

EDITORIAL**EL FUTUR VA ARRIBANT**

Fa uns dies, vais llegir a la premsa que feia falta l'arribada de moles immigrants per poder omplir la demanda laboral actual. Això vol dir que a tots els rams hi hauran noves incorporacions laborals.

És freqüent veure moltes persones de diferents races compartint lloc de treball, sobretot a les grans indústries. Aquest teixit laboral s'anirà estenent inevitablement, i arribarà també al nostre ram.

Als Estats Units, aquesta diversificació de costums, cultures i races ja està plenament integrada en el món laboral. El punt d'unió entre altres coses és el mateix idioma.

Farà falta algun canvi generacional per consolidar aquest futur mosaic multicolor. La figura de l'aprenent, del nano, amb una formació a mida, una formació potenciada pel gremi, pot ajudar a obrir nous camps a sagals de totes les procedències. Els eneficiats seran els clients i els empresaris, perquè podrem desposar, a curt termini, d'operaris amb un bon rendiment.

La qualitat del Server i del treball no la dóna ni el color ni la cultura, sinó la formació i la bona integració. El futur va arribant.

Xevi Capdevila
President d'AICO

ASSEMBLEA**ELS SOCIS D'AICO CONFIRMEN LA BONA SALUT ACTUAL DEL GREMI**

El dia 13 de febrer els socis d'AICO van ser convocats per la Junta Directiva a l'Assemblea General Ordinària que es va fer a les 8 de la tarda a la sala d'actes de la seu social que, una vegada més, es va fer petita per acollir els professionals que no es van voler perdre les explicacions que la directiva va donar de la seva activitat els darrers dotze mesos.

Després de la benvinguda del president, Xevi Capdevila, el secretari, Josep M. Costa, va llegir l'acte de l'assemblea anterior, que va ser aprovada per tots els assistents sense esmenes.

Tot seguit, el president va iniciar la seva exposició sobre les novetats del barrer any.



Xevi Capdevila va fer una acurada exposició a l'Assemblea.

REUNIÓ AMB ELS MAGATZEMS

Va informar de la reunió amb els magatzems. Va remarcar que es celebrava per setè any consecutiu, amb la participació de gairebé tots els magatzems que tenen seu a la comarca. Concretament, els que volen col·laborar en la revista i el calendari són:

Àlvarez Bertrán,
Cobasa,
Elèctric Servei,
Elèctric Subministres,
Euromat,
ABM,
Coisa,
Diservic SL,
Plana Fàbrega,
Rexel-Novoelectric,
Sencor,
Sicosa,

Sumeva,
Suter
i Termibarna.

Com cada any en parlar d'aquest tema, Xevi Capdevila va recordar que: " en la mesura que sigu possible es bo per a tots mantenir el famós canal de distribució: fabricant – magatzem – instal·lador – consumidor ".

LA JUNTA CONFIRMA QUE ENGUANY ES TORNARÀ A FER LA FESTA DEL SOCI

FESTA DE L'ASSOCIAT

Sobre la festa dels socis, el president va recordar que l'any pasta no es va fer: " perquè varem dedicar tot el treball a acabar les feines pendents, posar a punt les instal·lacions i fer la inauguració. Aquest any –va anunciar- tornarem a recuperar les bones costums: farem la festa ".



Com cada any, la presència de socis va ser notable.

ARQUIMAT

Xevi Capdevila va recordar que el pasta mes d'octubre es va celebrar la tercera edició de la Fira Arquimat que organitza ImpeVic. AICO hi va participar amb un estand per promocionar-se davant els professionals i els particulars que visitaven la nostra. " Donar una bona imatge sempre beneficia al sector i també cal recordar que som un col·lectiu de més de sis mil empreses associades a Ferca ". L'estand ocupava uns 12 metres quadrats. Es van repartir tríptics informatius i es va passar constanment un DVD de presentació del Gremi.

Dins el marc d'Arquimat, AICO va organitzar una xerrada oberta al públic en general sobre l'estalvi d'aigua a la llar.

La intervenció la va fer el president i la van presentar a través de Power-Point; fou una presentació alegre, divertida i animada, amb dades i gràfics. En acabar la seva exposició, Xevi Capdevila va confesar que: " després de l'explicació s'hem van acudir moltes idees, algunes genials; intentarem portar-ne alguna a terme, si la feina ens deixa ".

SUBVENCIONS 2002

Per el 2004 es preveu que torni a sortir la convocatòria del Departament de Comerç de la Generalitat, que si continua en la línia de les convocatòries anteriors, la subvenció és del 20% a fons perdut per l'ampliació – rehabilitació de superfície comercial i per l'adquisició d'equips informàtics.

La Junta Directiva va facilitar tota mena d'informació als socis.

**AQUESTA ÉS LA PLANA WEB D'AICO:
WWW.AICO-GREMI.COM**

LA PÀGINA WEB

A la nostra pàgina web hi trobareu:

- La presentació
- On estem
- L'apartat d'instal·ladors, on hi ha el nom de tots els associats d'AICO, que estan classificats per poblacions
- L'apartat formació , amb informació actualitzada dels cursos i les xerrades que es programen des d'AEFI
- L'apartat col·laboradors , amb les dades dels magatzems de la comarca que col·laboren amb AICO

- A l'espai EINA Revista , ja hi podeu consultar totes les revistes que s'han editat des d'AICO
- A l'espai Serveis , que és nou, hi trobareu l'horari d'atenció al públic dels diferents serveis d'assessorament i consultoria
- L'espai FERCA , on hi estem treballant encara

L'adreça de la web d'AICO és: www.aico-gremi.com



La Junta Directiva va facilitar tota mena d'informació als socis.

