dar a conocer a los empresarios las novedades en tecnologías de la fabricación, la importancia de la subcontratación y las innovaciones en el sector industrial, desafíos destacados por el consejero de Industria y el presidente de FREMM en la inauguración del evento, celebrado en el Centro de Negocios de FREMM.

Para Gerardo Martínez y AFAMUR, el evento desarrollado supuso un paso más en los encuentros que empresas de la asociación están manteniendo para detectar puntos de colaboración que permitan el crecimiento de su competitividad en los mercados nacional e internacional. “Nos estamos conociendo e identificando aquello que mejor hacemos cada uno para potenciarlo, en vez de rivalizar entre nosotros, con el fin de buscar nichos de negocio juntos, como hacen los italianos”, manifiesta.

La industria metalmeccánica se encuentra entre la cabeza del

ranking del tejido industrial autonómico, junto a la industria agroalimentaria, yendo de la mano en diferentes proyectos, como es el Clúster Meta, sobre Maquinaria, Equipamiento y Tecnología Agroalimentaria.

El ámbito de la fabricación del metal se caracteriza por ser muy estable, en gran parte por la internacionalización, con una experiencia de años exportando y participando en ferias, ante el conocimiento de los fabricantes de maquinaria de la importancia del marketing activo y de la presencia en Internet, contando con gran experiencia en la búsqueda de mercados externos.

# “HAY QUE SABER PRESENTAR LA EMPRESA EN SOLO 3 MINUTOS”

Dinamizador Del taller sobre Networking Del Foro De La Fremm



## Ángel López Naranjo

Experto en Habilidades

**Ángel López es gerente de Target, empresa especializada en desarrollar habilidades directivas y comerciales. También imparte conferencias y seminarios a nivel nacional para empresas, escuelas de negocios e instituciones públicas. Está especializado en el área comercial y en habilidades directivas, como direc-**

**ción de equipos, comunicación, liderazgo y motivación. Entre otras empresas ha trabajado para Volvo, Once, Garrigues, Grupo Vocento, Prensa Ibérica, los diarios Información de Alicante, Diario de Málaga, La Verdad y La Opinión, entre otros, así como para ElPozo, Canal 7, Hi-moinsa y Vigaceros.**

**¿Cuál ha sido el objetivo del Foro de Competitividad durante esta edición?**

Proporcionar a las empresas las herramientas necesarias para la promoción y transmisión de sus mensajes. Unos mensajes que sean claros, hablados con el idioma que espera el cliente de hoy. Con una información completa y con técnicas de hoy en día.

Se ha tratado de ayudarles a que hagan una

presentación efectiva en tres minutos, donde quede claro: quién eres, a qué te dedicas, cuál es tu negocio y en qué medida puedo ayudar a quienes deseo tener como clientes.

**¿Cómo ha encontrado a los empresarios?**

Me han sorprendido positivamente. Los he encontrado con la mente abierta para aprender y disfrutar de una jornada difícil de encontrar en



## “cuando se comparte información la evolución es más rápida”

el día a día. Con el lío que llevamos todos es difícil parar durante unas horas nuestro trabajo para reciclarnos. Por ello, es importante que hayan tomado la decisión de participar en este evento.

Ya que vamos a parar para reciclarnos, que lo hagamos con entusiasmo y con la mente abierta tanto para aprender como para desaprender. Es importante que descartemos aquello que no usamos o no nos ha servido. Ahora se ofrece la oportunidad de avanzar con nuevas formulas.

### ¿Cómo debe proceder un empresario para ampliar su red de contactos?

En la jornada hemos facilitado herramientas, plantillas para sintetizar y no meter rollo. El empresario debe tener capacidad de resumir, no aburrir al interlocutor y buscar la manera de ayudar a proveedores, clientes y todo el grupo de personas que están alrededor de su negocio, lo que se denomina stakeholder o los satélites que existen en torno a una empresa, donde se incluye todo aquello que influye en nuestro desarrollo, como es competencias, clientes, proveedores o la administración,

Se trata de tomar perspectiva y buscar la mejor forma de ayudar a nuestro interlocutor a desarrollar su negocio y, así, también el nuestro.

### ¿Cuáles son las claves para presentar con éxito una empresa?

Hay varios factores a tener en cuenta. Primero, debemos tener claro qué aportamos al sector, que puede ser por ejemplo la materia prima, el diseño o un producto transformado.

Segundo, identificar cuál es nuestro valor diferencial respecto a los demás, una cualidad cualidad o prestación.

La tercera clave es que hagamos la presentación de forma amena y, cuarta, sin saturar.

Los talleres sobre networking son dinámicos, amenos y entretenidos. Me gusta poner como ejemplo en las jornadas la situación de una persona con 21 años que se encuentra dentro de un ascensor a otra que considera clave para vender y tiene 30 segundos para seducirla, el tiempo que dura el trayecto. Esto es posible, si se trabaja de forma adecuada.

### ¿Qué mensaje deben llevarse en el bolsillo los asistentes sobre el taller?

Que la red de contacto tradicional se puede am-

pliar a través de nuevas herramientas tecnológicas y de relaciones sociales. Nos tenemos que preguntar si hasta ahora vendo o me compran. Si estamos en el segundo caso, que me compran, indica que no hago mucho.

Cuando los asistentes a un taller son del mismo sector, lo que busco es que sepan cómo interactuar mediante unas claves que les aporte. Entiendo que cuando se comparte información la evolución es más rápida y las empresas se desarrollan mejor.

Un ejemplo clarificador lo apreciamos al observar cómo ha discurrido la cocina española en los últimos años, donde estamos asistiendo a la que posiblemente es la mejor generación de cocineros españoles, entre quienes es habitual compartir su talento, lo que les ha beneficiado personalmente, al público y al conjunto de país, pues nos consideran, con razón, una potencia gastronómica, capaz de atraer turismo de calidad.

Por el contrario, la mediocridad te cierra las puertas al desarrollo.

### ¿Se pueden cuantificar los beneficios obtenidos en una empresa con las nuevas formas de relación?

Es difícil cuantificar los resultados obtenidos. Sí que se pueden medir dónde estaba antes y dónde de llego ahora.

Lo que sí se sabe es que se consigue un efecto multiplicador. La inversión en redes amplía tu desarrollo. Hay grupos que se juntan una vez a la semana o cada periodo de tiempo para tener un crecimiento exponencial.

Todos queremos lo mismo, que es vender. Para ello, hay que ampliar la red de contactos y saber desarrollarla. Hay que conocer y evaluar a tu competencia.

### ¿Con qué dinámicas trabaja?

Estamos interesados en destacar los puntos fuertes y potenciarlos. Cuántos más datos del cliente, mejor, de cara a actuar con mayor eficacia.

Lo que hacemos es ayudar a pasar de la intuición a la información, mediante dinámicas muy prácticas basadas en plantillas de ubicación y de seguimiento.

