

FaMa NEWS hablamos su idioma

Año 2009 - nº 11



¡Bienvenidos a FaMa News!

A continuación, les presentamos el sumario de este nuevo número que hemos preparado con el profundo deseo de que disfruten de su lectura.

Como podrán observar, le hemos dado un nuevo aire a nuestro *newsletter* para tratar de hacerlo más ameno, ofrecerles una mayor variedad de contenidos y facilitar la identificación de la información. Ésta es una muestra más de nuestra orientación hacia el significado positivo de la expresión "crisis", el de oportunidad de cambio y evolución.

Como siempre, les invitamos a hacernos partícipes de sus opiniones.

Sin más, les dejamos con FaMa News. Gracias por su atención,



Natalia Roig
Gerente de Comunicación & Marketing
Fama Systems, S.A.

Sumario

Caso práctico

▪ Ayuntamiento de Sant Cugat:

Cómo aplicar el adecuado modelo de gestión integral en un nuevo edificio corporativo

Entrevista con...

▪ Leopoldo Abadía:

¿Sabe qué es la "Crisis Ninja"?

Perfiles Fama

▪ Valentín Colomer:

Nuevo nombramiento en FAMA MADRID

Actualidad

- Implicaciones de la crisis en el sector TIC
- Situación y Perspectivas de Futuro del FM en la Industria
- Prevención de los Impactos Ambientales en la construcción de edificios

Noticias & Eventos FM



caso práctico

Cómo aplicar el adecuado modelo de gestión integral en un nuevo edificio corporativo

Ayuntamiento de Sant Cugat

Ajuntament
de Sant Cugat



Sant Cugat del Vallés es un municipio de la provincia de Barcelona, elevado a la categoría de ciudad en 1978, época en la que su fisonomía agrícola fue dejando paso a las industrias y fábricas. Desde entonces, el municipio ha ido creciendo y han surgido nuevas necesidades y retos que el Ayuntamiento ha tenido que ir cubriendo, hasta llegar a un momento en que las diferentes dependencias del Ayuntamiento, por aspectos como su localización, su dispersión, su concepción obsoleta de los espacios, etc., impiden unas condiciones óptimas de trabajo y de atención a los ciudadanos, complicando la fluidez de la comunicación y la agilidad de las gestiones del día a día. Por ese motivo, en el año 2006, desde la Dirección de Planificación e Infraestructuras del Ayuntamiento se decidió apostar por la construcción de una nueva sede.

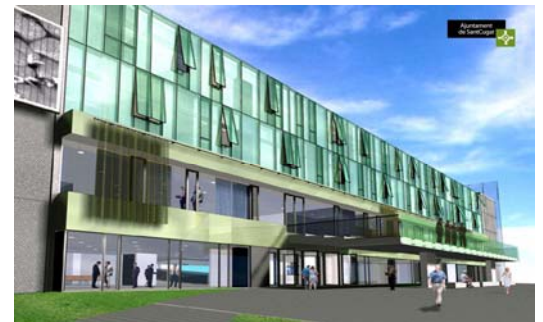
Situación de partida

A finales del año 2006, el Ayuntamiento de Sant Cugat del Vallés (Barcelona) comienza a promover la **construcción de su nueva sede corporativa** que deberá responder a sus actuales necesidades y requerimientos para dar un **servicio óptimo a sus ciudadanos**.

El objetivo del Ayuntamiento es dotar al nuevo edificio, desde el inicio de su funcionamiento, de un **nuevo modelo de gestión apoyado en una aplicación informática** que le permita alcanzar la **máxima eficiencia en la explotación** del mismo, desde sus diferentes vertientes: mantenimiento, servicios, espacios, etc. y que asegure una adecuada planificación y toma de decisiones.

La idea es que, posteriormente, este modelo de gestión, soportado por dicha aplicación informática, se extienda desde el edificio del nuevo Ayuntamiento al resto de edificios municipales.

La selección de la herramienta adecuada no era un proceso fácil. Según fuentes del propio Ayuntamiento, la **ventaja de la solución FAMA-AFM** respecto a otras soluciones del mercado es que se trataba de una **herramienta con mayor flexibilidad a la hora de acotarse a los requerimientos particulares del Ayuntamiento y de adaptarse a su evolución y a su estilo dinámico e innovador**.