HORARIS D'OFICINA

Xevi Capdevila va recordar després els horaris d'oficina del Gremi.

Pel que fa a l'Administració, l'Imma i l'Anna hi són al matí de les 8 a 2/4 de 2 i a la tarda de 3 a 7.

Pel que fa a temes de Formació, l'Eva està a disposició dels socis de les 3 de la tarda a 2/4 de 9 del vespre.

De la mateixa manera, el president va recordar els horaris d'atenció al públic dels diversos serveis d'assessorament i consultoria, que els publiquem a cada exemplar d'aquesta revista.

AICO OFEREIX ALS SOCIS LLOGUER D'EINES I DIVERSOS SERVEIS D'OFICINA

SERVEIS

Xevi Capdevila va recordar a tots els socis les diverses eines que poden obtenir a través del gremi. concretament el taladro, premsa terminals, congelador de tubs. Els serveis, a un preu molt interessant, de fotocopies, enquadernació, plastificació de documents, ordinadors, internet i fax.

AJUNTAMENT DE VIC

Tot seguit, Xevi Capdevila es va referir a la col·laboració d'AICO amb l'ajuntament de Vic, que ha millorat en els darrers temps. Ho va fer amb aquestes paraules: " Des de la inauguració, suposo que a conseqüència del missatge llençat, l'ajuntament de Vic pensa en AICO cada vegada que fa alguna activitat que pot estar relacionada amb nosaltres. En aquest moment, estem col·laborant en una taula de treball per a la redacció d'una ordenança sobre l'estalvi d'aigua a la ciutat de Vic. Concretament hi participem Miquel Cabanas i jo mateix.

De la mà de Pere Castells, estem fent un projecte d'estudi per l'estalvi d'energies a tots els edificis que depenen de l'ajuntament de Vic.

De la mateixa manera, formem part del Fòrum Ambiental Permanent "

Un altre aspecte de la sala d'actes del Gremi en el decurs de l'Assemblea.

EL GREMI JA HA ARRIBAT ALS 263 SOCIS

Xevi Capdevila va informar a l'Assemblea que AICO té 263 associats. Els darrers dotze mesos s'han produït vuit altes. Concretament es tracta de

- Albert Freixa Dorca, de Torelló (Aigua)
- Busmel Instal·lacions, SL, de Centelles (Electricitat, Gas i Calefacció)
- Josep M. Espuña, de Centelles (Electricitat, Aigua i Calefacció)
- Arnau Parés Vilaseca, de Sant Pere de Torelló (Calefacció i Gas)
- Emadeema Instal·lacions, de Roda de Ter (Electricitat, Aigua i Gas)

- Joan Vilalta Aguado, de Manlleu (Electricitat)
- Calefaccions MC, SCP, de Vic (Calefacció i Gas)
- Josep Lopez Rueda, de Santa Maria de Corcó (Aigua)

Pel que fa a les baixes, el darrer any se'n van produir tres:

- Francisco Juan Rivera Aguilar, de Torelló (Canvi de domicili, concretament es va traslladar a Almeria)
- Ramon Valls Gost, de Calldetenes (l'assemblea va acordar el retorn de la derrama, atès que va presentar la documentació que es demana en aquests casos)
- David Vizcaino Heras, de Folgueroles

De la mateixa manera, es va donar de baixa, amb el vot favorable de tots els assistents, a tres empreses que no estan al dia en el pagament de les quotes del gremi, tot i que van ser repetidament advertides.

La Junta va poder informar que el nombre de socis continua en augment

INAUGURACIÓ DE LA SEU D'AICO

Xevi Capdevila va recordar als socis que el dia 23 de maig del 2003, l'honorable conseller de Treball, Indústria, Comerç i Turisme de la Generalitat de Catalunya, Antoni Fernández Teixidor, va presidir la inauguració de la seu del Gremi. També hi eren l'alcalde de Vic, Jacint Codina i Pujols; el president del Consell Comarcal d'Osona, Enric Castellnou; el diputat al Parlament de Catalunya, Jaume Matas; el delegat d'Osona de la Cambra de Comerç, Josep Jutglar i diversos col·laboradors d'AICO.

Capdevila va manifestar que en aquest acte: " varem donar a conèixer AICO als estaments polítics. Varem demostrar que som una associació viva i que la nostra capacitat no té res a envejar a la d'altres col·legis professionals ".

Després, el president va dir que, en el decurs de la inauguració: " el missatge d'AICO va ser clar, net, entenedor i directe ".

Tot seguit va resumir la seva intervenció on va recordar que tot instal·lador és empresari, encara que sigui autònom. Que la formació és vital pel futur. Que hem de participar en qualsevol obra civil que realitzin les administracions a casa nostra. Els instal·ladors constituïm un sector important del benestar social. Finalment va recordar a les autoritats que també: " els instal·ladors també paguem els nostres impostos ".

La resposta del Conseller va ser d'alt nivell. Fernández Teixidor va reconèixer les bones instal·lacions i el treball ben fet. Va destacar la importància dels aprenents. Un punt destacat repetidament per el que aleshores era el conseller de Treball: " els gremis que tenen unes instal·lacions com les vostres es podem contar amb els dits d'una mà ".

FERCA PREPARA UNA CAMPANYA PUBLICITÀRIA MOLT AMBICIOSA

Les diferents comissions van detallar la feina feta els darrers mesos

CAMPANYA FERCA 2004/2005

Xevi Capdevila va informar als socis sobre les campanyes publicitàries que es fan des de Ferca Barcelona. " Aquest cop, la campanya 2004/2005 és molt ambiciosa ", motiu pel qual té una despesa molt important, concretament 120 milions de les antigues pessetes, repartides per 6000 empreses. Es calcula que el preu aproximat per associat serà d'unes 16.000 pessetes, és a dir, 6.000 pessetes aquest any i 10.000 pessetes el 2005. El pagament d'aquest any ja està inclòs en la quota.