Lo importante es conocer el idioma que desea el cliente en este momento del Siglo XXI e ir actualizándonos al mismo ritmo que avanza la sociedad; ya que, de lo contrario, te adelantan todos.

ACOGE EL DÍA MUNDIAL DE LA CALIDAD EN LA REGIÓN DE MURCIA

# FREMM proyecta calidad a la economía



**EL MEJOR ESCENARIO.** Juan Antonio Muñoz, Juan Carlos Ruiz y Alfonso García

***FREMM acogió la jornada conmemorativa del Día Mundial de la Calidad que llevó por lema "Superando dificultades a través de la Calidad", organizada por la Consejería de Industria, Turismo, Empresa e Innovación.***

**T**ras la apertura de la jornada a cargo de Juan Antonio Muñoz, presidente de FREMM; el consejero de Industria, Turismo, Empresa e Innovación, Juan Carlos Ruiz, aseguró que "la innovación y la apuesta por la calidad y la sostenibilidad son la base sobre la que debe apoyarse la competitividad de las empresas de la Región en un futuro de crecimiento".

El responsable regional inauguró la jornada conmemorativa del Día Mundial de la Calidad "Superando dificultades a través de la Calidad", dentro de los actos de la XX Semana Europea de la Calidad y a la que han asistido representantes de más de 40 empresas y centros de formación e investigación de la Región.

Durante la jornada se expusie-

ron las experiencias exitosas de empresas que apuestan por la innovación, la calidad y la sostenibilidad y que han apostado por la excelencia y el futuro.

En concreto, la pyme Laser Molina presentó su trayectoria en la ponencia 'Una empresa del metal rumbo a la excelencia'. Para continuar, los asistentes conocieron cómo van a evolucionar las nor-

forestales' y otra sobre 'La obligación del mercado CE en estructuras metálicas'.

Las ponencias concluyeron con la exposición de una de las empresas regionales más prestigiosas, Estrella de Levante, que abordó la certificación de su sistema de gestión energética como una novedosa herramienta de competitividad y sostenibilidad

## **"Láser Molina" mostró cómo aborda su rumbo a la excelencia**

mas de gestión de la calidad y del medio ambiente más extendidas en el mundo, como son la ISO 9000 e ISO 14000. Seguidamente, hubo dos ponencias técnicas, una sobre 'Trazabilidad de productos. Cadena de custodia de productos

en la mejora del rendimiento energético y medioambiental.

Finalmente, tuvo lugar una mesa redonda en la que los expertos participantes mostraron sus puntos de vista sobre cómo superar dificultades a través de la calidad.



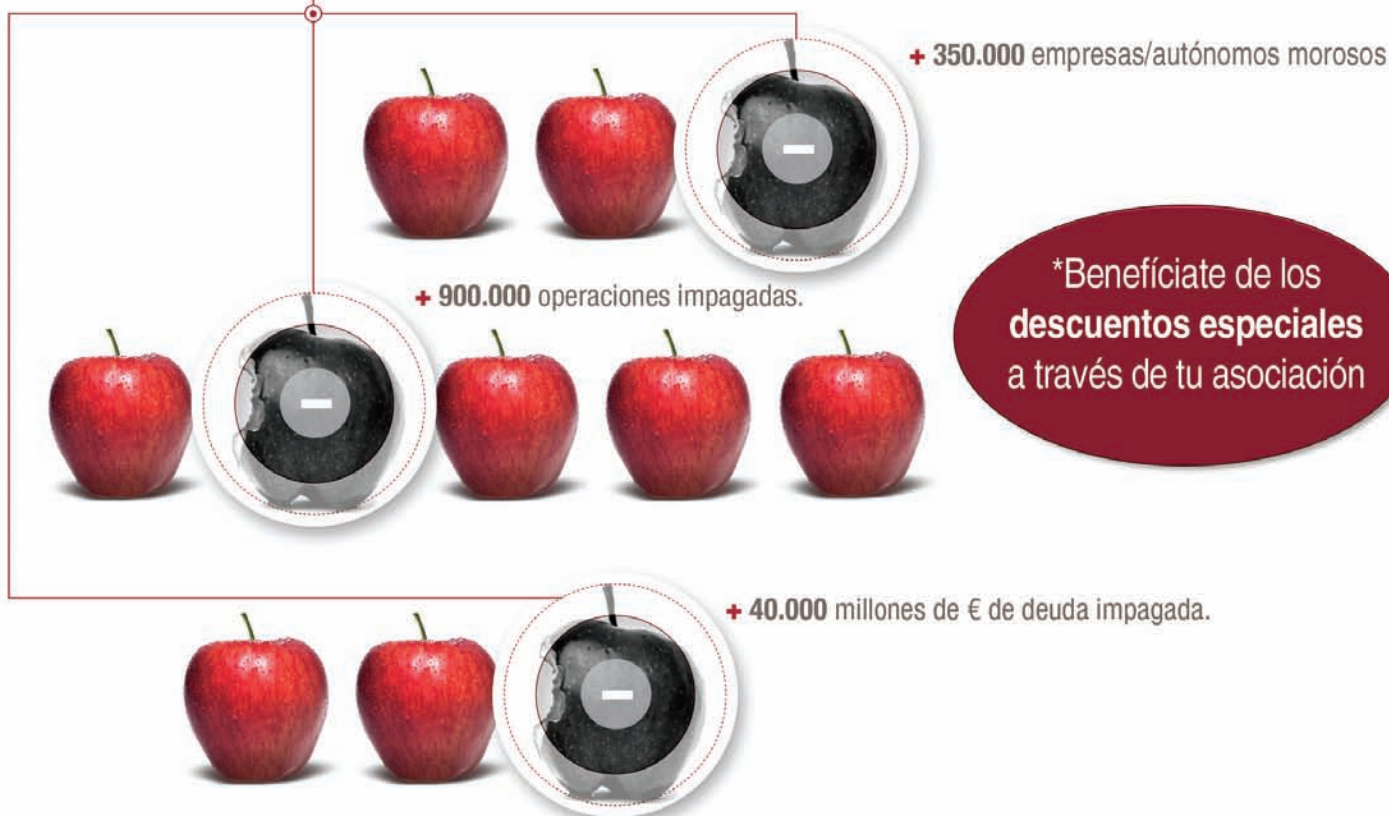
**EQUIFAX**<sup>®</sup>

# **asnef** Empresas

El mayor bureau de morosidad financiera  
y comercial sobre autónomos y empresas.

*“La morosidad ahoga  
al sector privado”*

Una **herramienta sencilla** e imprescindible a la hora de decidir qué cliente merece su crédito.