Nueva sede del Ayuntamiento de Sant Cugat

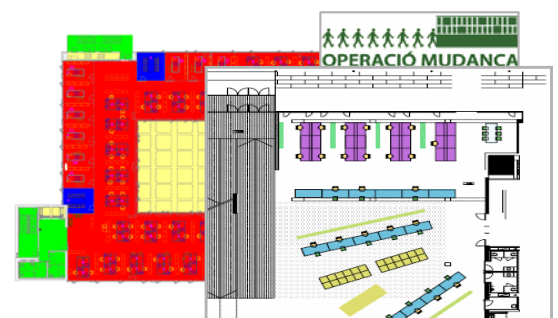
Retos y objetivos

Fama Systems tenía que desarrollar un sistema de información que permitiera al Ayuntamiento de Sant Cugat realizar la **gestión integral de los activos inmobiliarios de su nueva sede**, desde una **única herramienta** y a través de un **único canal de comunicación** y todo ello **coincidiendo con el proceso de construcción y traslado del personal al nuevo edificio**, aspecto que suponía un reto todavía mayor.

Respecto a la nueva sede, es importante comentar el tipo de edificio al que nos referimos. Éste se compone de **8.500 m² de superficie útil, 2 plantas bajo rasante y planta baja más 3 plantas sobre rasante**. Acoge unos **364 puestos de trabajo** y se caracteriza por disponer de unos **espacios diáfanos y abiertos, para fomentar la comunicación tanto entre los diferentes departamentos como con el ciudadano**. Se trata de un **edificio moderno y tecnológicamente avanzado**, que tiene muy en cuenta **aspectos medioambientales** (ahorro energético, recogida selectiva, cumplimiento de ISO 14000), así como la **adaptación a los modelos organizativos del Facility Management**. El nuevo edificio también se caracteriza por la **búsqueda constante de la calidad en la composición del espacio y la ergonomía**, la **imagen** (se pretende transmitir una cultura de trabajo en equipo), la **seguridad** (sistemas avanzados de detección y extinción de incendios, sistemas de control de accesos, planes de emergencia, etc.), y la **accesibilidad** (edificio sin barreras arquitectónicas).

El **nuevo sistema debía tener en cuenta todas estas características**, cubriendo, de forma integrada, ámbitos funcionales como son:

- ▶ La solicitud y gestión de servicios de forma ágil y unificada.
- ▶ La gestión del inventario de todas las instalaciones fijas y equipamiento.
- ▶ La gestión del mantenimiento de las instalaciones.
- ▶ La gestión de los espacios, de manera que se disponga de la información real y actualizada para realizar un análisis y optimización adecuada de los mismos.
- ▶ La gestión documental.
- ▶ La gestión económica.
- ▶ La reserva de salas.



caso práctico



Solución

Tras valorar los diferentes **requerimientos y necesidades particulares** de la compañía, se implanta la **aplicación FAMA-AFM**, a través de las soluciones de: Gestión de Espacios, Gestión Económica, Documental, Inventario, Mantenimiento, Servicios, ANS, Reserva de Salas, Actualización y Consulta Gráfica. De esta manera, se asegura la gestión integral de la nueva sede a través de una sola herramienta.

La solución implantada por Fama Systems se desarrolla con el **mecanismo de autenticación (Web Service)** del Ayuntamiento de Sant Cugat.

Por otro lado, FAMA-AFM dispone de un **entorno muy amigable** y ofrece **mayor facilidad a la hora de ser implementada y utilizada** por un **número de usuarios elevado y de ámbitos diversos** (hay que tener en cuenta que el personal que finalmente la utilizará no será únicamente de perfil técnico-informático).

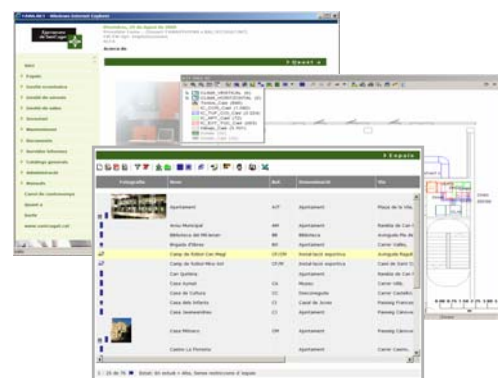
Se realiza la **definición y carga de 694 fichas correspondientes a 4.362 elementos de inventario**, a nivel de mobiliario e instalaciones (58 elementos de climatización, 214 sistemas de control y gestión, 47 contra-incendios, 642 equipos de comunicaciones, 144 de seguridad, 524 equipos de baja tensión, 2.293 de iluminación, etc).