Xevi Capdevila que recordar que: " el nostre pes específic a Barcelona és cada cop més important " i va informar que Josep M. Vinyeta va ser nomenat president de la Comissió de Forcem per Catalunya i ara forma part de la comissió a nivell estatal, que està representada per unes 10 empreses instal·ladores espanyoles.

Xevi Capdevila va remarcar que: " el nostre treball està donant els seus fruits ".

Després de la intervenció del president va arribar el torn per a les diverses comissions.

ELECTRICITAT

Josep M. Costa va informar als socis dels temes més destacats en el camp elèctric.

Es va referir al Llibre de Manteniment que " amb la nova proposta d'acord amb l'article 7, apartat 7.1 del Decret de la DGEN, es fa d'obligat compliment ". Va mostrar el model d'imprès proposat de Llibre de Manteniment.

Tot seguit va parlar d'un tema important com la contaminació lumínica, del reglament del registre d'instal·ladors de telecomunicacions, sobre els certificats d'instal·ladors de telecomunicacions, sobre els certificats d'instal·lacions i contractes d'energia solar tèrmica, del REBT i les normes UNE.

AIGUA

Jordi Baranera va parlar de la comissió d'aigua. Es va referir a punts de molt interès com la liberalització dels jocs de claus, les xarxes d'incendi, el butlletí de segona ocupació i finalment va parlar del tema de l'estalvi d'aigua, " que es vol potenciar tant a nivell

domèstic, industrial i municipal ". Va informar de la creació de la Taula de Treball per a la redacció d'una ordenança sobre l'estalvi d'aigua a l'Ajuntament de Vic, en la qual AICO en forma part, juntament amb altres tècnics i professionals.

GAS I CALEFACCIÓ

Josep M. Costa va donar informació de la Comissió de gas. Va recordar que en les inspeccions periòdiques cal fer arribar una còpia del certificat de revisió a la companyia, una altra al titular i que també: " cal enganxar en un lloc visible de la instal·lació, la etiqueta de revisió ben complimentada ".

Després va recordar que cal documentar les queixes o els problemes que un professional pugui tenir.

Tot seguit, Miquel Cabanas va encetar el tema de calefacció i climatització. Es va referir als butlletins IP 03 i ITE, després va parlar de les deficiències més habituals detectades a les instal·lacions tèrmiques dels edificis i de l'aïllament de les canonades.

LA REVISTA

Josep M. Puigdomenech va parlar de la revista EINA que teniu a les mans. Va agrair i recordar les empreses que ajuden al seu suport econòmic per aquest any 2004.

Després, Puigdomenech va dir que: " des de la revista intentem ajudar als instal·ladors a desenvolupar-se culturalment com a persones i, no cal dir-ho, com a professionals ".

Josep M. Puigdomenech va acabar la seva intervenció amb els objectius de la revista: " que en són tres, comunicació, col·laboració i cultura ".

XARXA FERCOM

La reunió va servir també per informar als assistents de temes d'interès com la Xarxa Fercom, sobre la qual es va dir que els butlletins que hi ha són els Certificats de gas i els elèctrics.

L'ASSEGURANÇA PEL 2004

Sobre l'assegurança pel 2004, es va informar que amb l'entrada en vigor del nou Reglament Electrotècnic de Baixa Tensió, s'han incrementat les cobertures de l'activitat de l'instal·lador electricista, equiparant-se amb les primes de les empreses instal·ladors de gas.

La franquícia continua als 150 euros i la responsabilitat Civil Patronal ha passat de 60.101 € (10 milions de pessetes) a 90.151 € (15 milions de pessetes).

A l'entrada a la reunió és va lliurar un DVD que presenta el Gremi, fa un balanç de la feina feta el 2003 per AICO i parla de temes importants com la formació, els serveis i qüestions polític/socials.

En l'aspecte econòmic del Gremi, es va aprovar el pressupost amb uns ingressos i unes despeses de 134.599'00 € (22.395.389 pessetes).

L'assemblea va decidir que la quota per associat per l'any 2004 sigui de 300 €.

LA JUNTA DIRECTIVA

La majoria dels components de la Junta Directiva d'AICO ja fa com a mínim 8 que ocupen els càrrecs.

En aquest sentit, Xevi Capdevila va parlar de la feina i les hores que demana el Gremi. A l'Assamblea de fa un any, els socis van donar la conformitat a que la directiva actual seguís quatre anys més, una circumstància que va ratificar la reunió del dia 13, encara que la Junta va demanar la col·laboració dels socis.

En aquest sentit, es va donar un termini de 15 dies perquè aquell soci que pugui i vulgui s'incorpori a la Junta, i cas de no sortir ningú, serà l'equip de treball qui farà contactes particulars per tal de poder cobrir les necessitats que avui demana el Gremi.

AEFI VA ORGANITZAR MÉS DE SIS-CENTES HORES DE CLASSES DE FORMACIÓ EL DARRER ANY

AEFI VA PROMOURE UN TOTAL DE 31 CURSOS

Tot seguit es va fer l'assemblea d'AEFI.

Es va informar que el darrer any s'han fet 31 cursos. Hi han passat un total de 306 alumnes. Els professors han impartit 638 hores de classe. També destaca que s'han deixat de rebre 18.000 € al no poder justificar cursos, el motiu és que algunes empreses instal·ladors no aporten tota la documentació requerida.

Pel curs 2004 s'hi programaran cursos RBT específics. Cursos d'energia solar a nivell pràctic.

