

EDITORIAL

JA ESTEM EN TEMPS DE VACANCES.

Ja estem en temps de vacances. Es una època que ens presenta una certa contradicció; és la més esperada per uns: els treballadors i la família i la més temuda per altres: els empresaris.

Després d'un any de feina, de molta feina, és necessari fer una parada en el camí per poder recuperar forces, per tenir l'oportunitat d'aparcar els problemes quotidians i dedicar-nos a fer allò que més ens agrada i que normalment no ens és possible realitzar per culpa de les moltes hores que ens demana la nostra activitat professional.

Per als empresaris, un dels problemes que sorgeixi durant les vacances és que els nostres clients habituals o aquells als quals fem el manteniment poden no tancar per vacances, o simplement que els seus dies de lleure no coincideixen amb els nostres. Les empreses que disposen de prou personal poden fer torns de vacances, però... i les empreses petites? En aquests casos és molt important poder comptar amb la col·laboració d'algun company per tal que pugui atendre provisionalment qualsevol emergència que pugui tenir aquell client nostre que, la resta de l'any, sap que ens té al seu costat immediatament quan apareix algun problema.

Aquesta podria ser una bona fórmula per tal que les vacances fossin, com han de ser, motiu de diversió, de lleure i de tranquil·litat i no pas de preocupació i de neguit.

Des de la Junta Directiva d'AICO us desitgem que tots plegats gaudiu d'unes bones vacances perquè tots sabem que són més que merescudes després d'un any que ens ha exigut tots els nostres esforços per tirar endavant les nostres empreses. Les vacances han de complir igualment una segona finalitat, desvincular-nos durant uns dies de les ocupacions que tenim tot l'any per tornar amb les piles carregades i afrontar els propers mesos en les millors condicions que sigui possible.

Xavier Capdevila

És el responsable de la Comissió d'Electricitat.

ENRIC VALLDAURA: "LA GRAN MAJORIA DELS ELECTRICISTES D'OSONA SOM SOCIS D'AICO"

La conclusió més important que vam treure de la conversa amb Enric Valldaura, responsable de la Comissió d'Electricitat d'AICO, és que la gran majoria dels professionals de la comarca d'Osona en són socis, la qual cosa és molt positiva perquè és compleix un dels requisits que fa efectiva l'associació és ser-hi tots per fer-la més forta i profitosa per a tothom.



Enric Valldaura és el responsable de la Comissió d'Electricitat.

- Quin és el tema més important que ha de resoldre la Comissió d'Electricitat d'AICO?
- ***El tema de les companyies elèctriques i les seves reestructuracions és el que ens preocupa mes. Cal seguir fent reunions i fer acords que ens facilitin la costra feina.***
- Quants electricistes estan associats a AICO?
- ***Jo diria que gairebé tots. Potser no el cent per cent dels que treballen a la comarca d'Osona però si un percentatge molt alt.***

Fa molt temps que el problema dels Punts de Servei preocupa els electricistes. Des de que FECSA va modificar la seva política empresarial els electricistes no reben el mateix servei que fins aleshores. Enric Valldaura ens explica com està el tema:

- Ben aviat hem de tenir una reunió amb FECSA on volem tornar a presentar les nostres preocupacions sobre aquest tema que no s'acaba de resoldre. De fet ara està encara més complicat que al principi. La majoria dels Punts de Servei que es van establir inicialment ja no hi son. Alguns han plegat, a d'altres els hi han pres. Ara ens trobem que existeix un únic punt a tota la comarca i tothom té l'obligació d'anar-hi. Abans, un electricista de Viladrau, de Taradell o de qualsevol altra població d'Osona, podia contractar a la seva població i ara han d'anar a Vic per força.

- El problema de la supressió dels altres Punts de Servei podria ser econòmic?
- **Podria ser un dels motius. De fet s'argumentava que no els hi era rendible. És per això que FECSA va decidir deixar un sol Punt, que ara teòricament ja els hi permet guanyar-se la vida.**
- L'argument que assegurava que concedir els Punts de Servei a un electricista és un inconvenient per a tots els altres, que han de rebre el vist-i-plau d'una instal·lació d'una empresa que teòricament és la competència?
- **Això continua igual. Ens trobem que és una empresa que en principi ens fa la competència qui ens ha d'autoritzar una feina. En aquest sentit hi ha tota mena de comentaris que, a vegades, són força inconcrets. El cert és que tots tenim el sentiment que ens controla algú que fa la nostra mateixa feina, amb els inconvenients que això suposa.**
- Però si una instal·lació no és correcta no es pot instal·lar el comptador?
- **Dit d'aquesta manera és cert, però a vegades poden faltar petits detalls molt fàcils de resoldre. Ens podem trobar que en una instal·lació hi faltin dos terminals i per això ja no autoritzen la instal·lació del comptador. Nosaltres volem acordar amb FECSA, que quan faltin petits detalls, que sovint tenen un cost mínim, que s'autoritzi la col·locació del comptador. Després el Punt de Servei pot demanar l'import del material que falti, encara que el seu import sigui gairebé ridícul. A vegades marxen sense posar el comptador per una peça que val dues o tres-centes pessetes.**
- Són ràpids els Punts de Servei en el moment de posar els comptadors?
- **En general sí. En aquest punt haig de dir que no hi ha massa queixes.**

Un altre dels temes que afecten als electricistes fa referència al canvi en el reglament de les qualificacions de les instal·lacions domèstiques. En els darrers anys s'ha produït un increment molt important en els aparells que tots plegats tenim a casa, de manera que una potència de 10 quilovats és insuficient.

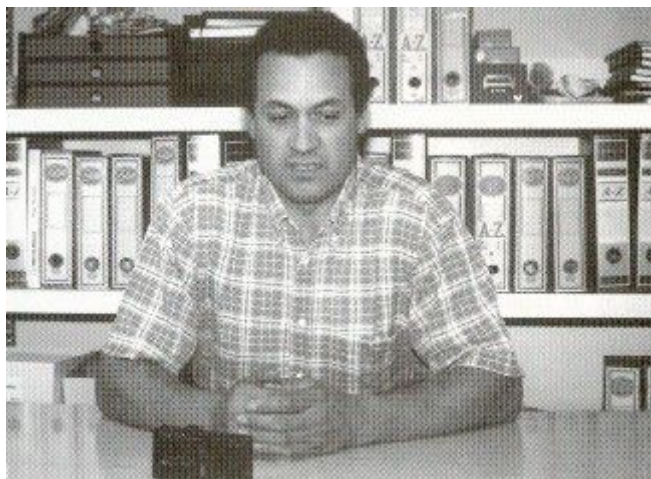
"L'intrusisme es poc significatiu al sector elèctric de la comarca d'Osona"

- **Sobre aquest tema** - ens diu Enric Valldaura - **hem fet diverses reunions a Barcelona, a FERCA. S'ha presentat una sol·licitud a Indústria demanant el canvi de classificació de les instal·lacions per no haver de fer carpetes de Baixa Tensió si la potència instal·lada no supera els 20 kw en habitatges. També s'han demanat modificacions en altres tipus d'instal·lació.**

- El sector elèctric de la comarca d'Osona pateix, com d'altres, el problema de l'intrusisme?
- **És molt poc significatiu, en tot cas només en fan feines petites perquè les importants van lligades amb els butlletins o les fulles de rehabilitació, cosa que evita que puguin fer feines grosses aquells que no tenen el carnet professional.**

L'increment que viu la construcció a la comarca d'Osona, i en general a tot Catalunya, ha intensificat la feina dels electricistes que, segons Enric Valldaura, no pateix els mateixos problemes que els professionals de la calefacció, que com explicava Miquel Cabanas al darrer número d'aquesta revista, tenen molt intrusisme i es troben que els constructors compren directament el material. Els electricistes semblen no tenir aquest problema: **" No el tenim. No és el mateix cas. No et sabria dir de cap obra on s'hagin anat a comprar els interruptors i el fil, potser perquè el cost és molt inferior al de les calderes de calefacció "**.