Para la gestión del mantenimiento, se **carga el plan de mantenimiento** del Ayuntamiento y se **definen unas 33 gamas**.

Se **define y parametriza un catálogo de servicios** correspondientes a incidencias del edificio y a Conserjería, enlazado con la aplicación de gestión del archivo.

Se realiza una **revisión y actualización** de la **información** relativa a las **14 salas de reuniones** de las que dispone el nuevo edificio y se migran los datos relativos a las mismas mediante automatismos específicos.

Subespai	Sala	Capacitat
ALT.PW	BOOKAC	1-8
ALT.PW	ROSELLA (TV)	1-4
ALT.PW	SALA DE PLENS (PK)	1-200
ALT.PW	VISUALIA	1-2
ALT.PW	CONSTA (PK)	1-2
ALT.PW	NEURA (PK)	1-16
ALT.PW	MARFALL	1-8
ALT.PW	ALADORN	1-8
ALT.PW	ZARROG (TV)	1-4
ALT.PW	ROMANÉ (TV)	1-4
ALT.PW	ALZINA	1-2
ALT.PW	ARC (TV)	1-8
ALT.PW	OM (PK)	1-2
ALT.PW	BOURE	1-8



Resultados

El hecho de poder realizar **toda la gestión de manera integral, a través de una única herramienta** supone un avance importante, no sólo a la hora de **optimizar todo el proceso de cambio**, sino también después, una vez éste acaba, **agilizando y facilitando enormemente el mantenimiento y la gestión integral del nuevo edificio en todo su ciclo de vida**, para que el resto de Departamentos del Ayuntamiento puedan despreocuparse de estos aspectos más "formales" y dedicarse al 100% a su actividad hacia la ciudadanía.

Algunos beneficios del nuevo sistema:

- ▶ Para la **Solicitud y Gestión de Servicios**, se ha creado un **entorno único de comunicación, vía web**, integrado con la Intranet corporativa del Ayuntamiento, permitiendo **gestionar cambios de estado de las solicitudes, órdenes de trabajo, recepción automática de solicitudes, casuísticas de envío de correos**, etc.
- ▶ Es posible extraer **información estadística** relativa a las **solicitudes**, por **tipología, estado**, etc.
- ▶ En **Septiembre de 2008**, el sistema permite la gestión y el **control 4.362 elementos de inventario** (mobiliario e instalaciones).
- ▶ Gestiona la **información de 1.016 conectores de voz y datos y 326 clientes de voz** (datos tomados en Septiembre de 2008).
- ▶ Posibilita la gestión del **mantenimiento**, tanto desde su vertiente **preventiva** como **correctiva**, incluyendo a parte legal (contratos de mantenimiento). En este momento, ya hay cargadas **1.147 operaciones de mantenimiento** (Septiembre 2008).
- ▶ El sistema **contiene el Plan de Mantenimiento** proporcionado por el adjudicatario de mantenimiento del nuevo edificio, con **33 gamas definidas**. Ahora es posible realizar las **operaciones de mantenimiento** a los diferentes elementos de inventario, **a partir de la relación entre gamas, familias y catálogos**.
- ▶ Por otro lado, el sistema contiene y permite **gestionar toda la información relacionada con el proveedor de servicios de mantenimiento**.
- ▶ Se obtienen **datos de ocupación y utilización de espacios vitales** a la hora de tomar **decisiones adecuadas**, gracias a la creación de un **registro exacto y actualizado** de todos los activos del nuevo edificio, que facilitan la tarea de **analizar y optimizar el uso real de los espacios** de la Organización.
- ▶ Ahora es posible establecer **jerarquías y segmentaciones por espacios, subespacios, zonas, puestos de trabajo, recursos humanos, redes**.
- ▶ El sistema trabaja con **indicadores de calidad** que permiten valorar el nivel de servicio, ya sea relativo a aspectos relativos a cliente o a proveedor.
- ▶ En Septiembre de 2008 se habían gestionado a través del sistema un total de **338 reservas de salas**.
- ▶ En la misma fecha, el sistema había llegado a dar **servicio a 375 usuarios** del Ayuntamiento.