Per assistir als cursos l'autònom s'haurà d'anar-hi acompanyat d'un o més treballadors. Serà gratuït.

Com ja és tradicional, l'Assamblea de Socis d'AICO es va acabar amb un sopar servit a les mateixes instal·lacions del gremi.

OBERTURA DELS NOUS DESPATXOS A LES DEPENDÈNCIES D'AICO**HORARIS D'ATENCIÓ AL PÚBLIC DELS SERVEIS D'ASSESSORAMENT I CONSULTORIA**

Assessories comptables, fiscals, laborals i jurídiques
 MATARÓ ASSESSORS
 Dijous matí, de 2/4 de 12 a 2/4 de 2

Enginyeries
 SANTI ALTIMIRAS
 Dilluns tarda, de 6 a 8 - Dijous matí, de 2/4 de 12 a 2/4 de 2
 COLOMER-RIFÀ
 Dimarts tarda, de 4 a 6 - Dimecres tarda, de 4 a 6

Assegurances
 MERCÈ PAILLISSÉ
 Dimarts tarda, de 3 a 7

Entitats d'inspecció i control
 ICICT
 Dimarts tarda, de 4 a 6 - Dijous tarda, de 4 a 6
 ECA
 Dimecres tarda, de 4 a 6

Prevenió de riscos laborals
 CATALANA DE PREVENIÓ
 Dimarts , hores convingudes - Dijous tarda, de 4 a 7

CALEFACCIÓ**ALTERNATIVES PER TREURE EL FRED DE CASA**

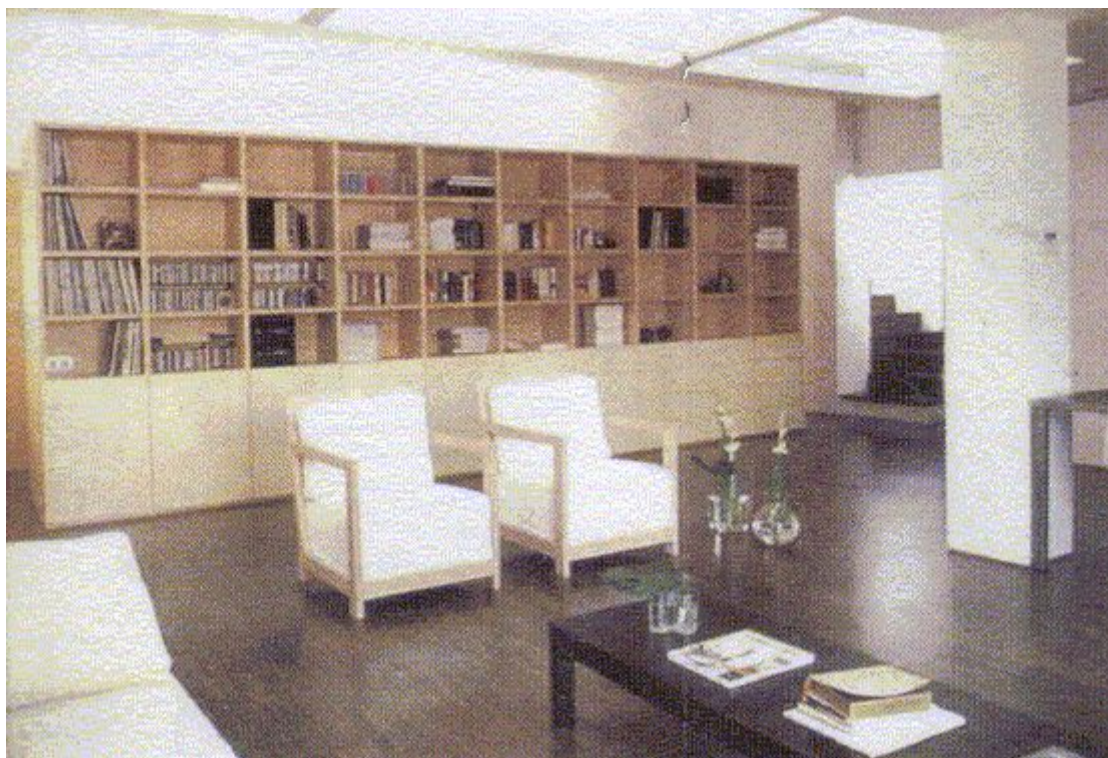
El clima, el disseny, les finestres, l'orientació, el mar, la vegetació, l'entorn, són factors que influeixen decisivament en la temperatura ideal de la llar. Per obtenir el màxim grau d'eficiència, confortabilitat i benestar a la vivenda no n'hi ha prou d'instal·lar un determinat sistema de calefacció, sinó que convé resoldre abans aquests requisits i cal orientar els clients en aquest sentit.

L'arquitectura bioclimàtica (la que integra en el disseny aspectes climàtics circumdants amb l'objectiu d'aconseguir el màxim confort tèrmic i lumínic amb el menor consum possible) i les energies renovables (panells solars, panells fotovoltaics, sistemes de biomassa) proposen solucions energètiques eficaces i eficients.

Quin sistema és el millor? Totes les opcions presenten avantatges i inconvenients. Cada una aporta unes qualitats i les seves especificacions tècniques. Abans d'arribar a una conclusió cal resoldre unes incògnites referents al consum, el cost de la instal·lació, els possibles efectes contaminants, les dimensions de la casa... Una vegada resoltos tots aquests dubtes, arriba el moment de decidir.