Una de les característiques de les empreses elèctriques de la comarca d'Osona és que la majoria són petites: **" no n'hi ha pas moltes amb més de 6 o 7 treballadors "**. Cal destacar que el volum de la feina es centra en clients habituals i en fer manteniment.



Enric Valldaura vol millorar les relacions amb FECSA.

L'únic punt on encara no ha estat possible que els electricistes estiguin d'acord és el preu de les hores. La solució va arribar en la proposta no vinculant que va decidir l'Assemblea d'AICO tal i com informem en aquest mateix número, però l'entrevista la vam fer abans de la reunió.

TAULA DE CONVERSIÓ D'EUROS/PTES.

EUROS	PTES.	EUROS	PTES.	EUROS	PTES.	EUROS	PTES.	EUROS	PTES.

0,01	2	0,10	17	1,00	168	10,00	1.682	100,00	16.822
0,02	3	0,20	34	2,00	336	20,00	3.364	200,00	33.644
0,03	5	0,30	50	3,00	505	30,00	5.047	300,00	50.466
0,04	7	0,40	67	4,00	673	40,00	6.729	400,00	67.288
0,05	8	0,50	84	5,00	841	50,00	8.411	500,00	84.111
0,06	10	0,60	101	6,00	1.009	60,00	10.093	600,00	100.933
0,07	12	0,70	118	7,00	1.178	70,00	11.775	700,00	117.755
0,08	13	0,80	135	8,00	1.346	80,00	13.458	800,00	134.577
0,09	15	0,90	151	9,00	1.514	90,00	15.140	900,00	151.399
0,10	17	1,00	168	10,00	1.682	100,00	16.822	1.000,00	168.221
0,11	19	1,10	185	11,00	1.850	110,00	18.504	1.100,00	185.043
0,12	20	1,20	202	12,00	2.019	120,00	20.187	1.200,00	201.865
0,13	22	1,30	219	13,00	2.187	130,00	21.869	1.300,00	218.687
0,14	24	1,40	236	14,00	2.355	140,00	23.551	1.400,00	235.509
0,15	25	1,50	252	15,00	2.523	150,00	25.233	1.500,00	252.332
0,16	27	1,60	269	16,00	2.692	160,00	26.915	1.600,00	269.154
0,17	29	1,70	286	17,00	2.860	170,00	28.598	1.700,00	285.976
0,18	30	1,80	303	18,00	3.028	180,00	30.280	1.800,00	302.798
0,19	32	1,90	320	19,00	3.196	190,00	31.962	1.900,00	319.620
0,20	34	2,00	336	20,00	3.364	200,00	33.644	2.000,00	336.442

PTES.	EUROS	PTES.	EUROS	PTES.	EUROS	PTES.	EUROS	PTES.	EUROS
1	0,01	10	0,06	100	0,59	1.000	5,94	10.000	59,45
2	0,01	20	0,12	200	1,19	2.000	11,89	20.000	118,89
3	0,02	30	0,18	300	1,78	3.000	17,83	30.000	178,34
4	0,02	40	0,24	400	2,38	4.000	23,78	40.000	237,78
5	0,03	50	0,30	500	2,97	5.000	29,72	50.000	297,23
6	0,04	60	0,36	600	3,57	6.000	35,67	60.000	356,67
7	0,04	70	0,42	700	4,16	7.000	41,61	70.000	416,12
8	0,05	80	0,48	800	4,76	8.000	47,56	80.000	475,56
9	0,05	90	0,54	900	5,35	9.000	53,50	90.000	535,01
10	0,06	100	0,59	1000	5,94	10.000	59,45	100.000	594,46
11	0,07	110	0,65	1100	6,54	11.000	65,39	110.000	653,90
12	0,07	120	0,71	1200	7,13	12.000	71,33	120.000	713,35
13	0,08	130	0,77	1300	7,73	13.000	77,28	130.000	772,79
14	0,08	140	0,83	1400	8,32	14.000	83,22	140.000	832,24
15	0,09	150	0,89	1500	8,92	15.000	89,17	150.000	891,68
16	0,10	160	0,95	1600	9,51	16.000	95,11	160.000	951,13
17	0,10	170	1,01	1700	10,11	17.000	101,06	170.000	1.010,58
18	0,11	180	1,07	1800	10,70	18.000	197,00	180.000	1.070,02
19	0,11	190	1,13	1900	11,29	19.000	112,95	190.000	1.129,47
20	0,12	200	1,19	2000	11,89	20.000	118,89	200.000	1.188,91

ELS INSTAL·LADORS HEM D'ANAR TOTS A UNA.

Voldria exposar alguns ideals que crec que ha de tenir un instal·lador: hem d'anar tots a una, hem d'intentar no fer-nos la guitza nosaltres mateixos a l'hora de fer el pressupost d'una feina, no hem de deixar trepitjar-nos i valorar-nos una mica.

A l'hora de fer els pressupostos, com sabeu, tots cal:

- mirar el material que hi entra.
- comptar les hores que s'hi han de dedicar.
- fer números sobre el cost dels desplaçaments.



Hem d'intentar fer-ho just, però sense donar el material a preu de cost per sota el preu de venda al públic. No hi hem de comptar menys hores de les que caldrà estar-hi pel sol fet d'agafar la feina perquè, al cap de l'any, les feines que hagueu agafat en aquestes condicions faran que el negoci no us vagi bé. Les despeses són les mateixes tant si anem pel sistema de comptabilitat com per mòduls perquè Hisenda no perdona i a més cal tenir en compte que hi tenim la Seguretat Social, els autònoms, el desgast del vehicle, el gas-oil, etc... totes aquestes despeses no les tenim a millor preu pel fet de regalar les instal·lacions, a part que ens fem mal. No respectar els preus de mercat demostra que no som bons professionals.

Hem d'intentar donar una bona imatge. L'experiència ens demostra que la gent juga amb tu i ho intenten tot en el moment de negociar. El bon professional ha de demostrar la seva vàlua, ha de demostrar que encara que el seu pressupost sigui més alt que el d'altres que hagin pogut presentar "ofertes", ho fem amb material de qualitat més baixa i que el teu material i la teva feina costa allò que demanes.

Cal explicar que els pressupostos que es fan a meitat de preu tenen materials de baixa qualitat.

Crec que també és important que, quan fem el pressupost, expliquem al client que allò mateix es pot fer a meitat de preu, això sí, fem servir material de baixa qualitat. També hem d'explicar la importància que el material sigui bo, que la feina es faci a consciència per garantir la durada de l'instal·lació i per evitar haver de recórrer a reparacions que, a la llarga, són més cares.

També és important que hi hagi bona harmonia. Cal no fer-se mal els uns als altres, no hem d'intentar prendre la feina a un altre instal·lador i, si més no, cal comentar-li abans. Si hem de fer-nos la competència que sigui lleial ja que, per sort, al nostre ofici la gent cada dia es prepara millor i els professionals tenim molta més feina de la que podem fer. Són aquells que no tenen prou feina els que recorren als mètodes que abans explicava.

Si ara que tenim feina donem preus massa baixos, el dia que es giri la truita, que no tinguem feina, haurem de tancar el negoci o regalar-ho tot. Paga la pena tenir en compte les conseqüències.

A AICO podem rebre informació, us podem ajudar, podem ampliar la nostra formació anant als cursos. Per tenir èxit, per ser més professionals, cal unificar els nostres preus i cal que cada vegada siguem més els afiliats per anar tots a una. Gràcies.

Miquel Cabanas Rusiñol

ACTUALITZACIÓ DE LES PÒLISSES DE RESPONSABILITAT CIVIL.