Se prevé que en 2009 se despliegue el sistema a otros edificios del Ayuntamiento, así como que se avance en la explotación de la información que proporciona el sistema ■



Leopoldo Abadía es un ex profesor del IESE que inesperadamente, a sus 75 años, se ha convertido en todo un fenómeno mediático explicando la crisis financiera en un lenguaje llano y entendedor para todos



Internet ha cambiado, en apenas siete meses, la vida de Leopoldo Abadía, un ex profesor del IESE de 75 años de edad, cuyo artículo "La crisis Ninja", a través del cual explica la crisis actual en un lenguaje llano y coloquial, le ha hecho convertirse en un inesperado fenómeno mediático.

Abadía, que dejó la enseñanza hace 15 años para dedicarse a la consultoría, escribió el artículo en una tarde de domingo de Enero y lo distribuyó entre sus empleados por correo electrónico. Al cabo de unos días, "La crisis Ninja" era objeto de apasionados debates en la red.

Un diario electrónico lo ha fichado como articulista y una editorial le ha publicado un libro. "Si me lo llegan a decir el 1 de Enero no me lo creo", asegura este ex profesor de Política de Empresa, nacido en Zaragoza y residente en Barcelona, cuyo éxito atribuye a que procura no escribir "nada que no entienda".

Una caja de ahorros imaginaria, la caja de "San Quirico"

"La crisis Ninja" es un artículo, escrito en orden cronológico, que explica de manera sencilla el origen de la crisis inmobiliaria de EE.UU. y cómo se propagó por el resto del mundo hasta llegar a España.

El autor utiliza una caja de ahorros imaginaria, la **caja de "San Quirico"** (inspirada en la localidad barcelonesa de Sant Quirze de Safaja), cuyos clientes confían su dinero sin tener ni idea de que al otro lado del Atlántico se ofrecen **"hipotecas subprime"** a clientes **"ninja"** ("no income", "no jobs", "no assets"), es decir, **sin ingresos, sin empleo fijo y sin propiedades.**

A partir de aquí describe la "bola de nieve" en la que se convirtieron esas hipotecas al desplomarse el mercado inmobiliario estadounidense.

Abadía, que asegura limitarse a "copiar" y "poner en orden" lo que lee en diarios como "La Vanguardia", "Expansión" y "The Times", **concibió "la Crisis Ninja" como una entrada más en un diccionario de términos económicos**, que desde hace años enviaba por correo electrónico a sus compañeros de despacho.

Pero, como el artículo resultó ser más extenso de lo habitual, lo convirtió en un anexo del diccionario y, asegura, **"cometí el error de enviarlo a un par de amigos, uno de ellos me contestó que le gustó y que se lo enviaba a otro par de amigos... Y así es como se me fue de las manos"**.

"Además de copiar y poner en orden la información, a veces pongo comentarios". Comentarios como **"la globalización tiene sus ventajas, pero también sus inconvenientes y sus peligros"** o **"La gente de San Quirico no sabe que está corriendo un riesgo en Estados Unidos y cuando empieza a leer que allí se dan hipotecas subprime, piensa: ¡Qué locuras hacen estos americanos!"**.

Preguntado sobre el **alcance de la actual crisis**, el ex profesor responde que **"cuando la gente dice que si el crack del 29 fue mejor o peor que éste, digo que éste es peor, porque allí se hundió la Bolsa americana, ¿y cuánta gente de San Quirico tenía acciones en la bolsa americana?: cero"**.

En el programa de Buenafuente, Leopoldo Abadía entró al detalle en algunos de los conceptos que componen su **"tesis de la Crisis Ninja"**, sobre esos **"bonos vacíos", que "comprados por todo el mundo, han disparado la porquería por todas partes, hasta tocar al Euríbor, que sí conoce el español de a pie"**. Esta entrevista está disponible en **"You tube"**.

Ni ministros, ni banqueros, ni patronales, sino un ex profesor del IESE, que leyendo el periódico cada día entendió por qué iba a suceder una crisis de tales dimensiones y se propuso analizarla cada día para poder explicarla. Así de sencillo.