PER A TOTS ELS GUSTOS

Hi ha molts sistemes de calefacció. El gas natural és un dels combustibles més utilitzats per la població. És una energia neta, eficaç i no contaminant. A més, el cost de la instal·lació s'amortitza ràpidament gràcies a l'estalvi que ofereix. També destaca per la comoditat, ja que l'usuari no s'ha de preocupar per l'emmagatzematge, la distribució i el manteniment. El gas natural proporciona confortabilitat, permet regular la calor de les habitacions de la casa i es pot utilitzar tant per a calefacció com per produir aigua calenta, com per la cuina.



Amb una potència calorífica superior al gas natural i un cost inferior al d'aquest segons el tipus d'instal·lació i depenen del sistema d'emmagatzematge, el gas propà representa una alternativa molt vàlida. El combustible es pot emmagatzemar en recipients petits o en un dipòsit fix (individual o col·lectiu i centralitzat).

Des del punt de vista econòmic, el combustible més barat és el gasoil C, encara que presenta l'inconvenient que no serveix per la cuina i és complicat d'emmagatzemar.

El carbó i la llenya són sistemes tradicionals que tenen un risc elevat, ja que no hi ha controls eficaços sobre ells.

Gràcies a la tarifa nocturna (el preu del quilovat és prop de la meitat de la tarifa normal) i als acumuladors de calor, l'energia elèctrica és avui un sistema competitiu. Els avantatges més notables de l'electricitat es troben en l'escàs manteniment i fàcil instal·lació. A més, és molt confortable neta i segura.

El sòl radiant (utilitza l'aigua com a transmissor de calor) ofereix la superfície més gran de calefacció, ja que la instal·lació es distribueix per tot el terra de la casa mitjançant canonades internes.

El mercat ofereix també les últimes innovacions en sistemes de calefacció per a l'àmbit domèstic, les estufes i els radiadors, així com altres sistemes emissors de calor. Una opció molt en voga són els climatitzadors d'aigua calenta.

PER ESTALVIAR ENERGIA A LA LLAR

La web de l'Institut per a la Diversificació i Estalvi de l'Energia IDAE (www.idea.com), ofereix algunes pautes als consumidors per estalviar energia en els sistemes de calefacció a la llar.

- Apagar la calefacció a la nit i no encendre-la al matí fins que casa estigui ventilada i s'hagin tancat les finestres.
- Tancar els radiadors que no es necessitin per mantenir el benestar a casa i apagar completament la calefacció si ha d'estar desocupada només un dia.
- Instal·lar vàlvules termostàtiques als radiadors o un regulador per a la caldera. És fàcil de col·locar i s'amortitza ràpidament.
- Mantenir la temperatura de la casa entre 20 i 23 graus.
- No abusar de la calefacció. A més de ser perjudicial per a la salut, cada grau que augmenta la temperatura es consumeix entre un 6% i un 7% més.
- Entre 15 i 17 graus de temperatura sol ser suficient per dormir, tot i que els nens i les persones grans en poden necessitar una mica més.

ALGUNS CONSELLS PRÀCTICS PER MANTENIR LA CALOR

- Les parets. El fred penetra a casa per qualsevol racó. Per evitar aquesta intrusió, convé aïllar les parets que estan en contacte amb l'exterior.
- El sostre. La quantitat més gran de calor que es perd per aquí. Les cobertes a dues aigües redueixen la pèrdua de calor al formar una cambra d'aire. Un altre mètode d'aïllament és col·locar un fals sostre de plaques de guix laminat i un material aïllant al seu interior.
- Les finestres. Fins a un 40% de la calor s'escapa per les finestres de la vivenda. El doble vidre (amb alumini o PVC) és el millor sistema per evitar aquestes pèrdues. Col·locar ribets, segellar els vidres amb massilla o silicona i abaixar les persianes quan se'n va la llum, és una altra solució.
- Les persianes. El fred aprofita la caixa on s'enrotlla la persiana per entrar a casa. Una bona solució és aïllar la zona amb panells de suro i segellar les esclotxes amb masilla o silicona.

- Altres recomanacions. Ventilar la casa durant 10 minuts (no més) si l'ambient està carregat. Utilitzar acumuladors de calor nocturns (quan la llum costa la meitat), que mantenen la casa calenta durant 24 hores.

LA CONFERENCIA

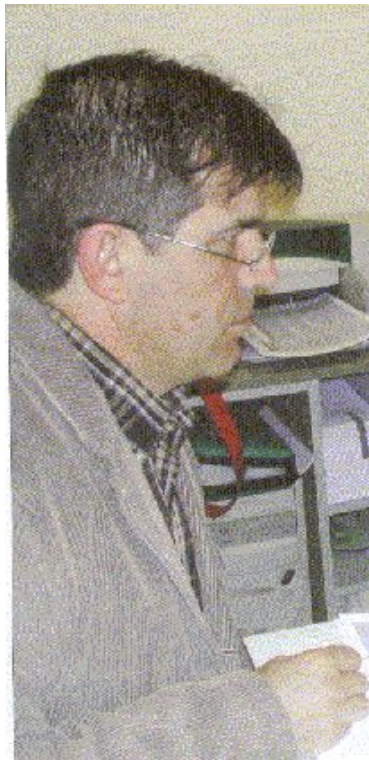
XEVI CAPDEVILA PARLA A ARQUIMAT SOBRE "ESTALVI D'AIGUA I ENERGIA A LA LLAR"

Dins el marc de la fira Arquimat i més concretament dins les jornades "Els arbres i la ciutat" (la nova cultura de l'arbre) que organitzava l'Ajuntament de Vic, el president d'AICO, Xavi Capdevila, va pronunciar una conferència sobre "Estalvi d'aigua i energia a la llar". La intervenció va ser seguida amb interès pel públic que omplia la sala d'actes del recinte firal El Sucre. La importància del tema ens convida a reproduir la xerrada del nostre president, atès que ofereix un seguit de dades que poden ser interessants per als nostres clients.