\*Benefíciate de los **descuentos especiales** a través de tu asociación

Para contratar el servicio: Tlf.: 917 687 954 • [www.equifax.es/asnefempresas](http://www.equifax.es/asnefempresas)

INFORM > ENRICH > EMPOWER<sup>®</sup>

JORNADA DE CARD Y DESGUACES DE ADREMUR-FREMM

## Los fabricantes deben asumir el reciclaje de los neumáticos

*FREMM y la Asociación de Desguaces y CARD de la Región de Murcia defienden que sean los fabricantes los que asuman la gestión de los neumáticos nuevos cuando se conviertan en residuo, tal y como se puso de manifiesto durante una jornada técnica realizada en el XXX Salón de Automoción.*



**SALÓN.** Juan Antonio Muñoz inaugura la jornada de CARD y Desguaces.

La Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia, FREMM, y la Asociación de Desguaces y CARD de la Región de Murcia, ADREMUR, integrante en FREMM, han celebrado una jornada técnica dentro del XXX Salón de la Automoción para dar a conocer entre los expositores y visitantes la labor que desempeñan para dignificar los card y en defensa de los intereses de las empresas asociadas, incidiendo en los beneficios medio ambientales que supone el reciclaje y perfecta eliminación de los residuos.

Desde la asociación empresarial se trabaja, asimismo, en conseguir la inclusión de los neumáticos nuevos en el Real Decreto de Neumáticos Fuera de Uso, una vez que se conviertan en residuo para que el coste de su gestión recaiga sobre el fabricante, tal y como exige la ley de residuos. Deben ser, por tanto, los fabricantes los que se encarguen, y no los centros CAT'S como ocurre actualmente.

### **Oportunidad**

La concentración durante cuatro días de profesionales y usuarios del mundo del automóvil en Torre Pacheco, en sus dependencias de IFEPA ha lle-

vado a los empresarios de desguaces y CARD a estar presentes para dar a conocer cómo el asociacionismo les está permitiendo no sólo mantenerse en el mercado sino aumentar su competitividad, según coincidieron en destacar los presidente de FREMM, Juan Antonio Muñoz, y de ADREMUR, Antonio Rodríguez, durante la inauguración del evento.

Al acto asistieron, asimismo, el presidente de la Asociación Española de Desguazadores y Reciclaje del Automóvil, AEDRA, Fernando García, y la jefa del Servicio de Asuntos Administrativos de la Jefatura Provincial de Tráfico, María de los Ángeles Martínez.

### **Desafíos**

Las empresas de desguaces y card de la Región afrontan en la actualidad la necesidad de lograr la conexión entre las plataformas de consulta de bajas de la Dirección General de Tráfico y la numeración de los certificados de baja de la Dirección General de Medio Ambiente, de cara a luchar con eficiencia contra la competencia desleal, según se expuso en el acto.





# RECUPERACIONES CANO-INGLÉS, S.L.

- RECUPERACION DE CHATARRA Y METALES
- PRENSADO DE COCHES

Carril de Cañete s/nº, Apdo. 170, C.P. 30100 Espinardo (Murcia)  
Telf.: 968 830 913 / Fax: 968 305 756

## Toda una vida comprometidos con el reciclaje.



## HERMANOS INGLÉS, S.A.

**POZO ESTRECHO**  
Ctra. Torre Pacheco, s/n  
30594 Pozo Estrecho, Cartagena  
Telf: 968 556 377 - Fax: 968 556 576  
hermanosingles@hermanosingles.com

**ALHAMA DE MURCIA**  
Pol. Ind. Las Salinas  
Avda. Europa, nº P1/26  
30840 Alhama de Murcia  
Telf: 968 638 162 - Fax: 968 638 168  
alhama@hermanosingles.com

[www.hermanosingles.com](http://www.hermanosingles.com)



Red de clientes y proveedores





gerente De la FunDación tripartita  
para la Formación en el Empleo

---

## alfonso luengo

“EXTENDER LA CULTURA DE LA  
FORMACIÓN ES NUESTRO MAYOR LOGRO”





### ¿Qué papel juega la Fundación Tripartita en el sistema actual de formación como elemento esencial para la competitividad empresarial?

La Fundación está considerada referente principal de la formación para el empleo en España. También somos referentes a nivel internacional, como demuestran las relaciones que la Fundación mantiene con las principales instituciones de formación de Europa, Iberoamérica, Asia y el norte de África y su presencia en Organismos Internacionales como CINTERFOR.

Es la entidad que gestiona los recursos destinados a la formación para el empleo de ámbito estatal, tanto los correspondientes a la iniciativa de formación que desarrollan las empresas como de la iniciativa de formación de oferta que se dirige con prioridad a los trabajadores ocupados.

Por otra parte, es probablemente la entidad que tiene mayor visión de conjunto sobre el sistema de formación profesional dada su posición como órgano de participación institucional, y debido a la experiencia acumulada en materia de formación. La Fundación es, además, un punto de encuentro entre la Administración y los sectores productivos por tener incorporadas a las organizaciones empresariales y sindicales en su patronato y en las 86 comisiones paritarias sectoriales.

Pero el logro más positivo de la Fundación, a mi juicio, es que ha conseguido en muy poco tiempo extender una cultura de la formación en el ámbito laboral sin precedentes en nuestro país.

### ¿Cómo valoraría el sistema actual de formación continua?

El actual subsistema de formación profesional para el empleo, que engloba a la antigua formación ocupacional y la formación continua, es un sistema que funciona aceptablemente porque cumple sus objetivos con un coste asumible. Cada año, cerca de 4 millones de participantes formados y de 500.000 empresas nos indican que el sistema funciona, aunque es innegable también que hay que afrontar cambios que mejoren el uso eficiente de los recursos y se terminen con las malas prácticas.

En las últimas evaluaciones realizadas, en la iniciativa de demanda, el 93% de los trabajadores y el 76% de las empresas indican que la for-

mación se ajustó a sus necesidades y reconocen su incidencia en el incremento de la empleabilidad, en la mejora de la cualificación profesional y en el desempeño. En formación de oferta, la mayor parte de los participantes reconocen que esta iniciativa contribuyó a mejorar sus conocimientos, un 83%; y un tercio señala un grado alto de utilización de esos conocimientos en el trabajo.

También la mayoría cree que la formación le ha ayudado a progresar en su carrera profesional y un importante porcentaje (40,6%) cree que ha contribuido a mantener su empleo.

Por otra parte, el 68 % de los desempleados participantes ha encontrado algún empleo tras finalizar la formación; entre quienes encontraron empleo, el 30% lo ha hecho en actividades relacionadas con el curso en el que participaron. Los resultados de inserción laboral en el Programa específico de jóvenes son también muy positivos, el 62,4% han conseguido empleo en algún momento después de la finalización de la formación y el 35,3% se encontraba trabajando en el primer trimestre del 2014. Por lo tanto, aunque la formación por sí misma no crea empleo, sí se puede considerar un factor promotor de la empleabilidad.

Entre sus aspectos menos positivos están su limitado impacto en la mejora de las condiciones laborales, y la existencia de las malas prácticas.