De momento, le piden consejo empresarios de medio mundo, acaba de publicar un libro y sonríe cuando admite que su hijo ya le ha bautizado como el **"Chiqui Chiqui económico"** ■





Valentín Colomer: Nuevo nombramiento en FAMA MADRID

Incorporado recientemente como Gerente de Gran Cuenta de la delegación de Fama Systems en Madrid



Diplomado en Ciencias **Empresariales** y Licenciado en **Psicología del Trabajo y las Organizaciones**.

Tiene **más de 20 años de experiencia** en la **gestión comercial** de **soluciones y proyectos informáticos**, 18 de ellos llevando, además, la **Gerencia de Cuentas** y 8 años como **Director de la Delegación** de Madrid de un importante Grupo Empresarial, especializado en el desarrollo de sistemas de RR.HH.

En Fama Systems se ha incorporado para responsabilizarse de la Gestión Comercial en Madrid.

Una frase:

"El secreto de la felicidad no está en hacer siempre lo que se quiere, sino en querer siempre lo que se hace" (Leon Tolstoi)

Un lugar:

Singapur

Un plato:

Olla picante de Suzhou

Una afición:

Viajar y conocer otras culturas y formas de entender la vida

Datos de contacto:



valentin.colomer@fama-systems.com



91 305 27 24



670 936 423



Carles Peyra, CEO de T-Systems, explicó las implicaciones de la crisis en el sector de las TIC en la conferencia que tuvo lugar en ESADE el pasado 28 de Febrero



El consejero delegado de T-Systems, Carles Peyra (Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección de Empresa -ESADE- y PDG del IESE), ha confirmado que su empresa está "atenta al mercado" para poder crecer mediante nuevas adquisiciones aprovechando la actual coyuntura de crisis. Según Peyra, existen determinados ámbitos en el sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en los que T-Systems podría crecer en los próximos meses.

Sin voluntad de dar más detalles a posibles operaciones de futuro, el consejero delegado de T-Systems ha ofrecido su diagnóstico personal sobre la situación del sector de las TIC ante la crisis. Su pronóstico es que **"el sector entrará en un proceso de mayor globalización, con alianzas para llegar a todos los mercados y con estrategias de consolidación, fusiones y adquisiciones"**.

Invertir en tiempos de crisis multiplica la efectividad

Acerca de la situación actual de crisis que está afectando a nivel mundial, Carles Peyra se ha mostrado optimista porque asegura que hay clientes y corporaciones que se plantean grandes inversiones en las TIC a pesar de la crisis. **"Invertir ahora en las TIC multiplica la efectividad"** ha insistido Peyra ante el centenar de empresarios presentes al acto. Y, además, ha asegurado que su **cartera de pedidos "está aumentando de tamaño, aunque los precios sean más bajos"** y **"no prevé problemas en el ámbito financiero"**, a pesar que deberán **"ofrecer servicios innovadores para diferenciarse de sus competidores"**.

Anuncia el cierre de uno de los cuatro centros de T-Systems en Barcelona

El consejero delegado de T-Systems también ha revelado las estrategias que está aplicando para afrontar la crisis en su empresa: **"incorporamos talentos senior** en las plantillas, multiplicamos la **formación, unificamos herramientas comerciales, trabajamos en mercados menos afectados** por la crisis y nos planteamos **alianzas globales"**.

A la vez, Peyra ha reconocido que la situación actual ha implicado hacer un planteamiento de **recesión de gastos** y que ello ha conllevado a una **reestructuración de la plantilla** y a la **concentración del personal en menos edificios**. Por esta razón ha anunciado que uno de los cuatro edificios que T-Systems tiene en Barcelona se cerrará, pero que esta decisión **"no implicará más despidos"**, simplemente es una solución para ajustar gastos.

Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora que es la tragedia de no querer luchar por superarla

Para acabar, presenta una serie de consejos basados en afirmaciones hechas en su día por Albert Einstein:

- ▶ *No pretendamos que las cosas cambien si seguimos haciendo lo mismo. La crisis es la mejor bendición que le puede suceder a personas y países, porque la crisis trae progresos.*
- ▶ *La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura. Es la crisis que nace de la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis se supera a sí mismo sin quedar superado*
- ▶ *Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias, violenta su propio talento y respeta más a los problemas que a las soluciones. La verdadera crisis es la crisis de la incompetencia.*
- ▶ *El inconveniente de las personas y los países es la pereza para encontrar salidas y soluciones. Sin crisis no hay desafíos, sin desafíos la vida es rutina, una lenta agonía. Sin crisis no hay méritos. Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia.*
- ▶ *Hablar de crisis es promoverla y callar en la crisis es exaltar el conformismo. ¡En vez de esto trabajemos!*

Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora que es la tragedia de no querer luchar por superarla ■



Ferrovial analiza la situación del FM en la Industria: el mercado potencial por segmentos, el enfoque del cliente hacia las empresas de FM, la evolución de la contratación de servicios, los riesgos y oportunidades del futuro, posibles líneas de trabajo y conclusiones



Según la ponencia que Rafael Handler San Martín, Gerente del Área Industrial de Ferrovial Servicios, desarrolló el pasado 20 de Febrero en Madrid, las magnitudes que ilustran el mercado potencial del FM en la industria son:

- ▶ Mantenimiento edificios e instalaciones generales: 3.420 MM €
- ▶ Mantenimiento productivo: 1.960 MM €
- ▶ Montaje e instalaciones: 6.300 MM€
- ▶ Limpieza: < 800 MM€
- ▶ Logística: 500 MM€
- ▶ Gestión de residuos: 900 MM€
- ▶ Jardinería: 50 MM€
- ▶ Transporte de personal: 20MM€
- ▶ Otros: Vigilancia, Restauración, Servicios auxiliares; etc.

En el análisis del mercado potencial por segmentos, el orden de más favorable a menos sería: Sector del **Automóvil**, Bienes de **Consumo**, **Alimentación y Bebidas**, **Energías limpias**, **Farma**, **Cementeras**, **Energético**, **Metalúrgico**, **Químico** y, por último, **Papel**, siendo estos últimos los segmentos menos favorables para el FM.

Oportunidades en la estrategia de las empresas de FM

Handler señala nuevas oportunidades a tener en cuenta por las empresas de FM en sus estrategias, como son: la **evolución en los sistemas de contratación**; el **establecimiento de contratos en base a resultados**, no a medios (eso nos permite ahorrar al desarrollar las mejores prácticas a través de contratos con SLA´s que incluyen sistemas de bonificación/penalización); **joint venture vs subcontratación** (el cliente industrial cada vez cree mas en este modelo que evita sobrecostes y garantiza una buena gestión); **sistemas de facturación fijo-variable**; posibilidad de **participar en procesos globales**; **gestión y eficiencia energética** como una "nueva" línea de trabajo.

Dificultades en tiempos de crisis

Pero, no podemos obviar los riesgos y dificultades a las que nos enfrentamos en estos momento, entre los cuales destaca la **evolución en algunos convenios hacia la subrogación** (p. ej. Mantenimiento y Logística); el **perfil del FM cada vez menos técnico**; la **propuesta de inversión en activos** (limitación crediticia); los clientes que han retornado al **modelo tradicional desde el FM**.

Por otro lado, señala algunas de vías en las que podemos ayudar a nuestros clientes ante la crisis, como son: el Outsourcing de personal perteneciente al cliente, la Reducción de costes compartiendo riesgos y la Colaboración ante bajadas de producción, realizando ERE´s de forma conjunta.

Las conclusiones

Según Handler, hay unas serie de mercados en los que, de momento, no merece la pena invertir recursos de cara a plantear un modelo de FM, ya que no están preparados.

Cada vez asistiremos a mas procesos en los que España será simplemente una pieza del puzzle y, si no somos capaces de pensar en global, nos quedaremos fuera.

El contrato de FM es sólo una variación en la forma de contratar servicios, no debemos generar expectativas que luego no podamos cumplir.

Si no somos capaces de situarnos en el lugar de los proveedores, analizando el papel que desarrolla cara uno de los actores (clientes internos, clientes externos, proveedores, etc.), difícilmente podremos dar con la solución.

La continuidad del éxito de este modelo no reside en ganar menos por la prestación del servicio, sino en que éste nos cueste menos a través de procesos de mejora continua ■



Prevención de los Impactos Ambientales en la construcción de edificios

Un nuevo método permite evaluar los impactos ambientales que se producen durante la construcción de edificios



El Servicio de Información y Noticias Científicas (SINC) presenta un nuevo método que permite predecir, antes de comenzar una obra y sólo con los datos del proyecto, hasta 37 impactos ambientales, una información que, según sus creadores, podría ayudar a mejorar la gestión ambiental en los procesos de edificación.