La intervenció del president Xevi Capdevila va començar amb la projecció d'un DVD on s'explica que és el gremi i les funcions que fa.

Tot seguit, el president va facilitar un seguit de dades sobre el consum d'aigua, destacant-ne que és en el camp domèstic on les xifres són més importants i, per aquest motiu, cal incidir sobre els consumidors per reduir-ne els consums.

Xevi Capdevila argumentava: "El benestar es mesura pel consum de quilowats d'electricitat i metres cúbics d'aigua. Com més alt és aquest consum més benestar hi ha, però els experts ens diuen que això inevitablement s'acabarà i per això ara correm-hi tots. El fet d'augmentar els consums d'aigua comporta la construcció de plantes desaladores d'aigua, més embassaments, trasvassaments d'aigua, sobreexplotació dels aqüífers... Tot això vol dir contaminació de fonts, cobrir pobles sencers sota les aigües dels pantans, eixugar rius i conques. Nosaltres, com instal·ladors i consumidors alhora no estem al marge d'aquesta realitat i hem de vetllar pel futur dels nostres fills per tal d'evitar que només puguin veure aigua neta a la secció d'aigües minerals dels supermercats.



Xevi Capdevila, el president d'AICO, va parlar sobre el consum d'aigua

EL SISTEMA D'AIXETES MONOCOMANDAMENT PERMET ESTALVIAR AIGUA

Els instal·ladors hem de col·laborar a fer unes instal·lacions que malgastin sense perdre comoditat i benestar. Hem de poder fer sostenible l'increment del benestar millorant l'aprofitament de l'aigua com a recurs natural limitat que és.

Tot seguit voldria donar-vos una sèrie de consells pràctics d'estalvi d'aigua, que comencen per modificar una mica els nostres hàbits de comportament i que ens poden ajudar a aquest estalvi sigui una realitat.

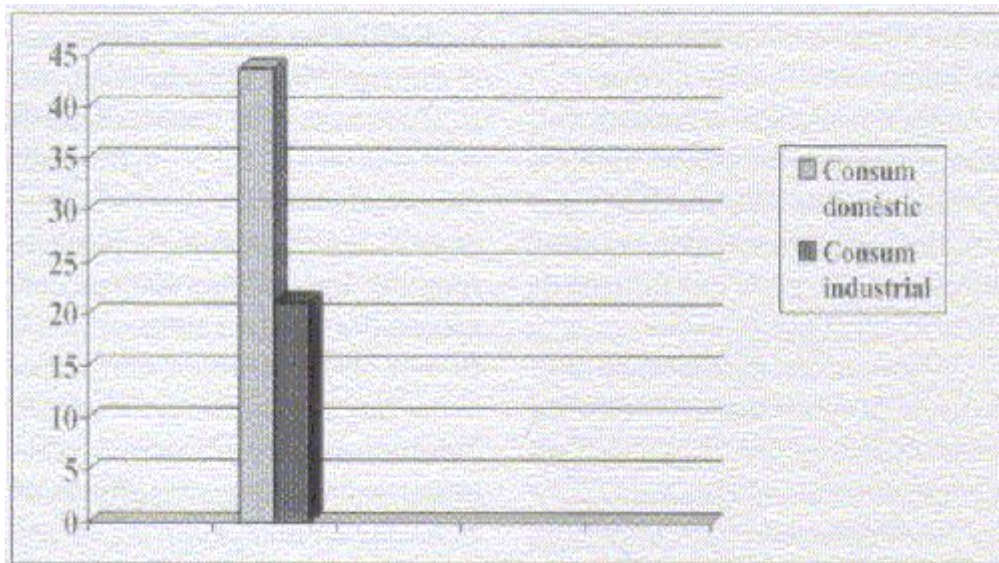
Una forma senzilla és tancar l'aixeta quan no necessitem l'aigua:

- Tancant aixeta mentre ens rentem les dents estalviarem prop de 20 litres.
- És millor prendre una dutxa que un bany.
- Tancant l'aigua mentre ens ensabonem pot estalviar 25 litres.- Per rentar els plats a l'aigüera és millor omplir les piques que fer-ho amb l'aixeta oberta.
- No descongelem els aliments amb aigua, traiem-los amb temps suficient.

- L'aigua que fem servir per a bullir els aliments, a vegades es pot aprofitar per regar les plantes que tenim al balcó.
- Els sistemes d'aixetes monocomandament permet estalviar aigua en reduir el temps necessari per trobar la temperatura ideal. Tots els sistemes termostàtics, tant a la sortida de l'escalfor com a les aixetes, milloren l'estalvi d'aigua ja que regula la barreja en funció de la temperatura que fixem.

El muntatge d'airejadors i reductors de cabal a les aixetes permeten reduir aproximadament un 49% d'aigua sense restar comoditat a l'usuari.

Una de les exigències en el moment de renovar les aixetes del bany o de la cuina és que el nou model porti regulador de cabal.



EVITAR PÈRDUES I FUITES A L'INSTAL·LACIÓ

- Es molt important portar un acurat manteniment de les nostres instal·lacions.
- Quan es detecta una pèrdua d'aigua gota a gota en una aixeta o en un inodor, cal avisar un professional per reparar l'avaría. Aquestes pèrdues representen cada any un percentatge molt alt de malgastament d'aigua.
- Quan es detecti una fuga en una canonada, per petita que sigui i encara que no provoqui cap efecte estètic, cal avisar a qui correspongui per procedir a la seva reparació.
- No deixem escapar aigua.