### ¿Qué opina del papel de las organizaciones empresariales en este sistema?

En un sistema de formación para el empleo que se basa en el diálogo social, las organizaciones empresariales y sindicales son y deberán ser elementos indispensables para su desarrollo y extensión a todos los niveles, desde el ámbito sectorial al de la empresa.

Desde la reforma laboral de 2012, se han incorporado al nivel de planificación y gestión del subsistema los centros de formación pero la gobernanza sigue estando lógicamente protagonizada por las organizaciones y las Administraciones competentes. Las organizaciones deben ser los protagonistas de la planificación, la gobernanza y la gestión del sistema, especialmente del proceso de detección de las necesidades formativas a nivel sectorial e intersectorial, e incluso participar en el diseño, la organización e impartición de las acciones formativas cuando dispongan de los medios para ello.

En las últimas convocatorias de formación de oferta se exigen a las organizaciones sindicales y

patronales los mismos requisitos de solvencia y recursos que al resto de solicitantes. La mayoría de las organizaciones se han adaptado sin dificultad a este nuevo escenario y, de hecho, algunas de ellas compiten con éxito a través de sus centros acreditados en las líneas de libre concurrencia, obteniendo en muchos casos mejor puntuación que las entidades de formación privadas.

**¿Considera que el sistema está afectado por una excesiva burocratización, en detrimento de la eficacia de las acciones formativas?**

En mi opinión, la burocracia, que es una garantía para la sociedad del uso correcto de los fondos públicos, es perfectamente compatible con la eficacia de las acciones formativas. Si se cumple con las exigencias administrativas del sistema las acciones se imparten en condiciones de excelencia. En el caso de las ayudas, el beneficiario tiene que garantizar que se cumple todo lo que se ha tenido en cuenta en la valoración técnica y que ha influido a la hora de determinar la cuantía de la subvención. Esto es un ejemplo de la garantía a la que me refería y es asimismo una condición de respeto para quienes concurren con ese beneficiario y no obtuvieron la ayuda. En la formación de demanda la burocracia es mínima (se limita a meras comunicaciones) y en ella además, como en oferta, se utiliza la vía telemática, lo que facilita enormemente el acceso al sistema y simplifica documentalmente la tramitación.

**“EL DIÁLOGO SOCIAL ES IMPRESCINDIBLE PARA EL DESARROLLO DE LA FORMACIÓN”**

**¿Qué valor atribuye a la teleformación y a la formación presencial?**

Ambas son modalidades de impartición válida y eficaz en función del contexto y el tipo de acción formativa. Con carácter general, puede decirse que el peso relativo de una u otra modalidad será el que el empresario y el trabajador les den a la hora de planificar la formación. Según los datos de la Fundación correspondientes a los resultados de 2013, la modalidad presencial es la preferida mayoritariamente por las empresas y los trabajadores en la formación de demanda, con un 58 por ciento de los participantes formados a través de esta iniciativa; mientras que la te-



leformación solo absorbe el 10,9 por ciento, la modalidad mixta un 12,7 por ciento y la modalidad a distancia convencional un 18,4 por ciento. Esta preeminencia de la formación presencial es lógica pues el mundo de la formación para el empleo es el de la formación práctica y porque la formación continua debe de ser inmediatamente transferible al puesto de trabajo. En la formación de oferta, la teleformación va cogiendo cada vez más fuerza, con un 43,6 por ciento, aunque aún sin superar a la modalidad presencial, que aglutina el 50,6 por ciento de los participantes. Las razones de esta pujanza en oferta son diversas pero debe tenerse en cuenta la exclusión en esta iniciativa de la formación a distancia convencional.

**¿Disponen de alguna fuente de información o documento donde se recojan datos estadísticos sobre el peso correspondiente a cada una de las opciones formativas anteriores?**

La Fundación publica cada año un Balance de los resultados de las iniciativas desarrolladas durante el año anterior. Dentro de este documento, se analizan las modalidades de impartición entre otras características de la formación realizada. Esta publicación está disponible en la página web, dentro de la pestaña de Estadísticas se accede a todos los datos e informes publicados.





**¿Qué le parece el centro de formación de FREMM y la labor desarrollada por esta organización empresarial dentro de la formación para el empleo?**

Es importante que las organizaciones en general, y las estructuras regionales en particular, cuenten con centros de formación y, en la medida de lo posible, que estos estén acreditados para impartir formación certificable, como es el caso del centro de formación de la FREMM.

**“FREMM ES UN PARADIGMA DE APUESTA RESPONSABLE POR LA FORMACIÓN”**

Las organizaciones que mantengan estructuras formativas se afianzarán en el subsistema, sea cual sea el futuro modelo de gestión, pues su experiencia les constituirá como referentes de las especialidades formativas. En esas condiciones, las organizaciones podrán concurrir en igualdad con los centros y entidades de formación a las diferentes iniciativas y, como ha ocurrido en las últimas convocatorias, con garantía de éxito.

El caso de la FREMM es sin duda un paradigma de apuesta responsable y visionaria por la

formación continua. La solvencia de su organización, instalaciones, recursos formativos y profesorado, el número de acreditaciones y la adecuación de su oferta a las necesidades formativas del sector en la región indican el interés y el esfuerzo continuado de los empresarios murcianos del metal por mantener un nivel alto de excelencia en la formación continua. Su visión histórica, la inversión realizada durante décadas en instalaciones y medios y la cultura formativa que ha promovido esta patronal entre sus asociados la sitúan, en mi opinión, en la primera línea de catálogo de éxitos del subsistema español de formación para el empleo.



Repuestos Murcia

PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA FABRICACION Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL



Murcia Pol. Ind. OESTE  
Av. del Descubrimiento P4 N1  
30820 Alcantarilla (Murcia)  
Telf.: 968 89 41 62  
Fax: 968 89 42 75



Lorca Pol. Ind. PEÑONES  
C/ Sierra del Gigante, 11  
30817 Lorca (Murcia)  
Telf.: 968 47 70 90  
Fax: 968 46 93 12

[www.repuestosmurcia.com](http://www.repuestosmurcia.com)

# FERAGRO

Desde 1.954, tu especialista en suministros industriales



Abrasivos



Automatismos



Bombas



Cerrajería



Construcción



Compresores



Chapa perforada



Grupos electrógenos



Herramienta de corte



Herramienta eléctrica



Herramienta manual



Lubricantes



Mangueras



Maquinaria ligera



Metrología



Mobiliario de taller



Plásticos especiales



Protección laboral



Soldadura



Tornillería

Y mucho más. Puedes encontrarlos en:

Avda. Ciclista Mariano Rojas, 15  
Murcia C.P.30009

Tel. 968 396 944 [feragro@davasa.es](mailto:feragro@davasa.es)



FREMM SE UNE A LOS EMPRESARIOS EN FAVOR DE LA RECUPERACIÓN Y EN CONTRA DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA

# El Metal toma vuelo en Águilas

*Un equipo de la FREMM, encabezada por el presidente Juan Antonio Muñoz Fernández y el secretario general José Daniel Martín, se reunió con los empresarios de Águilas para exponer las acciones que se están desarrollando para que las pequeñas y medianas empresas ganen en competitividad y posicionamiento en el mercado, al igual que para impulsar la creación de empleo en el metal.*



**CORDIALIDAD.** Juan Antonio Muñoz encabezó el encuentro con los empresarios aguilieños

Los asistentes conocieron de primera mano el Plan de Acción Contra la Economía Sumergida en el sector, impulsado desde la organización empresarial sectorial, en colaboración con la Administración regional y nacional, que ya ha dado sus frutos a través de numerosas inspecciones y desmantelamientos en actividades como el de la reparación de vehículos.