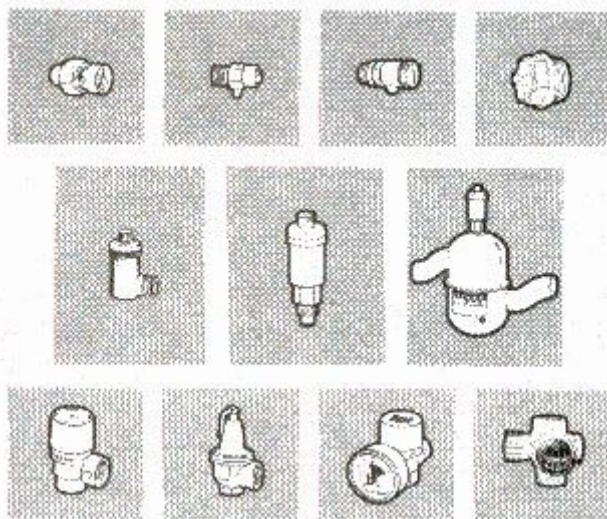
Reproduïm el contingut de l'Instrucció 2/28 de la Direcció General d'Energia i Mines de la Generalitat de Catalunya als efectes que tothom en pugui prendre nota per l'actualització de les seves pòlisses de Responsabilitat Civil.

CONCEPTE	DISPOSICIÓ	DATA DE LA PUBLICACIÓ	VALOR ARRODONIT DE LA GARANTIA
Reglaments electrotècnics			
Empreses instal·ladores de baixa tensió amb menys de 6 operaris	Ordre 31/3/89	DOGC num. 1150 2/6/89	11
Empreses instal·ladores de baixa tensió amb 6 o més operaris	Ordre 14/5/87	DOGC num. 851 12/6/87	43
Reglament d'instal·lacions interior d'aigua			
Empresa instal·ladora	Ordre 31/3/89	DOGC num. 1150 2/6/89	11
Reglament d'instal·lacions de gasos combustibles			
Empreses EG-I	Ordre 17/12/85	BOE num. 8 9/1/86	19
Empreses EG-II	Ordre 17/12/85	BOE núm. 8 9/1/86	47
Empreses EG-III Empreses EG-IV	Ordre 17/12/85	BOE núm. 8 9/1/86	94
Reglament d'aparells a pressió			

Fabricants i recarregadors d'extintors	ITC-AP 5 (0.28/11/89)	BOE 28/11/89	39
Recarregadors d'extintors sense autorització del fabricant	Ordre 25/5/83	BOE 8/6/88	101
Reglament d'aparells d'elevació i mantenició			
Instal·ladors i conservadors d'ascensors electromecànics i hidràulics	ITC-AEMI (0.23/9/87)	BOE 6/10/87	17
Reglament de calefacció i climatització			
Empresa instal·ladora Empresa mantenidora-reparadora	Ordre 31/3/89	DOGC 2/6/89	11
Reglament de plantes i instal·lacions frigorífiques			
Empresa instal·ladora - conservadora	Ordre 18/9/95	DOGC 13/10/95	27
Reglament d'instal·lacions de protecció contra incendis			
Empresa instal·ladora Empresa mantenidora	R.O. 1942/93	DOGC 14/12/93	120

NOVA VERSIÓ DEL COMANDAMENT A DISTÀNCIA PER TELÈFON TELETHERM, DE ROCA.

La divisió de calefacció de Roca ha presentat al mercat una nova versió del ja conegut Teletherm, comandament a distància per telèfon dels Grups Tèrmics LAIA, que serveix pels que són només de calefacció i també pels que combinen aquest servei amb l'aigua calenta sanitària.



Roca ofereix un seguit de novetats per facilitar les coses als nostres clients.

L'equip Teletherm que Roca comercialitza des de fa dos anys tramet tota l'informació a través de la veu sintetitzada de l'usuari, exclusivament en espanyol. En la nova versió, l'usuari pot seleccionar d'entre sis idiomes aquell que prefereixi enviar les comunicacions. D'aquesta manera, Roca ofereix la millor solució a les demandes reiterades que va rebre dels mercats exteriors.

D'altra banda, al nou model Teletherm se li ha incorporat un sistema d'accés per codi més segur, que consisteix en una combinació seleccionada i que només coneix l'usuari de l'equip, que consta de quatre dígitos.

Una vegada s'ha establert la comunicació amb el receptor instal·lat a la caldera i connectat a la línia telefònica és possible, sempre a distància, establir o interrompre el funcionament de la instal·lació, conèixer i canviar el servei que està en vigor, calefacció o preparació d'aigua calenta sanitària i el seu estat, fins i tot es possible bloquejar-lo circumstancialment.

Per la facilitat del seu ús, i per aconseguir més comoditat, versalitat i eficàcia, Teletherm es converteix en l'equip imprescindible per les instal·lacions en segones residències.

Gràcies a Teletherm, de la firma Roca, es pot gaudir de calefacció i d'aigua calenta sanitària des del primer moment i amb un confort total.

AUTORITZAT L'ÚS DE CONDUCTORS D'ALUMINI A LES INSTAL·LACIONS PREFABRICADES.

Fins ara, les instal·lacions de la línia repartidora i la derivació individual no es podien fer amb alumini, era obligatori l'ús de coure.

A partir de la Resolució 21/1/97 de la DGTSI, s'autoritza l'ús de conductors d'alumini en les instal·lacions prefabricades per instal·lacions elèctriques d'enllaç.

Reproduïm la Resolució:

Primer:

1 - S'autoritza l'ús de conductors d'alumini en les canalitzacions elèctriques per a la realització de les instal·lacions d'enllaç a que es refereixen les instruccions complementàries MIBT 013 i MIBT 014 del Reglament Elèctric per a Baixa Tensió, aprovat pel Decret 2413/1973, de 20 de setembre.

2 - Les canalitzacions elèctriques prefabricades a que es refereix el paràgraf anterior han de satisfer les especificacions mínimes següents:

Estar prefabricades d'acrod amb els requisits tècnics establerts a les normes UNE - EN 60439-1 (93) i UNE . EN 60439-2 (94).

Les seccions utilitzades als conductors hauran de ser adequades per complir les condicions generals aplicables i, en particular, les relatives al conductor neutre, previstes a l'apartat 7 de la instrucció complementària MIBT 003 i a les caigudes de tensió DDD, que s'estableixen a l'apartat 1.2 de les instruccions complementàries MIBT 013 i MIBT 014, respectivament.

Segon:

En el cas de canalitzacions prefabricades que siguin legalment comercialitzades als estats memebres de la Unió Europea, de l'espai econòmic o de qualsevol altre amb el qual s'haguessin establert acords de reconeixement mutu es consideraran complertes les condicions anteriors, sempre que es garanteixi que aquests productes tenen unes característiques de seguretat equivalents, com a mínim, a les aconseguides mitjançant l'aplicació de les normes UNE - EN esmentades.

Tercer:

Aquesta autorització s'entén, amb caràcter general i provisional, mentre no es modifiqui, pel que fa a l'objecte d'aquesta, el Reglament Electrotècnic per a Baixa Tensió vigent.

Santi Altimiras

HORARIS DESPATX D'AICO I DELS DIVERSOS TÈCNICS.

Recordem als socis d'AICO que l'horari de despatx de les oficines és de dilluns a divendres de les 9 del matí a 2/4 de 2 i de 2/4 de 4 a les 7 de la tarda. El mes de juliol és de jornada intensiva de les 8 del matí a les 3 de la tarda. El mes d'agost romandrà tancat.

El tècnic, **Santi Altimiras**, és a disposició de tots els associats els dijous de 12 a 2. Per fer-li qualsevol consulta cal trucar abans per confirmar la visita.

Per a consultes a l' **assessor fiscal**, cal adreçar-se al despatx d'AICO indicant el tema a tractar i després es fixarà dia i hora.

ICICT. L'horari d'atenció del cap d'oficina de l'ICICT de Ripoll és els dimarts i dijous de 4 a 6 al local d'AICO.

L'atenció d' **ECA** és els dimecres de 2/4 de 4 a 2/4 de 6 al local d'AICO.

L'ICICT i l'ECA són a la nostra disposició per recollir carpetes i altres documents a presentar i per fer les consultes que calgui.

LES INSTAL·LACIONS PETROLÍFERES MÉS GRANS DE 250 LITRES S'HAN DE LEGALITZAR.