ESTALVI D'AIGUA PER A UN BON US DELS INODORS

- Anar substituint els models antics, que gasten entre 10 i 15 litres per servei, pels actuals que solen buidar uns 6 litres. La normativa espanyola fixa aquesta capacitat en 9 litres amb l'aplicació de norma UNE 67-001-88, cosa que no ajuda gaire.
- No hem d'utilitzar l'inodor com a paperera perquè ajudem a contaminar les aigües residuals i en dificultem la seva depuració. L'oli que s'escapa de la pica de cuina, s'hauria de portar a la deixalleria.

UTILITZACIÓ DE PRODUCTES DE NETEJA

- És important que tots els productes que utilitzem per a la neteja siguin biodegradables.
- La quantitat a utilitzar ha de ser l'estrictament necessària.
- Els productes anticàlç els hem d'utilitzar al mínim, afecten als microorganismes que són tant necessaris per a la depuració de les aigües.

LA IMPORTÀNCIA DE LA UTILITZACIÓ DELS ELECTRODOMÈSTICS PER A L'ESTALVI ENERGÈTIC

- Rentadora: cada vegada que la fem servir utilitza uns 80 litres i d'1 a 2 kw. d'electricitat per escalfar l'aigua amb un programa estàndard de cotó de 60 graus. Podem estalviar fins a 20 o 30 litres si ajustem el programa a sintètic o roba delicada, o si no fem el preentat quan no cal.

S'ha d'utilitzar sempre a plena càrrega quan es tracti de màquines on no es pot regular. Cal tenir en compte, però, que els programes de mitja càrrega que porten incorporades algunes màquines o gasten la meitat sinó un 20% menys.

- Rentavaixelles: el consum d'aigua per rentar un cobert amb els plats i els gots que s'utilitzen per un dinar és aproximadament de 2 litres, és a dir, gasta una mitjana de 20 a 35 litres per rentada.
- Assecadora: és important col·locar-hi la roba com més centrifugada millor perquè d'aquesta manera disminueix el consum.

Si utilitzem els electrodomèstics tal i com ens indica el fabricant, és a dir, a un cent per cent de la seva càrrega, estalviarem prop d'un 25% d'aigua i d'energia.

A l'hora de renovar els electrodomèstics cal escollir els que siguin de baix consum energètic, de càrregues regulables i que, en el cas de les rentadores, compleixin la normativa europea de 65 litres de consum d'aigua per rentada i de 1.035 km. Això ens aportarà un estalvi d'uns 8000 litres d'aigua a l'any per habitatge.

Pel que fa al rentavaixelles ha d'aconseguir els 1'85 litres per cobert, sense pre-entada i de 45 a 50 graus són suficients per a un bon rentat.

HI HA SISTEMES PER EVITAR QUE EL REC AUTOMÀTIC FUNCIONI QUAN PLOU

ESTALVI EN JARDINS PRIVATS, PÚBLICS I PISCINES

Tots hem estat espectadors de com sota un xàfec d'estiu, d'aquells que cau aigüa a botes i barrals, s'engega el reg automàtic de jardins i rotondes i plou sobre mullat; d'això se'n diu llençar l'aigua, fins i tot fa mal al cor. Hi ha sistemes per evitar que això passi, per exemple, sistemes de rec amb sensors d'humitat, de manera que, en ploure, no és posarà en marxa.

S'ha d'evitar regar a les hores de calor, perquè augmenta l'evaporació de l'aigua i se'n perd una part important.

Per poder conservar al màxim la humitat, a l'estiu convé tallar la gespa a una mida més alta de l'habitual. Això ens redueix el rec i potenciem l'estalvi.

També és important que la vegetació que tinguem al nostre jardí i a les terratxes dels balcons i terrasses siguin espècies adaptades al nostre clima mediterrani, perquè tenen menys necessitat d'aigua i suporten el clima sec de l'estiu.

Si vivim en una casa podem recuperar l'aigua de la pluja a través de dipòsits i cisternes. Això ens permetrà poder regar el nostre hort ecològic, tant de moda, amb aigua sense tractament químic i amb adobs naturals. A més, podem regar el jardí amb aigua que no ha estat captada d'un riu, bombada a la planta de tractament i distribuïda per la xarxa de consum i que, per aquest motiu, no haurà passat pel nostre comptador.

Si un cop utilitzada la piscina la tapem, netegem sovint l'aigua i li fem un bon tractament químic, minimitzarem l'evaporació i no hauré de canviar l'aigua durant un període de temps llarg.

CONSUM MITJÀ D'AIGUA PER A USOS DOMÈSTICS	
- Consum pr persona/dia: 126 litres, que equivalen a 91 m ³ l'any.	
- Consum sanitari: 50% del total	
AIGUA QUE FEM SERVIR QUAN:	
Reguem la gespa	400 l/m ²
Rentem el cotxe	400 litres
Omplim la banyera	150-200
Fem una rentadora	60-90
Ens dutxem	20-80
Utilitzem el rentavaixelles	18-30
Rentem els plats a mà	15
Ens rentem les mans	2-18
Ens rentem les dents	2-12
Ala cuina i per beure	10
Fem la neteja de la casa	10
Buidem el dipòsit del vàter	6-10
Dades de l'Agència Catalana de l'Aigua	

COM VIURE TOT UN DIA ESTALVIANT. ESTALVIAR ENERGIA, UNA MANERA DE VIURE.

UN DIA ESTALVIANT

Les set del matí. Toca el despertador. Peus a terra, comença una nova jornada. Obro la persiana perquè entri la llum del dia, així puc apagar els llums. Tinc molta sort que casa meva estigui orientada al sud.