Juan Antonio Muñoz y el resto de representantes de la Federación Regional de Empresarios del Metal también presentaron las líneas de asesoramiento profesional ofertadas, donde se incluyen líneas referentes a riesgos laborales, medioambientales y de ámbito jurídico, así como diferentes convenios orientados a mejorar el coste final de los servicios o productos de las pymes.

La jornada celebrada en Águilas forma parte del grupo de encuentros que el presidente de la organización empresarial sectorial está realizando por diferentes puntos de la Región para favo-

recer el contacto directo de FREMM con las empresas en el ámbito donde desarrollan su actividad económica, fortaleciendo el hilo directo de los empresarios con el presidente. La FREMM siempre se ha caracterizado por su acercamiento a sus asociados, descentralizándose para escuchar las aportaciones de sus asociados, a los que se debe.

## **Impulsar la industria**

Una comunicación fluida de FREMM con sus asociados que tiene como objetivo directo mejorar la posición competitiva de las empresas del metal, posibilitando el desarrollo de todo el potencial que posee la industria regional. Una potenciación de la que depende, en gran parte, no sólo la recuperación económica sino el futuro del tejido productivo, pues todos los análisis coinciden en destacar la capacidad de la industria para generar riqueza y empleo, máxime si está en manos de las pymes.

# Dos empresas de Fremmm lucen a nivel nacional



***Bartolomé Peñalver obtuvo el reconocimiento por mayor número de Voltipuntos, los números de contratos de suministro eléctrico, baterías de condensadores instaladas, monitorizaciones de consumos y fideliza-***

Bartolomé Peñalver y Óscar Ginés, agentes energéticos, forman parte del grupo de los siete profesionales premiados por Fenie Energía en España en reconocimiento a la labor desarrollada para el esparcimiento entre los consumidores el

***ción de sus clientes. Por su parte, Óscar Ginés fue distinguido por el número de contratos de representación de plantas fotovoltaicas en régimen especial, denominado régimen retributivo específico.***

servicio impulsado por la compañía eléctrica, creada por un grupo de instaladores eléctricos para competir en el mercado eléctrico. Ambos pertenecen como empresarios al Gremio Regional de Instaladores de Electricidad de Murcia,



## FENIE Energía reconoce la labor de dos murcianos

integrante de la Federación Regional del Metal de Murcia, FREMM.

Los agentes energéticos centran su actividad en asesorar a sus clientes sobre cómo reducir el consumo y bajar la factura de la luz, sin comprometer la calidad del servicio, mediante el asesoramiento de las empresas instaladoras eléctricas. Así, los expertos diseñan un ahorro energético y eficiente a medida de las necesidades de cada cliente, basado en procedimientos de optimización de la potencia contratada, detección de ineficiencias energéticas en las instalaciones mediante medidores inteligentes, diseño de soluciones, instalación y seguimiento de los resultados obtenidos. Asimismo, también se oferta a los clientes precios bajos, con un estudio de financiación.

### Asesoramiento integral

Fenie Energía nació en el año 2010, cuando la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y de Telecomunicaciones decidió promover un modelo renovado de empresa instaladora que, aprovechando la liberalización del sector energético, permitiera a sus asociados adaptarse a un entorno de comercialización plural, más competitivo y con mayores exigencias tecnológicas.

Fenie Energía, la comercializadora de los instaladores de España, ofrece a los clientes un asesoramiento energético integral que incluye la venta de energía. En estos momentos, cuenta con más de 1.600 agentes energéticos, distribuidos por toda España, y más de 160.000 clientes. Además, se caracteriza porque el servicio carece de penalizaciones o exclusividades y está basado en la confianza del usuario en su agente energético más cercano, que en realidad es el que está en su casa, en su negocio o en su industria resolviendo sus problemas energéticos cada día.

## Jornada para aHorrrar



FREMM celebró una jornada técnica sobre "Soluciones en innovación y eficiencia energética para el ahorro empresarial", cuyo objetivo era reducir gastos en la factura eléctrica mediante sistemas de monitorización y calidad. Impartida por técnicos de la empresa Energy Solutions Incompt SL, fue abierta por José Daniel Martín, secretario general de FREMM, e incidió en las fórmulas existentes para reducir la carga económica de la factura eléc-

trica.

En concreto, la monitorización ocupó la primera parte, dando paso posteriormente a un bloque sobre eficiencia y cerrando con la explicación sobre el sistema Ecube para disminuir costes en las cámaras frigoríficas.

El acto fue clausurado por Ana Martínez Vidal, concejala de Infraestructura y Vías Públicas, que expuso las medidas adoptadas en el Ayuntamiento de Murcia para reducir el consumo eléctrico.

### ● Climatización eficiente en hoteles

FREMM acogió una jornada técnica gratuita sobre climatización eficiente en hoteles, que tuvo un carácter eminentemente práctico pues analizará, punto por punto, los casos concretos en un hotel grande y en otro mediano. La jornada fue posible gracias a la colaboración entre FREMM, Atecyr-Murcia, el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales y Samsung.

### ● Nuevos impresos de Baja Tensión

FREMM le facilita los nuevos impresos relativos a la inscripción de instalaciones eléctricas de Baja Tensión que no precisan proyecto técnico.

Además, los instaladores que disponen del programa CYPELEC también habrán recibido, por parte de FREMM, los nuevos impresos para actualizar la aplicación informática.

# Desayunos saludables para crecer



**ÉXITO.** Las empresas participantes, muy satisfechas con el proyecto.

**El "II Desayuno del Metal" atrajo a una treintena de empresas vinculadas a la FREMM, que tuvieron oportunidad de conocer las di-**

El ejemplo está en casa, por lo que FREMM sigue invitando a conocer la trayectoria y las herramientas que utilizan empresas asociadas que son un ejemplo de éxito. BEOPTIMUS, S.L. - Consultoría externa de optimización y reducción de costes. Está orientada a generar ahorro y ganancia en dinero y tiempo, además de aportar a sus clientes el precio más económico, en base al volumen de negociación que mantiene con sus proveedores, funcionando como una central de compras. Han conseguido ahorros desde un 9% hasta un 80%.