El passat dia 23 d'abril, va entrar en vigor el Reial decret 1427/1997, mitjançant el qual es va aprovar la Instrucció Tècnica Complementària MI.IP.03, que es refereix a les instal·lacions petrolíferes per a ús propi. Aquesta nova legislació que té àmbit estatal, obliga a legalitzar les instal·lacions petrolíferes més grans de 250 litres, siguin noves o ja existents.

Les empreses, per poder fer i legalitzar aquestes instal·lacions, hauran d'estar inscrites en un Registre d'Empreses específic de l'activitat, a la Direcció General de Seguretat Industrial (DGSI).

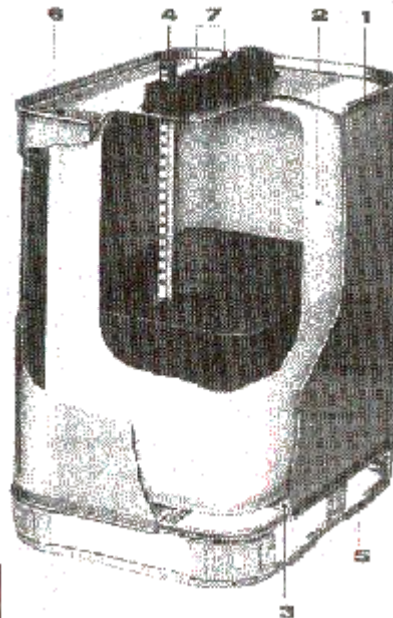
Hi haurà dos tipus o categories d'instal·lacions:

A - Instal·lacions de més de 5.000 litres. Són instal·lacions que necessiten projecte i l'empresa que la faci haurà de tenir un Tècnic Titulat en plantilla (TC2) i una assegurança de responsabilitat civil de 100 milions de pessetes.

B - Instal·lacions de 250 a 5.000 exterior o de 250 a 3.000 litres interior. Són les instal·lacions que necessiten memòria i l'empresa que les faci haurà de tenir en plantilla una persona amb carnet de calefacció i una assegurança de responsabilitat civil de 40 milions de pessetes.

**Les empreses han d'estar especialment autoritzades
per poder instal·lar dipòsits.**





Aquest és un dipòsit homologat amb el número ECA 177/13.014

- 1 - Carcassa metàl·lica, el dipòsit exterior és metàl·lic de zinc per les dues cares i totes les unions estan soldades.
- 2 - Dipòsit interior fabricat per una extrusora bufadora amb Lupolen 4261 A o Hostalen GM 7745 P.
- 3 - Safata de seguretat capaç de recollir el 100% del volum.
- 4 - Indicador de la quantitat de líquid. El contingut es pot llegir a l'etiqueta exterior.
- 5 - Palet de tubs metàl·lics de zinc per el transport de carretes transpeleteres.
- 6 - Visualitzador de cantonada per comprovar si hi ha pèrdues.
- 7 - Sistema d'emplenat i buidat en segona rosca interior i adaptador. S'hi pot enroscar una pistola de buidat.

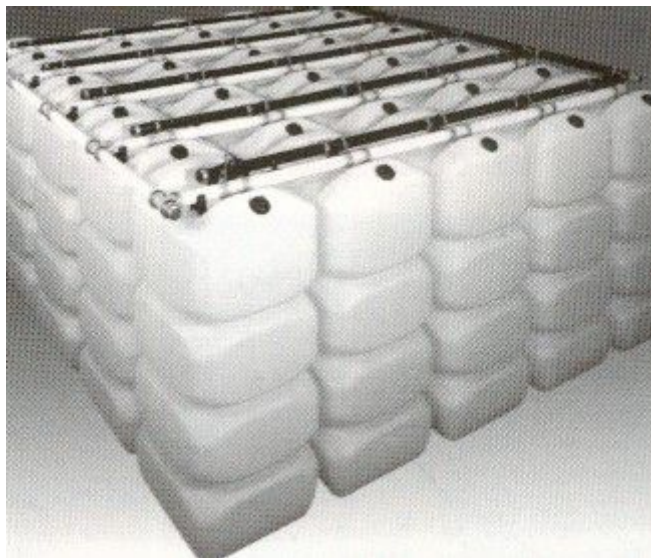
**Documentació a presentar
per ser al registre
d'Empreses Instal·ladores**

A - Documentació a presentar per les empreses que realitzin i revisin instal·lacions amb projecte o memòria.

- 1 - Full d'inscripció al registre d'establiments industrials o carpeta de sol·licitud d'inscripció al registre industrial.
- 2 - Còpia del títol acadèmic o document equivalent del tècnic titulat en plantilla, fotocòpia anvers i revers del seu DNI i fotocòpia del contracte amb l'empresa.
- 3 - Còpia de l'últim full de liquidació TC-2 en que figuri el tècnic titulat i també la totalitat de la plantilla necessària per al nivell d'activitat previst a desenvolupar per l'empresa.
- 4 - Còpia de la pòlissa d'assegurances que té contractada per a cobrir la responsabilitat civil derivada de les seves actuacions per una garantia proporcionada al risc i a la importància de les instal·lacions a realitzar, amb un mínim de 100 milions. La vigència de la pòlissa es justificarà amb l'últim rebut.
- 5 - Descripció dels mitjans materials dels que disposa l'empresa per desenvolupar la seva activitat.

B - Documentació a presentar per les empreses que tan sols realitzin i revisin instal·lacions que requereixin memòria.

- 1 - Full d'inscripció al registre d'establiments industrials o carpeta de sol·licitud d'inscripció al registre industrial.
- 2 - Còpia del carnet d'instal·lador o mantenidor d'instal·lacions de calefacció i aigua calenta sanitària, en plantilla a l'empresa, fotocòpia anvers i revers del DNI i fotocòpia del contracte amb l'empresa.
- 3 - Còpia de l'últim full de liquidació TC-2 en que figurin el tècnic amb carnet i també la totalitat de la plantilla necessària per al nivell d'activitat previst a desenvolupar per l'empresa.
- 4 - Còpia de la pòlissa d'assegurances que tingui contractada l'empresa per cobrir la responsabilitat civil derivada de les seves actuacions per una garantia proporcionada al risc i segons la importància de les instal·lacions a realitzar, amb un mínim de 40 milions.
- 5 - Descripció dels mitjans materials de que disposa l'empresa per desenvolupar la seva activitat.



El dipòsit modular és un sistema molt versàtil i ocupa poc espai.

Assemblea General Ordinària i Extraordinària de socis d'AICO

ELS SOCIS D'AICO APROVEN LA PROPOSTA DE LA JUNTA DIRECTIVA D'ADQUIRIR UN LOCAL QUE SIGUI LA SEU DE L'ASSOCIACIÓ.

Els socis d'AICO van donar suport incondicional a la Junta Directiva en la seva proposta d'assentar les bases de futur. Per fer-ho, era imprescindible donar el vist-i-plau perquè la directiva faci les gestions pertinents per adquirir un local on es disposi de més espai per obrir-se al futur fent més cursets; tenint un lloc on deixar les eines que, en un futur, compri AICO i que estaran a disposició de tots els socis i per la futura escola gremial.



La Junta va tenir el suport incondicional dels socis.

L'exposició que va fer en Xevi Capdevila en nom de la Junta Directiva va començar amb un advertiment: l'acord de compra d'un local només necessitava el suport de la meitat més un dels socis presents a la reunió, però Capdevila va dir que la Junta no tiraria endavant el projecte si no tenia l'aprovació de les dues tercers parts dels socis presents a la sala del Sucre, local on es feia la reunió.

La proposta de la Junta era aquesta:

1 - La compra d'un local, preferentment una nau industrial, per tal d'instal·lar-hi el domicili social d'AICO i poder oferir un millor servei a tots els afiliats. El preu d'aquest local haurà de ser d'uns 15.000.000 de pessetes més impostos, amb una oscil·lació màxima sobre aquest preu d'un 20%.

Es faculta a la Directiva per adquirir un immoble en les millors condicions possibles per l'AICO, tant pel que fa a les seves característiques com el preu i les condicions de pagament, poden acudir al finançament de la compra per una entitat creditícia i a tal efecte atorgar les garanties que siguin necessàries, i a gravar i hipotecar la finca adquirida.