Evaluar con antelación los impactos ambientales que se producen durante la construcción de edificios es, desde ahora, posible haciendo uso de una **novedosa metodología desarrollada por un equipo de investigadores de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC)**.

*"Este modelo **identifica de forma anticipada los impactos ambientales asociados a la ejecución de un determinado proyecto constructivo**, con lo que ya desde las fases de estudio, planificación y preparación del proyecto se puede programar la **incorporación de procedimientos de mejora ambiental o la aplicación de medidas preventivas**",* explicó una de las autoras del estudio, Marta Gangoells, perteneciente al *Group of Construction Research and Innovation (GRIC)* de la UPC.

Los investigadores catalanes comenzaron clasificando los aspectos ambientales en nueve categorías:

- ▶ **emisiones atmosféricas**
- ▶ **vertidos de agua**
- ▶ **generación de residuos**
- ▶ **afección al suelo**
- ▶ **consumo de recursos**
- ▶ **impactos locales**
- ▶ **impactos asociados al transporte**
- ▶ **efectos sobre la biodiversidad**
- ▶ **situaciones de emergencia e incidencias**

Esta división se basa en las recomendaciones del Reglamento Comunitario de Eco-gestión y Eco-auditoría EMAS (*Eco-Management and Audit Scheme*), una legislación destinada a mejorar el comportamiento medioambiental de las organizaciones.

El equipo ha identificado **37 impactos ambientales, y para cada uno de ellos ha desarrollado un "indicador medioambiental de previsión"**. Este parámetro, al estar basado en información contenida en los documentos del proyecto, permite evaluar los impactos de una forma objetiva.

Importante impulso a empresas constructoras

Estos **resultados proporcionarán "un importante impulso a aquellas empresas constructoras que quieran adherirse a un sistema de gestión ambiental, ya sea bajo el paraguas de las normas ISO 14000 (de gestión ambiental para empresas) o del Reglamento Comunitario EMAS"**, señaló el Coordinador del GRIC, Miquel Casals.

Para elaborar el estudio, **se analizaron 55 obras residenciales de nueva construcción**. A partir de aquí, los expertos del GRIC establecieron rangos vinculados a la magnitud de cada impacto ambiental (inexistente, poco significativo, ligeramente significativo y extremadamente significativo). Finalmente, confirmaron la validez del método al ponerlo a prueba en cuatro proyectos de construcción de obra nueva ■

Sesión de Trabajo FEMP

Sesión de Trabajo de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP)

El pasado 9 de Marzo, la Comisión de la Sociedad de la Información y Nuevas Tecnologías de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) celebró una Sesión de Trabajo en A Coruña en la que se debatieron distintos asuntos relacionados con la implantación de la Administración Electrónica y el impulso a las nuevas tecnologías en los Servicios Públicos, ámbito en el que contaron con la intervención de Fama Systems.



Carmen Ramos, Directora General de Fama Systems, desarrolló una exposición centrada en la importancia de las tecnologías para ayudar a Municipios y Provincias a llevar a cabo una adecuada gestión de los inmuebles y elementos urbanos sobre los que tienen responsabilidad.

La reunión, que abrió de forma oficial el Alcalde de A Coruña, Javier Losada, estuvo presidida por el Regidor de Lleida, Ángel Ros Domingo. Asistieron representantes de Ayuntamientos y Diputaciones de Murcia, Sevilla, Segovia, Ciudad Real, Madrid, Badajoz, Cantabria, Barcelona, Jaén, Vizcaya y Alicante. El Ayuntamiento de A Coruña estuvo representado en el encuentro de trabajo por la Teniente de Alcalde Responsable del Área de Urbanismo, Obdulia Taboadela.

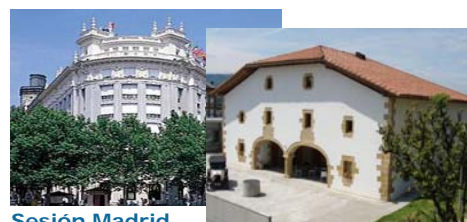


Sesiones de Trabajo FAMA

Gestión Integral de la Vía Pública en los Ayuntamientos

Fama Systems ha celebrado, recientemente, dos Sesiones de Trabajo (Madrid, 29 de Enero de 2009 y Bizkaia, 26 de Febrero de 2009), en las que se ha profundizado sobre la **Gestión de la Vía Pública en los Ayuntamientos**: situación actual, retos imprescindibles de abordar, el papel del ciudadano, soluciones informáticas que nos pueden ayudar.