INDUSTRIAS JOVIR, S.L. – Firma que se constituyó en 1978, y desde entonces viene desarrollando su actividad en el campo de los transformados metálicos para usos eléctricos, tanto en alumbrado como en electrificación de alta, media y baja tensión. Desde el año 2003 disponemos de

**rectrices y decisiones más importantes adoptadas en las tres empresas invitadas para afrontar los desafíos del mercado global.**

planta de galvanización propia y a mediados del año 2012 inauguramos una planta de pintura termolocada con capacidad para tratar productos hasta 12 mt.de altura. SPEEN2 SOLUCIONES TECNOLOGICAS. SL– Desarrollos de electrónica efectiva. La exposición se orientó en introducir a los presentes en el mundo de la electrónica, más allá del sector de la movilidad (smartphone , tablet...), además de abordar cómo afecta a diversos campos empresariales y la presentación de diversas propuestas para mejorar los productos fabricados o servicios al cliente.

Se partió de la base de que la electrónica se crea. La empresa constituye una herramienta entre una necesidad del empresario y su cliente. Desarrolla electrónica efectiva para el mundo real que puede usarse.

## Servicios

- Mantenimiento de Alta Tensión
- Mantenimiento de Baja Tensión
- Termografías
- Grupos Electrónicos
- Evaluación de aislamientos
- Ensayos de alto potencial
- Asistencia de averías 24 horas



MURCIA  
Avda. Juventud, 15  
30110 Cabezo de Torres  
Tel.: 968 85 68 28  
Valencia | Albacete | Sevilla | Jaén



[www.cover.com](http://www.cover.com)





## Inauguramos nueva clínica en **Lorca**

El prestigioso equipo del doctor Pescador se une ahora al grupo de profesionales de VISTA Ircovisión ofreciéndote las técnicas más avanzadas.

Ponemos a tu alcance las mejores condiciones de financiación,

### 24 meses sin intereses

Ahora si llevas gafas, es porque quieres



**LORCA** Clínica Dr. Pescador C/ FloridaBlanca, 3-1ºC - Tel. 968 46 68 14

vistaircovision.com  
Síguenos en   

DESGUACE



**SOTO**

Ctra de Sucina Km1 - San Javier - Murcia  
Tel. de contacto: 968 190 531 - Tel. móvil 637 553 386  
[www.desguacesoto.es](http://www.desguacesoto.es)  
ana@desguacesoto.es - m.angel@desguacesoto.es

# Azor

GESTIÓN Y RECLADO DE BATERÍAS USADAS DE AUTOMOCIÓN Y SUBPRODUCTOS DE PLOMO

**SERVICIO DE RECOGIDA DE BATERÍAS USADAS**  
**968 30 70 25**

PREMIO MERCURIO A LA INDUSTRIA 1996  
AYÚDANOS A COLABORAR CON EL MEDIO AMBIENTE

AENOR    
Empresa Registrada ER-478.297

P. AZOR, S.A. - Ctra. de Madrid, km. 387 - Apdo. nº 73  
Teléfono 968 30 70 25 - Fax 968 83 59 12  
30100 ESPINARDO (Murcia)

# HORPRE S.A.

MAQUINARIA PARA PREFABRICADOS DE HORMIGÓN



Avda. Mario Spreáfico, 78 • 30600 ARCHENA (Murcia) SPAIN  
Telfs.: (34) 968 670 364 - 968 670 388 • Fax: (34) 968 671 996  
E-mail: horpre@horprearchena.com  
<http://www.horpre.es>



Instalaciones Industriales  
Vapor  
Aire Comprimido  
Contra Incendios  
Instalaciones para Climatización  
Instalaciones de Fontanería Industrial  
Mantenimiento Industrial Preventivo y Correctivo

Avda. de la Albarda, 19  
30509 Molina de Segura - Murcia  
Tel.: 968 206 547  
Fax.: 968 002 076  
[www.mesespa.es](http://www.mesespa.es)  
e-mail: info@mesespa.es

Aislamientos Térmicos  
Tuberías de altas temperaturas  
Tuberías de frío  
Equipos y recipientes

## FREMM MEJORA EL ACUERDO CON SOLRED PARA 2015, CON DESCUENTOS DE 6 CÉNTIMOS LITRO

### TARJETA SOLRED PROFESIONAL

Estimado asociado:



FREMM vuelve a mejorar en 2015 las condiciones del acuerdo con SOLRED por la que todas las empresas asociadas a FREMM podrán disponer de un **descuento de hasta 6 céntimos de euro por litro (impuestos incluidos) en diesel y 1,8 céntimos de euro por litro de Gasolina (impuestos incluidos), en toda la red de estaciones preferentes adheridas a SOLRED. (Se adjunta listado).**

- Si ya es cliente de Solred y su descuento es menor al indicado para nuestra asociación, solo tendrá que ponerse en contacto con el departamento de marketing de Fremmm y enviarnos una copia de su última factura donde aparezca su número de contrato, nosotros nos encargaremos de incluirlos bajo nuestra agrupación para que pueda empezar a disfrutar de este descuento.
- Si aun no es cliente de Solred y está interesado póngase en contacto y le indicaremos la documentación necesaria.  
(Dpto. Comercial de FREMM, D. Alberto Sanchez a través del telf... 968931502 o email. [alberto@fremmm.es](mailto:alberto@fremmm.es) )

Nueva cobertura para clientes con gasto menor de 2.000€ mensuales sin aval bancario.

Posibilidad de obtener la tarjeta SOLRED sin necesidad de aportar aval bancario, a aquellas empresas que su consumo mensual sea inferior a 2.000€. Sujeto a estudio por parte de la compañía CESCE.

### RESUMEN DE CONDICIONES Y VENTAJAS DE TARJETA SOLRED

- **La más amplia red de Estaciones de Servicio**, con más de 3900 Estaciones de Servicio en España y Portugal y 33.000 en el resto de Europa.
- **Factura única mensual** con el IVA desglosado.
- **Seguridad y control de todas sus operaciones.**
- **Pago en toda la red de autopistas y peajes de España**, con la opción de adquirir el dispositivo VIA-T.
- **Control de todas sus operaciones**, mediante el servicio exclusivo on-line gratuito de Solred Directo; Buzón: [solredirecto@repsol.com](mailto:solredirecto@repsol.com).
- **Atención 24 horas**, 365 días al año; Teléfono Solred: 902.136.137.
- **Gratuita y sin comisiones.**
- **Facturación electrónica.**



## Cerca de la universidad

FREMM FIRMA UN ACUERDO PREFERENCIAL CON LA FUNDACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA

**La formación es la protagonista del convenio de colaboración que ha suscrito la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia, FREMM, con la Fundación Universidad Empresa, FUERM.**



**CORDIALIDAD.** Máximos representantes de FREMM y FUERM en la firma.

Gracias al acuerdo, los empresarios y trabajadores del Metal tendrán la oportunidad de impulsar aún más su formación para aumentar en competitividad y calidad del empleo.