Es faculta al President, Vice-president i Secretari, i a una altra persona de la Junta per tal que conjuntament puguin subscriure tots aquells documents públics i privats necessaris o convenients per tirar endavant aquest acord.

2 - Adquirir maquinària, eines i utilitatge per ser cedits mitjançant el preu que s'estipuli, a tots els afiliats que ho sol·licitin.

La Directiva fixarà el preu, i els requisits de cessió als afiliats.

3 - Tenint en compte que per fer front al pagament de totes les inversions que s'han aprovat en els acords anteriors, és necessari l'augment de les quotes dels afiliats, quan es doni d'alta un nou soci se le repercutirà la part corresponent a l'augment de les quotes que es destini a inversions pagades fins aleshores per socis actuals, per la qual cosa la Junta comptabilitzarà separadament la part de quota corrent de la quota d'inversió.

Els tres punts van tenir l'aprovació dels socis, sobretot després de sentir a Xevi Capdevila i de Josep Maria Vinyeta afirmant que es procurarà que el nou local (podria ser al Parc d'Activitats Econòmiques de Vic) sigui en un lloc de fàcil accés, proper a la majoria dels magatzems del ram de la comarca.



El local en propietat d'AICO podria ser el Parc d'Activitats Econòmiques d'Osona.

La compra d'un local de quinze milions de pessetes només representa un increment de 4.000 pessetes anuals per soci.

Una possibilitat és que, en el futur, el nou local pugui encabir l'escola gremial.

La Junta va descartar seguir en el local actual primer perquè no es disposa de prou espai en segon lloc perquè si es llogava el del costat, que ara està lliure, el preu del lloguer anual seria pràcticament el mateix que l'import de la compra d'un espai propi, a pagar en quinze anys.

La proposta va tenir l'aprovació de pràcticament tots els socis de manera que la Junta Directiva ja pot iniciar les gestions per a la compra d'un local.

Amb decisió els associats d'AICO s'augmentaran les quotes en 4.000 pessetes anuals, de manera que les empreses que tinguin una activitat pagaran 26.500 ptes., les que en tinguin dues 28.405, aquelles que en tinguin tres 30.438 ptes. i les que es dediquen a quatre activitat pagaran 32.175 ptes.

La reunió va començar amb els informes de les comissions.

Enric Valldaura, va parlar de temes elèctrics. Va detallar les converses amb FECSA per millorar les relacions i els serveis, i els problemes amb els butlletins, que comenta en l'entrevista que publiquem en aquest número d'EINA.

Jordi Pou es va referir a la presentació de la Campanya d'Estiu de Gas Natural, i va reconèixer que va tenir poc suport dels instal·ladors de la comarca. Va destacar la necessitat d'omplir els butlletins correctament i va recordar que AICO disposa d'un programa informàtic per fer-ho. També va parlar de la necessitat de documentar els problemes que puguin anar apareixent perquè si les denúncies es fan sense tots els detalls la companyia les ignora.

Miquel Cabanas, que va parlar en nom dels calefaccionista, va fer esment dels problemes dels dipòsits que ja comentem a fons en aquesta revista.

Miquel Torrents va parlar de l'increment de la pòlissa de Responsabilitat Civil a causa dels dipòsits petrolífers i va dir que la quota passava de les 17.243 ptes. actuals a 18.627 pessetes.

Josep M. Vinyeta, va parlar sobre la Comissió de formació detallant que s'havien fet 13 cursets (la majoria de 40 hores) amb un total de 160 alumnes.

Va remarcar que es feien cursets de manera gratuïta que el seu preu de mercat seria d'unes 100.000 pessetes. També va informar dels cursets previstos per fer pels propers mesos, i que ja relacionem en aquest número.

Jordi Baranera es va referir a la reglamentació sobre l'aigua que es prepara a nivell estatal i, segons va informar, encara està molt verda.

Josep Puigdomènech va parlar de la revista EINA. Va demanar que primer calia fer-hi una lectura alt per alt, i després dedicar-hi unes estones llegint els temes més interessants. Va demanar la col·laboració de tothom per millorar la revista que es el portaveu de tota l'Associació.

La reunió va cloure amb un pisolabis servit a les mateixes instal·lacions del Sucre que va servir de marc a la trobada.



Els instal·ladors assistents vans eguir la reunió amb interès per la importància dels temes tractats.

REFERÈNCIES D'IL·LUMINACIÓ EN DIVERSOS LOCALS.

El responsable de la Comissió d'Electricitat, Enric Vallaura, ens facilita una relació del tipus d'instal·lació que cal col·locar als diversos locals, segons les activitats que estigui previst fer-hi. La publiquem tot seguit.

Escoles	
Local de vestidors, dutxa, bany, lavabo, escales, naus amb poc trànsit.	60
Naus amb gran trànsit.	120
Cuines, biblioteques.	250
Sales d'ensenyament i de pràctiques, locals de treballs manuals, aules.	500
Sales de dibuix.	1000
Locals de venda i d'exposició	
Locals que serveisen de magatzem.	120
Locals d'expedició.	250
Museus, galeries d'art.	250
Locals de venda.	250
Comerços, sales d'exposició, pavellons de fires.	500
Supermercats.	750
Aparadors.	i més.
Sales d'estar, restaurants, hotels	
Restaurants, menjadors, habitacions d'hotel, habitacions infantils.	120
Restaurants amb autoservei, cuines, habitacions de treball en habitatges.	250
Cuines d'hotel.	600
Treballs de lectura, escriptura, ensenyament i cuina.	500
Costura, treballs manuals.	750
Sales de reunió i cultura	
Naus d'esglésies.	60

Cinemes.	60
Cors d'esglésies, escenaris, sales de concert i teatre.	120
Sales de conferències, salons d'actes socials.	250
Podi de concerts.	500
Palaus d'esports (coberts)	
Instal·lacions de tir al blanc, equitació, patinatge sobre gel i rodes.	120
Boleres.	200
Gimnasos, atletisme, tennis, equitació (salts i doma), palaus de patinatge sobre gel i rodes, piscines (entrenament i competició).	200/400
Tennis taula, esgrima, boxa.	300/600
Hospitals	
Passadissos a la nit.	30
Passadissos durant el dia.	250
Lavabos, locals de treball de neteja, lavabos dels metges.	120 a 250
Habitacions de llits de malalts, il·luminació general.	80 a 120
Il·luminació de lectura.	200
Il·luminació de reconeixement simple.	250
Il·luminació d'orientació.	5
Il·luminació d'orientació en sales de lactants.	20
Habitacions de servei de metges i infermeres.	250
Sales de reconeixement, il·luminació general.	500
Sales d'il·luminació localitzada.	1000
Sales d'operacions i d'autòpsies.	1000
Il·luminació general.	5000
Il·luminació de llocs de treball.	100.000
Zona d'operació.	fins a
Zona adjacent.	10.000
Locals de treball	
Garatges i aparcaments.	60
Instal·lacions de destil·laries, barreja, laminat i per molí.	60
Tractament de sorra, instal·lacions de pinsos, garatges de porcs.	60
Locals de vestuari, dutxes, lavabos.	60
Locals de magatzem, banys en les fàbriques tèxtils.	120
Instal·lacions de folrat, electròlisis, centrifugat, premses d'extorsió, màquines de fundició injectada.	120
Treballs normals d'oficina, processament de dades per	120

ordinador, selecció de fusta per fer xapat, polit, marqueteria, ebenisteria de models, fabricació de xicles i planxes de gravat, màquines gravadores, treballs de decoració.	
Anàlisi químic, preparació de formules, confecció de peses, laboratori d'investigació.	500
Muntatge de peces petites, bobinat amb fil de tamany mitjà, treballs amb cuir, sales de comandament, fabricació de manufactures de tabac, filat, tricolat, feines de punt, teixits amb materials clars.	500
Treballs de mosaics vitrificats, feines visuals difícils.	500
Màquina de treballar la fusta	500
Taller de fabricació de matxos, treballs fins de laminat i trefilat, control de xapes i peces de fundició, i on es facin treballs fins en màquines d'eines, soldadura, polit, muntatge, treballs en vidre, moldejat fi.	500
Local on es faci dibuix tècnic.	1000
Oficines molt grans, treballs de muntatge i bobinat fins, ajustament, comprovació i eines, mecànica fina, muntatge i precisió, control, locals de mesura de comprovació.	1000
Locals destinats a la comprovació de colors, control de cuir (alta qualitat).	1000
Retocat, litografia, composició manual i mecànica.	1000
Locals on es facin treballs fi en vidre.	1000
Treballs de bordat, cosit i relleu.	1000

REUNIÓ PER MILLORAR LES RELACIONS AMB FECSA.