Todo ello abordado dentro de la gestión integral, inventario de elementos urbanos, gestión de su mantenimiento, canales de solicitud de servicios, gestión de obras e inversiones, cartografía integrada, dispositivos móviles (PDA's).



Sesión Madrid

Sesión Leioa (Bizkaia)

Visita Especial SEFM

Visita a la Terminal 4 (Barajas)

El pasado 26 de Febrero de 2009, la SEFM (Sociedad Española de Facility Management) organizó una nueva "Visita especial", en esta ocasión, en la T4 del Aeropuerto de Barajas.

Mario Santa-Cruz Llorente, Jefe de Gabinete de Dirección del Aeropuerto, realizó un itinerario guiado, en el que se pudo visitar el Centro de Crisis, el Centro de Gestión del Aeropuerto (CGA), la Conexión T4 con T4 Satélite y los rasgos generales del Edificio.



Desayuno-Coloquio SEFM

El FM en la industria: análisis del mercado y perspectivas de futuro

El pasado 20 de Febrero la SEFM celebró en Madrid un nuevo Desayuno-Coloquio, en el que Rafael Handler San Martín, Gerente del Área Industrial de Ferrovial Servicios, desarrolló una ponencia sobre el FM en la Industria, donde se analizaron y debatieron aspectos como: el mercado potencial por segmentos, el enfoque del cliente hacia las empresas de FM, la evolución de la contratación de servicios, los riesgos y oportunidades del futuro, posibles líneas de trabajo y conclusiones.

Nuevo nombramiento SEFM

Nombramiento de Luis San Segundo Fernández como nuevo Presidente de la SEFM

El pasado 26 de Enero de 2009 se procedió al nombramiento de Luis San Segundo Fernández como nuevo Presidente de la Junta Directiva de la SEFM, habiendo finalizado la presidencia de Ángel Tejedor Velasco por dos años (según establece el Artículo 17 de los Estatutos de la Asociación).

Luis San Segundo Fernández, es Licenciado en Informática por la Universidad Politécnica de Madrid y PDD por el IESE. Ha desarrollado su carrera profesional en Telefónica durante 34 años.



II Conferencia de Facility Management MARCUS EVANS

Aportando Valor a su Negocio mediante el Facility Management

Los días 12 y 13 de Marzo de 2009 se ha celebrado en Madrid la II Conferencia de Facility Management organizada por Marcus Evans. Las diferentes ponencias se han desarrollado bajo un denominador común: cómo aumentar el valor añadido de las Organizaciones a través de una adecuada gestión de sus Servicios Generales.

Próximos Eventos del Sector

► Desayuno de Facilities (FAMA SYSTEMS)

Madrid, Mayo 2009

➔ *Más detalles sobre este evento próximamente en www.fama-systems.com*

su opinión nos importa



Creemos que el conocimiento es mucho más enriquecedor cuando se comparte, por ello nos gustaría contribuir al intercambio de ideas entre los profesionales del Facility Management.

Si quiere colaborar en este objetivo, no dude en enviarnos sus comentarios, sugerencias, artículos, consejos, etc. a info@fama-systems.com

Nota legal: De acuerdo con la Ley de protección de datos de carácter personal 15/1999 de 13 de Diciembre, le informamos que sus datos de contacto se encuentran en un fichero automatizado bajo la titularidad de Fama Systems, S.A. y se utilizarán para informarle sobre novedades, eventos y noticias relacionadas con esta empresa y su sector.

Puede hacer uso del derecho de acceso, rectificación o cancelación de sus datos, en cualquier momento, enviando un correo electrónico a info@fama-systems.com



Torre Mapfre (Vila Olímpica)
c/ de la Marina, 16-18, planta 14, puerta D
(08005) BARCELONA
Tel. +34 93 225 39 98

FAMA SYSTEMS, S.A.
www.fama-systems.com
info@fama-systems.com

Edificio Vallausa II
Avda. de la Albufera, 321, planta 4ª, puerta 8
(28031) MADRID
Tel. +34 91 305 27 24