Tras rubricar el convenio, Juan Antonio Muñoz Fernández y Francisco Hernández Vidal, presidentes de FREMM y FUERM, respectivamente, han coincidido en destacar la importancia de la formación como herramienta básica para avanzar en todas las direcciones.

En virtud del acuerdo, ambas organizaciones promoverán conjuntamente acciones formativas, proyectos y actividades en el ámbito de la in-

dustria, la I+D+i y la empresa. También contempla potenciar el asesoramiento en la presentación de proyectos y actividades vinculadas al campo de la Fundación que sean de interés para las empresas asociadas de la FREMM.

### Bolsa de trabajo

Entre los puntos del acuerdo destaca especialmente el acceso de la FREMM a la bolsa de trabajo de la Fundación Universidad Empresa y la posibilidad de incorporación de sus titulados a los distintos programas de prácticas con que cuenta la Fundación.

**JOVIR**  
RECUBRIMIENTOS METÁLICOS

Galvanizado en caliente • Pintura termolacada

HASTA 12m

Ctra. Santomera-Abanilla, Km 9 - 30620 Fortuna MURCIA - Tel: 968 30 99 90 [www.jovir.com](http://www.jovir.com)

# Socios Protectores

Para contactar o recabar información sobre cualquier empresa de esta relación, visite la página web de FREMM

[www.fremm.es](http://www.fremm.es)





FREMM

**Su empresa también puede ser  
SOCIO de las pymes del Metal**



# Entre en el universo de FREMM, con 3.500 empresas, donde todo SON VENTAJAS

## Categoría I (600 €)

- Posibilidad de insertar artículos técnicos en el [Boletín Electrónico de FREMM](#) y en la [Revista Fremm](#), sin coste alguno y previa autorización del Departamento de Comunicación.
- Espacio gratuito destinado a los Socios Protectores con su anagrama comercial, en el hall del edificio y en la web de Fremm, con acceso a la información de contacto de la empresa y posibilidad de establecer un enlace directo a su web.
- Acceso gratuito a las instalaciones de Fremm para la presentación de sus productos, servicios y jornadas técnicas, según disponibilidad. Con todos los medios técnicos y capacidad para 300 personas.
- Especial mención de la incorporación de su empresa en la revista Fremm, y aparición de su logotipo y nombre comercial en todos los números de la revista Fremm.
- Posibilidad de ceder equipos y productos para los numerosos cursos que se imparten en el Centro de Formación FREMM.
- Difusión de las jornadas técnicas entre los asociados a través de correo electrónico.
- Recepción gratuita de todos los números de la Revista FREMM y boletín electrónico.
- Podrá beneficiarse de todos los convenios de Fremm.

## Categoría II.(2.500 €)

Dispondrán de todos los de la Categoría I, más los siguientes:

- Disponibilidad del salón de usos múltiples para la organización de ferias, muestra de productos, o cualquier otra posibilidad, durante 2 días consecutivos anualmente, sin coste para su empresa y con la colaboración por parte de Fremm, del personal responsable del Dpto. de Cooperación
- Cesión de aulas y talleres para cursos de formación, según disponibilidad de Fremm, con un máximo de 20 horas al año.

**¿Aún estás fuera de órbita, no eres socio protector de FREMM?**

**¡Vuela con nosotros...contacta ya!**

**alberto@fremm.es**

Teléfono: 968 93 15 02 / [www.fremm.es](http://www.fremm.es)

## Aparcar en moto

**Murcia tendrá más plazas para aparcar las motos, según el compromiso alcanzado por el Ayuntamiento con la asociación AVREMOTO de FREMM.**

El acuerdo se rubricó durante la reunión celebrada entre el concejal de Tráfico y Transportes, Javier Iniesta, y los representantes de la Asociación Regional de Venta y Reparación de Motocicletas y Ciclomotores de Murcia, Avremoto, integrante de FREMM, Antonio Belmonte y José Luis Gómez.

Durante el encuentro se decidió crear una comisión para estudiar la ubicación de nuevas zonas de apar-

camiento de motos. Iniesta les ha informado de que las Juntas Municipales son las encargadas de proponer las zonas de aparcamiento y que el Servicio de Tráfico es el que estudia la viabilidad de su creación.

Esta comisión tendrá un funcionamiento similar a la que se encarga de regular las plazas para personas de movilidad reducida, que se reúnen con periodicidad bimensual.



CALIDAD. Jornada de AVREMOTO.

### Atención al cliente

Los empresarios murcianos del sector de la moto han celebrado una jornada para avanzar aún más en la gestión y organización de la empresa, prestando especial importancia a la atención al cliente. Por iniciativa de Francisco Belmonte SA, KYMCO se incidió en la necesidad de adaptarse a un entorno cada vez más cambiante y competitivo.

## Cambios en gases fluorados

En el marco de la reforma fiscal, se han publicado nuevas modificaciones sobre el impuesto a los gases fluorados de efecto invernadero (Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican entre otras la Ley 16/2013, de 29 de octubre).

Entre los cambios:

\* Se recoge la definición de "consumidor final" y "revendedor".

\* Pasan a incluirse en el ámbito de las operaciones sujetas a la importa-

ción y adquisición intracomunitaria.

\* Se considera como supuesto de no sujeción las pérdidas de gases objeto del impuesto derivadas de las imprecisiones de los diferentes instrumentos de medición.

\* Se introducen nuevas exenciones.

\* Se incrementa del 90% al 95% la exención para la primera venta o entrega de gases con cierto potencial de calentamiento.

## Facilidades para implantar la UNE

Gesycal ofrece a las empresas de estructuras metálicas condiciones preferenciales para que puedan adoptar la norma UNE EN 1090-1 que exige la Unión Europea. Debido a la exigencia del reglamento europeo de productos de la construcción, Reglamento (UE) 305/2011 del parlamento europeo, las empresas que realizan estructuras metálicas deben tener certificado un sistema de gestión de control de producción en fábrica basado en la norma UNE EN 1090-1.



Felices Fiestas y Prospero Año

25 años a su servicio

Ramon Brocal Ibañez  
Brocal Instalaciones, s.l.

Carril de los Miñanos, 25 • Telf.: 968 25 48 40 MURCIA

GAS INDUSTRIAL • CALEFACCIÓN Y A.C.S. • ENERGÍA SOLAR  
CLIMATIZACIÓN • FONTANERÍA INDUSTRIAL • SERVICIO TÉCNICO



**Jóvenes.**

FREMM ha estado junto a los estudiantes de la Universidad de Murcia en el II Foro Regional de Empleo y Desarrollo Local ofreciendo formación y trabajo.



## Universitarios en prácticas para pymes

Las empresas pueden contratar sin coste a universitarios que participen en el programa Becas Santander de Prácticas en Pymes.