L'evident malestar entre els instal·ladors i FECSA va ser el tema de la reunió que van tenir fa uns dies el Director Comercial i Distribució de la companyia elèctrica a la zona de Manresa, Josep Graña i Ramon Farrarons, Director Comercial d'Osona amb la Junta d'AICO.

Els punts acordats van ser:

- Per a qualsevol consulta d'informació cal trucar al telèfon de Manresa 93 878 25 25.
- Per a consultes tècniques, connexió d'escomesa, decàrrecs, etc. cal trucar al Cap d'inspecció i Subministraments, Enric Carrió, al telèfon 93 878 25 84.
- Per consultes directes als tècnics de Vic, es pot trucar al 93 889 30 95, de les 7'40 a dos quarts de 9 i de les 2 a les 3 de la tarda. Aquest és l'horari de les oficines.
- FECSA s'ha compromès a, properament, posar un tècnic a les oficines de Vic, que hi serà durant unes hores per tal de poder fer-li consultes directament.
- Quan hi hagi queixes, preguntes o consultes es canalitzaran a través d'AICO i seran recollides per Ramon Farrarons.

A títol general caldrà trucar a aquests telèfons:

Atenció al client 900 73 73 73
 Avaries 900 74 74 74
 Lectures 900 76 76 76

L'ESTRATÈGIA DE GAS NATURAL DAVANT LA LIBERACIÓ DEL SECTOR GASISTA.

Gas Natural SDG va celebrar, el dia 21 de maig, la seva Junta General d'Accionistes, la primera d'Antoni Brufau com a president, que va presentar les línies estratègiques que seguirà el Grup davant de la alliberació del sector gasista a l'Estat espanyol.

El president del Grup Gas Natural, Antoni Brufau, va anunciar durant la celebració de la reunió, que el creixement, la qualitat i la rendibilitat, seran els tres pilars bàsics que sustentaran l'estratègia de la companyia per afrontar el nou entorn de la creixent liberalització del sector de gas natural a l'estat espanyol, amb el Decret d'Accés a Tercers (ATR), ja vigent, i la propera aprovació de la Llei d'Hidrocarburs.

Antoni Brufau i el seu conseller delegat, Guzman Solana, van explicar que el Grup Gas Natural centrarà els seus esforços a potenciar l'expansió i el creixement, no tan sols a l'Estat espanyol, sinó també a l'Amèrica Llatina.

" En aquest sentit - va assenyalar - el potencial de creixement que encara hi ha al nostre país i a l'Amèrica Llatina, on el Grup Gas Natural va iniciar l'expansió internacional l'any 1992, amb l'adquisició de la distribució de gas natural a l'Argentina, mitjançant la filial Gas Natural BAN ". Aquesta expansió internacional es va potenciar considerablement durant l'any passat amb les noves adquisicions al Brasil, Colòmbia i Mèxic, i previsiblement continuarà els propers anys.

L'empresa va anunciar que els propers anys invertirà 640.000 milions de pessetes.

El conseller delegat va assenyalar també que les noves adjudicacions obtingudes al llarg de 1997 suposen que l'activitat del Grup Natural a l'Amèrica Llatina ja representa un 15% del resultat operatiu, el 22% del total de vendes i el 43% del nombre de clients, percentatges que fan del grup la primera distribuïdora de gas de l'Amèrica Llatina.

Antoni Brufau va avançar que una altra de les línies estratègiques d'actuació per aconseguir l'objectiu de creixement, serà potenciar una major integració vertical de les activitats, mitjançant l'entrada en projectes situats "apstream" de la cadena gasista, és a dir l'exploració i producció de gas natural, així com la participació en la generació d'electricitat. En aquest sentit, Guzman Solana va recordar que el Grup Gas Natural: **" ja ha iniciat els tràmits necessaris per instal·lar dues centrals de cycle combinat a Andalusia "**, i va explicar que la participació del Grup en la generació d'electricitat té com a finalitat augmentar el volum de gas natural transportat i així millorar l'eficiència de la xarxa gasista.

El conseller delegat va anunciar també que el Grup invertirà, durant els propers cinc anys, gairebé 640.000 milions de pessetes, i que preveu augmentar en un 85% el volum de vendes i assolir els 8'5 milions de clients, d'aquí a l'any 2002.

Pel que fa a la qualitat del servei, Antoni Brufau va destacar que el Pla de Qualitat del Grup s'ha integrat en el Pla Estratègic, amb la finalitat de garantir el creixement sostingut de l'activitat comercial, assegurant la fidelització dels clients i desenvolupament una autèntica cultura de servei energètic.

El president també va destacar l'esforç realitzat pels accionistes durant aquest procés d'expansió, que està fent al Grup engegar les inversions necessàries per crear valor per als accionistes i obtenir una més alta rendibilitat dels actius.

El benefici net de Gas Natural va ser superior als 50.000 milions.

Antoni Brufau va reiterar que el grup Gas natural ha recolzat des del primer moment el procés de liberalització dels sectors a l'Estat Espanyol **" ja que sens dubte permetrà la competitivitat de la indústria gasista, en benefici dels ciutadans i les empreses, i estimularà la pròpia eficiència de la companyia, alhora que farà aflorar els molts avantatges competitius del Grup Gas Natural davant els seus competidors "** va dir el president.

També va destacar que la liberalització, més ràpida en els ritmes i graus d'obertura que no a la resta d'Europa continental, haurà de ser compatible amb el desenvolupament homogeni i coherent del sector. El president del Grup va recordar que: **" el Grup Gas Natural és, després del Regne Unit, el primer país europeu que està liberalitzant per complet el seu mercat de gas natural, malgrat al nostre país hi és menys desenvolupat, tant en infraestructura com en consum, i que la nostra dependència de les importacions és molt alta "**.

El president i el conseller delegat van destacar durant l'any passat, que va suposar una xifra de 140.000 milions de pessetes, xifra que es va destinar fonamentalment a l'ampliació de la xarxa de transport i distribució i al desenvolupament de nous projectes internacionals, cosa que va permetre augmentar en més d'1'2 milions el nombre de clients.

La capitalització borsària de la companyia va superar el bilió de pessetes i és la novena en el ranking de l'Ibex 35.

Així mateix, van assenyalar que durant l'any passat Gas Natural va continuar millorant la seguretat i la diversificació de l'estructura de proveïments de gas. L'any 1997 el gas natural que va arribar al nostre país procedia de vuit països diferents. Prop de la meitat dels proveïments es van rebre a través dels gasoductes internacionals actualment en operació, davant el 25% de l'any anterior.

D'altra banda, el conseller delegat va explicar que durant el 1997, el Grup va obtenir uns ingressos operatius de més de 428.000 milions de pessetes, xifra que va suposar un increment del 30%, i un benefici net de més de 50.000 milions de pessetes.

Va assenyalar que les accions van tenir un avenç de 5%, malgrat les incerteses creades per la liberalització del mercat del gas a l'Estat, que va continuar afectant la cotització durant els primers mesos d'aquest exercici, si bé el valor va reaccionar positivament, i va assolir un nou màxim històric el passat dia 2 d'abril.

Guzman Solana va destacar que la capitalització borsària de la companyi va superar el bilió de pessetes, cosa que el col·loca en el novè lloc del rànking de l'Ibex 35. Va dir que el benefici de l'acció va passar de 325 pessetes l'any 1996 a 339 pessetes l'any 1997, amb un creixement igual al del benefici net del Grup. Els recursos generats per acció van assolir les 634 pessetes, amb un increment del 16%. Aquests valors situen el PER per acció en 23 vegades, i la relació preu/recursos generats en 12 vegades.

Els accionistes van aprovar el repartiment d'un dividend de 77 pessetes per acció, xifra que suposa un increment del 16% respecte a l'any passat.

Jordi Pou.

EL MES DE SETEMBRE A AICO COMENÇARAN FINS A NOU CURSETS DE FORMACIÓ.



L'aula del local d'AICO està oberta a tots els instal·ladors que vulguin ampliar la seva formació.

Des de finals de setembre fins ara, a l'Associació s'han fet 13 cursets, la major per de 40 hores, amb una assistència de 160 alumnes.

La majoria d'aquests cursos (llevat els de riscos laborals i els de carnet), han estat gratuïts. Els de riscos laborals han estat subvencionats en un 50%.

Quan sol·licitem la participació dels socis en el sentit que es lliurin els annexes per a participar en els plans de formació de FORCEM, cal que tothom hi col·labori (aquest any només ho ha fet el 32% dels associats). Si no lliurem els annexes quan es faci un curt, aquest no tindrà prioritat i per tant caldrà pagar el preu de mercat.

En tots els cursets es pagarà una matrícula que, en els casos en que els cursos són totalment gratuïts, es retornarà quan la persona que fa el curset hagi assistit al 80% de les classes.

Pel proper mes de setembre hi ha previst començarem els següents cursos al local de l'Associació:

- Carnet d'aparells a pressió.
- Carnet d'instal·lador elèctric.
- Curs de prevenció de riscos laborals.
- Informàtica nivell 1.
- Informàtica nivell 2.
- Introducció a la comptabilitat.

Per fer a partir de setembre tenim oberta la matrícula per a cursos de:

- Autòmats.
- Anglès.
- Euro.
- Reglament de dipòsits de gas-oil.

Josep Maria Vinyeta

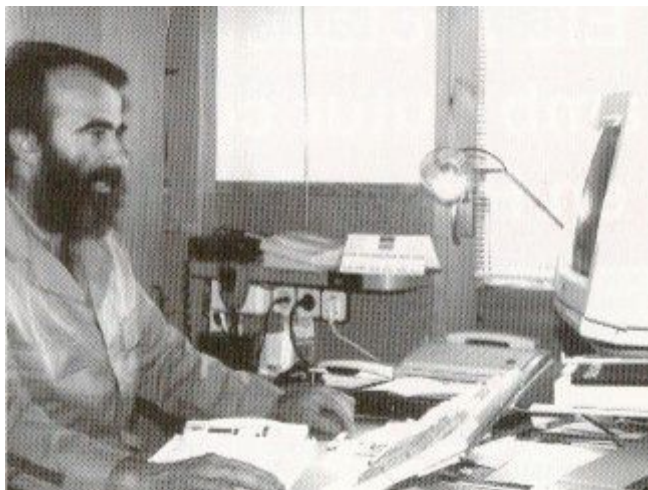
MIQUEL TORRENTS: "ELS INSTAL·LADORS NO TREIEM PROU PROFIT DE L'ORDINADOR".

Miquel Torrents és el responsable de la comissió d'Informàtica d'AICO. Tothom sap que les noves tecnologies marcaran el camí del futur però no es pot afirmar que la majoria dels instal·ladors hi puguin dedicar l'atenció que es mereix per aconseguir treure'n els molts avantatges que les diverses opcions informàtiques ofereixen. De tot això i de més coses varem parlar amb Miquel Torrents.



Miquel Torrents en plena feina sobre una grua.

- En general, els instal·ladors treuen tot el partit possible a la informàtica?
- **És evident que no. En molts dels casos l'ordinador ens serveix per fer factures, quan les opcions que té són molt àmplies.**
- Quin pot ser el motiu?
- **Sembla que hi ha molts professionals que cedeixen aquesta feina a la persona que tenen al despatx o a la seva dona. En aquests casos la informàtica és només una màquina d'escriure, quan, si fem servir el programa de tarifes de preus, l'actualització és automàtica i a les factures els preus surten de manera automàtica.**
- L'argument principal per no dedicar més temps a la informàtica pot ser la manca de temps?
- **Tots tenim molta feina, i darrerament encara més, el problema és que la majoria dels instal·ladors tenim empreses petites i en general el sentiment de que és més important dedicar-se a atendre als clients que no pas a la feina de despatx que, com ja he dit abans, sovint la fan persones que no són els mateixos instal·ladors.**



Miquel Torrents és el responsable d'informàtica.

- Pot passar que l'oferta que tenen no és encara prou atractiva?
- **Això és veritat. No tenim prou programes pensats concretament per nosaltres. En desconec els motius, potser**

perquè som massa pocs per aconseguir que els programadors pensin en nosaltres. Si tots plegats el féssim servir més potser les cases ens farien més programes específics per a nosaltres.

- Es pot dir que la xarxa FERCOM hauria de millorar i notablement?

- ***Sí, la xarxa FERCOM ha de millorar per donar resposta als professionals. Des de Barcelona hauran d'intentar potenciar una cosa que als instal·ladors ens fa molta falta. FERCOM ja ens ofereix una colla de solucions però es podrien ampliar i ser més importants.***

- Aquest és el peix que es mossega la cua, si no es fa servir la xarxa també és complicat que millori...

- ***Sí, és veritat. Tots hauríem de fer servir l'ordinador, aniria en benefici del grup. Una de les claus podria ser fer-hi tota mena de documentació. Omplir els butlletins a través de l'ordinador no vol dir només fer-los molt més ben fets, sinó de tenir una base de dades per quan arriba el moment de fer revisions. Insisteixo que l'ordinador ha de servir per moltes més coses que fer les factures i tenir-hi quatre preus. Ens ha de simplificar la feina, a part que un document fet per ordinador no té ni punt de comparació amb un altre que hem redactat a mà i sovint amb presses.***

Miquel Torrents té molt calr que la informàtica és el futur, però a més ell demostra sovint que s'ho passa bé quan treballa amb l'ordinador.

Miquel Torrents és també el secretari de la Junta d'AICO. Com a tal es partidari que l'associació sompri un local perquè: "***si seguim com ara AICO no podrà oferir-nos més serveis. Si fem un esforç tots els rebrem els beneficis***".

Miquel Torrents també es partidari que AICO disposi d'algunes eines pròpies de cort molt alt, que els instal·ladors podran fer servir en el moment que les necessitin, tal i com es va acordar de tirar endavant a l'Assemblea d'AICO, sobre la qual parlem en aquest número d'EINA.

ELS DISPOSITIUS DE LLUITA CONTRA INCENDIS: HIDRANTS.

Continuem amb l'informació dels diversos sistemes de la lluita contra incendis. Si el número passat ens vam referir a les Boques d'Incendi Equipades (BIE), tot seguit parlem d'un altre tema: els hidrants.

1 - DEFINICIONS

1.1 COLUMNA HIDRANT A L'EXTERIOR (CHE).

Dispositiu de lluita contra incendis per un conjunt de vàlvules, cos de la columna i racors, la finalitat del qual és el subministrament d'aigua a mànegues o a monitors directament acoblats a ell, o bé, a tancs o bombes dels serveis d'extinció i que es troba situat a l'exterior dels edificis.

1.2 EQUIP AUXILIAR COMPLEMENTARI

Conjunt de materials precisos per la utilització eficaç de la CHE, situat en una caseta pròxima a aquesta. Aquest equip auxiliar complementari haurà de formar part de les instal·lacions situades en recintes industrials, no és ampliable per les instal·lacions de CHE en àrees urbanes, en les que estigui plenament garantit que aquest equip serà aportat pels Serveis Oficials contra incendis.

1.3. XARXA GENERAL D'INCENDIS

Conjunt de canonades, vàlvules, etc., que permet la conducció de l'aigua des de les fons d'aigua dins els punts de connexió de cada instal·lació específica de protecció.