El programa, financiado por el Banco Santander, proporciona una dotación económica al alumno de 1.800 euros sin coste económico para la empresa.

Para poder disponer de un alumno como becario, la empresa debe efectuar su inscripción en portal del Banco Santander y en el portal del Programa Ícaro antes del 31 de enero de 2015.

Características:

- Duración de las prácticas: Tres meses, ampliable a seis.

- Opciones de horario según las necesidades de la empresa: A jornada completa (8 horas/día) o a media jornada (4 horas/día), y no podrán realizarse de una manera fraccionada.

- Período de realización de las prácticas: Desde el 10 de febrero de 2015 hasta el 30 de septiembre de 2015.

Todas las empresas interesadas pueden consultar toda la información en la página [www.industriales.upct.es](http://www.industriales.upct.es) o dirigir un email a: [relaciones.empresas@etsii.upct.es](mailto:relaciones.empresas@etsii.upct.es) / [patricio.franco@upct.es](mailto:patricio.franco@upct.es). También se puede contactar telefónicamente marcando 968 326579.

## Rebajas en el notario



FREMM posibilita rebajas en el notario para sus empresas. FREMM y "Lozano Notarios" han suscrito un acuerdo que permitirá a las empresas asociadas descuentos del 10% en la confección de escrituras y del 15% en las pólizas. Tfnos: 968 20 4782 y 968 217736.

**Normas sobre el generador de calor.** Si su finalidad es la de generar el bienestar de las personas la norma de aplicación es el RITE: mientras si se emplea para otros usos debe estar regido por el Reglamento de Equipos a Presión, tal y como ha aclarado Industria a una pregunta planteada por el Gremio Regional de Frío y Calor de FREMM.

**Neumáticos en venta.** CETRAA anuncia que la venta de neumáticos del tipo G en eficiencia energética (etiqueta de la gasolinera) y del F o G en agarre en mojado (etiqueta de la lluvia) estará permitida hasta el 1 de mayo de 2017.

**Mejora logística.** FREMM fue escenario de un taller gratuito de mejora logística para las pymes, que mostró las fórmulas y un programa concreto para ahorrar en aprovisionamiento, stock y distribución.



C/ Cuatro Caminos, 54  
30007 Murcia  
968 249 100  
[www.manipack.es](http://www.manipack.es)  
[comercial@manipack.es](mailto:comercial@manipack.es)

- Campañas de Marketing y Publicidad.
- Franqueo y envíos de correspondencia por Correos y Telégrafos / Preparación y depósito en Correos de Franqueo Pagado.
- Embolsado, Retractilado de objetos (Revistas, Folletos, Catálogos, Flyer, etc).
- Direccionados, encartes, plegados, ensobrados, tanto mecánicos como manuales.
- Impresión y manipulación de facturas.
- Autosobre.

ILUMINACIÓN LED y ...

### NOVEDAD MUNDIAL

un novedoso dispositivo que ilumina y decora con imágenes o video tu bicicleta a la vez que hace que seas más visible en la carretera.

Síguenos en: [www.facebook.com/manipack.es](http://www.facebook.com/manipack.es)





**ACUERDO.** Firman Redyser y FREMM.

## Descuentos en la mensajería con Redyser

FREMM ha suscrito un acuerdo con la empresa de mensajería Redyser por la que sus empresas asociadas se verán beneficiadas con un descuento en las tarifas de transporte.

Las empresas asociadas a FREMM se beneficiarán de unas condiciones preferenciales en las tarifas de la empresa de mensajería Redyser, tal y como se ha plasmado en un convenio suscrito por el presidente de la organización empre-

sarial del Metal, Juan Antonio Muñoz, y de la firma de transporte urgent, Lucio Fernández.

El acuerdo supone una nueva ventaja para los socios de FREMM, que podrán acceder a un servicio de una empresa líder con un coste único.

Todas aquellas personas interesadas en acogerse al convenio pueden consultar la información en el apartado de "ventajas" de la página web [www.fremm.es](http://www.fremm.es)

## Seguros médicos DKV, en buenas manos

Todas las empresas y profesionales asociados a la Federación de Metal, que así lo acrediten, podrán beneficiarse de las condiciones ventajosas que contempla el convenio que ha suscrito la FREMM con DKV, empresa líder en seguros y servicios médicos. Firmado por Juan Antonio Muñoz, presidente de FREMM, y Juan José Zamora, el acuerdo contempla una tarifa preferencial que cubre la asistencia primaria, especialistas y hospitalización

sin límites al tener concierto con los principales hospitales nacionales y regionales.

La denominada "oferta integral" incluye servicio dental, cobertura para accidentes de tráfico y laborales, asistencia en el extranjero, rehabilitación sin límites, etcétera. Durante 2014 se han incluido nuevas prestaciones.

Todas las personas interesadas pueden obtener mayor información en el email [info@adnseguros.es](mailto:info@adnseguros.es)



**Convenio.** Juan Antonio Muñoz y Juan José Zamora, en la firma.



FABRICANTE DE VEHÍCULOS  
100% ELÉCTRICOS DE TRABAJO  
CON LA MAYOR GAMA DEL MERCADO



ESPAÑOL | ECOLÓGICO | ECONÓMICO | AMPLIA AUTONOMÍA | BAJO MANTENIMIENTO | APLICACIONES A MEDIDA



CAMINO ALEJANDRICO 79  
30570 - BENIAJÁN (MURCIA - ESPAÑA)  
TEL. +34 968 879 080 | FAX +34 968 879 035  
<http://www.comarth.com> | [comarth@comarth.com](mailto:comarth@comarth.com)





De empresa a empresa:

# En Bankinter antes que banco somos empresa. Y punto.

Porque sabemos la importancia que tiene para su empresa estar bien asesorado, contar con financiación adecuada y las herramientas necesarias para seguir creciendo, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras.

Bankinter Empresas Murcia

968 225 151

C/ Santa Catalina 1 30004 - Murcia

**bankinter.**



## TIENDA PARA EL PROFESIONAL

FONTANERÍA - BAÑOS - CALEFACCIÓN - CLIMATIZACIÓN  
 TRATAMIENTO DE AGUA - COCINAS - CERÁMICA  
 FERRETERÍA Y HERRAMIENTAS  
 REALIZAMOS SU PROYECTO Y ESTUDIOS DE CALEFACCIÓN



## EXPOTIENDA

CON LAS MEJORES MARCAS DEL MERCADO REALIZAMOS SU PROYECTO Y PRESUPUESTO. OFRECEMOS FINANCIACIÓN



CONSULTE NUESTRA TARIFA ONLINE PVP SANIGRIF EN  
[WWW.SANIGRIF.ES](http://WWW.SANIGRIF.ES)

SANIGRIF MURCIA Ctra. De El Palmar, 148. 30010 Murcia. Tel: 968 817 676