1.4 INSTAL·LACIÓ ESPECÍFICA DE PROTECCIÓ

Instal·lació de protecció contra incendis, pròpiament dita (instal·lació de BIE, instal·lació de ruixadors, instal·lació d'aigua polvoritzada, escuma, etc.) incloent la connexió específica a partir de la xarxa general.

1.5 XARXA ESPECÍFICA DEL CHE

Conjunt de canalitzacions destinades a l'alimentació exclusiva d'una instal·lació de CHE. La xarxa haurà d'estar permanentment sota pressió.

2. CARACTERÍSTIQUES

2.1 TIPUS DE COLUMNES HIDRANTS A L'EXTERIOR

Es troben els següents tipus de CHE:

2.1.1. En quant a les seves dimensions que condicionen la seva capacitat de subministrament d'aigua; aquelles CHE en les que el diàmetre nominal de la columna sigui 1000 mm i les sortides del qual siguin de diàmetres nominal mínim de 70 mm.

2.1.2. Atenent a la seva construcció les CHE poden ésser de columna molla o de columna seca, la diferència ve determinada pel fet de que el cos de la columna es troba ocupat, o no, per l'aigua quan la CHE no està essent utilitzada.

2.1.3. D'acord amb la seva implantació poden distingir-se de dos tipus: de superfície i d'arqueta soterrània.

2.2. PRESSIÓ CABDAL

La xarxa específica CHE haurà de calcular-se hidràulicament per poder subministrar un cabdal mínim de 500l/min. multiplicat pel nombre de sortides de 70 mm. essent la pressió residual d'aquestes sortides, no inferior a 7 bar en recintes industrials.

2.3 XARXA ESPECÍFICA DE CHE

2.3.1. Característiques hidràuliques.

La xarxa es calcularà per assegurar els cabdals i pressions de les CHE a les que s'hagi d'alimentar, tenint en compte la conveniència de dimensionar-la preveient eventuais ampliacions. La xarxa es disposarà en anell, llevat quan no es pugui, amb vàlvules de seccionament que assegurin almenys el servei de les tres CHE en el cas d'avaries parcials. Quan existeixi el risc de congelació de l'aigua a les canonades, aquestes hauran d'estar convenientment protegides.

2.3.2. Característiques constructives.

Els trams de la xarxa que passin per terrenys fora a la propietat hauran d'estar soterrats, almenys quan es pugui. Als punts de la xarxa que siguin previsibles esforços mecànics sobre les canonades per causes externes, aquestes hauran de soterrar-la a una fondària anirà en funció de la qualitat de la canonada, protecció mecànica, classe de terreny i càrregues esperades.

S'admeten les qualitats de canonades que tot seguit indiquem:

- Canonades d'acer.
- Canonades de ferro fos dúctil.

L'ús d'altres materials haurà de justificar-se per la seva acceptació.

La canonada d'acer haurà de protegir-se exteriorment contra la corrosió per un sistema de suficient garantia. Es disposarà d'un extrem lliure, amb vàlvula o brida cega, per les operacions de neteja interior per flux d'aigua. Quan s'utilitzin accessoris d'unió de tipus endollable als canvis de direcció (corbes, tes), es prendran les mesures de seguretat adequades per evitar el seu lliscament i possible desconnexió. Quan les canonades passin per l'exterior es consideraran els efectes de dilatació tèrmica.

2.3.3. Abastament d'aigua CHE.

Es podrà alimentar la instal·lació de CHE des d'una xarxa d'incendis comú a altres instal·lacions de protecció sempre que en el càlcul de l'abastament s'hagin tingut en compte els mínims requerits per cada una de les instal·lacions quan han de funcionar simultàniament.

3. EMPLAÇAMENT I DISTRIBUCIÓ.

L'emplaçament i distribució de les CHE es determinarà d'acord amb els egüents criteris:

La distància entre cada (façana, vorera, etc.) mesurada en direcció normal a aquest límit ha d'estar compresa entre 5 i 15 m. llevat dels casos en que no sigui possible respectar el mínim pel traçat de vies de circulació o altres condicionaments ineludibles. Per poder considerar una zona o risc protegir per hidrants, la distància d'un punt qualsevol del seu límit a nivell de rasant i una CHE, ha de ser inferior a 100 m.

Les CHE hauran de situar-se de forma tal que resulti fàcil l'accés i la ubicació en les immediacions de l'equip que hagi de ser alimentat per elles.



Una pressa d'aigua per casos d'incendis.

4. SENYALITZACIÓ

L'ubicació de les CHE hauran de senyalitzar-se d'acord amb les especificacions establertes a la Norma UNE 23033.

5. HOMOLOGACIÓ

Per realitzar la instal·lació d'una CHE l'empresa ha d'estar autoritzada per aquesta finalitat.

6. VERIFICACIÓ I MANTENIMENT

La verificació i el manteniment de les instal·lacions CHE seran necessàries per aconseguir en tot moment que es trobin en perfectes condicions de funcionament, sense cap deteriorament i sense obstacles que dificultin la seva visibilitat i accés, amb la finalitat d'aconseguir la seva major eficàcia en la utilització, segons que regula el Reial Decret 1942/93 del dia 5 de novembre, pel qual s'aprova el Reglament d'Instal·lacions de Protecció contra incendis.

Jordi Baranera

Va ser una de les conclusions de l'Assemblea anual.

AICO RECOMANA QUE EL TREBALL DELS OFICIALS ES FACTURI, COM A MÍNIM, A 2.200 PESSETES L'HORA.

Un dels temes més interessants de l'Assemblea d'aICO que es va fer el passat mes de juny, fou la proposta de la Junta Directiva d'anar tots units en el moment de facturar el preu de les hores.

El president Xevi Capdevila, es va referir als problemes que es troben molts instal·ladors en el moment de presentar un pressupost. concretament va dir: "**cal evitar que un client canviï d'empresa només per culpa dels preus**".

Xevi Capdevila va presentar una documentada informació sobre els costos de les empreses en el moment d'enviar a un oficial a fer una feina. També va parlar que, en el cas dels autònoms, les xifres que va detallar i que reproduïm en el recuadre adjunt, són encara més altes.

La conclusió, que va tenir el vist-i-plau de la majoria dels assistents a la reunió, va ser l'establir aquests preus mínims:

Oficials 2.200 ptes/hora
Ajutant o aprenent 1.400 ptes/hora
Festius 3.000 ptes/hora
Preu Km. 35 ptes.

També es va acordar establir un preu únic de 1.000 pessetes (a cobrar una sola vegada) en concepte de disponibilitat de servei, sobretot en els casos en que no sigui possible cobrar els desplaçaments, perquè el client sigui molt proper al taller de l'instal·lador.

Cal insistir que aquests preus són els mínims recomanats, però es parla reiteradament en la necessitat de seguir-los per evitar una competència que es limita de manera exclusiva al preu de les hores, i que normalment no té res a veure amb la qualitat del treball a fer o la satisfacció del client en els tractes que pugui haver tingut anteriorment amb un autònom o una empresa.

Les xifres orientatives que permeten establir el preu/hora d'un oficial.	
Oficial de primera, segons el conveni del metall.	
Base per dia 4.569 ptes x 30 dies	137.070 ptes. sou brut
Seguretat social, 6'40%	8.772
IRPF 10%	13.707
Total sou brut que rep l'operari	114.591
Cos seguretat Social (base cotitzable)	59.639
Total cost mensual per l'empresa	196.709
196.709 x 12 mesos	2.360.508
130.670 x 2 pagues extres	261.340
	2.621.848
Hores perdudes per l'operari pel canvi de feina, reparacions defectuoses, etc.	
(estimació) 100 hores x 1.472 ptes	147.200
Mitjana de baixa laboral	117.760
Cost mínim real/ anual	2.886.808
Cost 2.886.808 : 1.780 hores/conveni	1.621 ptes./hora

D'aquest cost normalment el treballador en rep un
10% més del mínim

162

OFICIAL DE PRIMERA 1.783 PTES/HORA

Cal tenir en compte que el treballador té 30
dies naturals de vacances.