Les set i deu. He fet el mandra 10 minuts. M'aixeco a fer pipí, premo el polsador de buidat de la cisterna del wc de mig dipòsit, així només llenço tres litres d'aigua. Em vaig a dutxar, ara jo no em banyo. Engego l'aixeta i surt aigua a pressió, ningú no diria que hi ha un airejador per reduir cabal. L'aigua surt calenta molt ràpid perquè el termo es molt a prop dels punts de consum.

Dos quarts de vuit. Estenc la tovallola perquè s'assequi, així no l'he de rentar cada vegada. Em vesteixo i ventilo l'habitació just deu minuts per renovar l'aire i no perdre massa escalfor.

Dos quarts i cinc de vuit. Obro la nevera per agafar la llet i veig que hi ha molt gel al congelador (l'hauré de descongelar, perquè sinó gasta molt i rendeix poc). Esmorzo i faig servir el forn microones, que gasta molt poc, per escalfar la llet.

Tres quarts de vuit. Acabo d'omplir totalment el rentaplats i l'engego. Faig servir un programa curt perquè els estris no són gaire bruts.

Les vuit. Omplo la rentadora fins a la seva capacitat màxima i aniré a estendre la roba perquè s'asequi al sol. Els pisos d'avui dia no estan pensats per estendre enlloc.

Dos quarts de nou. És l'hora de marxar, sinó faré tard. Això sí, abans revisaré la casa que no fos que m'hagi deixat cap llum obert, el wàter mal tirat, una aixeta degotant o una finestra oberta.

Dos quarts d'una. Un amic m'ha demanat que l'acompanyi a comprar un rentaplats. Mirem els distintius d'eficiència energètica i es queda amb aquell que la té més bona (que a sobre no és més car). Tots els electrodomèstics tenen aquesta característica.

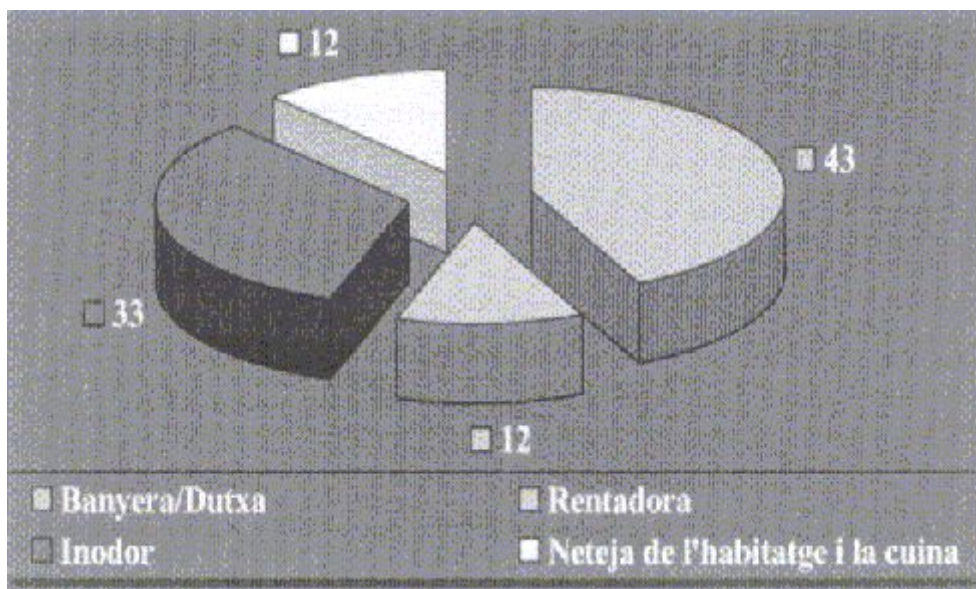
Les set del vespre. He sortit de la feina i vaig cap a casa. És fosc i fa fred. Sort que tinc la casa ben aïllada i les finestres ajusten. Atès que no s'ha refredat gaire només cal engegar la calefacció una estona, just per poder estar be amb un jersei còmode.

Les nou del vespre. Faig el sopar. Vull menjar pasta. Poso al foc una olla ben tapada perquè així bulli abans i sense que les flames del cremador no surtin de la base de l'olla, perquè no serveix de res. Poso a fer un rostit al forn per demà i una estona abans que s'acabi la cocció ja paro el forn per aprofitar la calor residual. Per mirar si cou be engego el llum del forn i no obro la porta per no perdre calories. Per cert, la TV que engegat quan he arribat l'he parada mentre feia el sopar, total perquè no se la miri ningú...

Les deu. M'assec al sofà per veure la pel·lícula.

Dos quarts de dotze de la nit. Em rento les dents tancant l'aixeta mentre no necessito l'aigua i me'n vaig a dormir.

Fins demà.



NETEJA

No és convenient rentar patis, terrasses i cotxes amb mànega.

Es pot utilitzar escombres i altres estris per reduir el consum d'aigua.

Si volem rentar el cotxe, o be una moto, una bicicleta, etc., cal utilitzar sistemes de neteja de pressió, que estalvien aigua, tenint en compte que el cabal màxim que dona un comptador estàndard de vivenda és de 3500 l/hora, utilitzar la mànega d'aigua amb sortida lliure pot arribar a gastar 450 litres en 10m.

Es millor utilitzar túnels de rentat o rentacotxes, on el consum d'aigua disminueix, atès que consumeixen uns 50 litres per rentat aproximadament, que després d'un procés senzill de depuració, una part es torna a utilitzar.

EL VERIABLE PAPER DELS INSTAL·LADORS

Un cop donats aquests consells, m'agradaria exposar realment quin paper tenim els instal·ladors.

Som instal·ladors del ram de l'aigua, l'electricitat, del gas, de la climatització, tant calefacció com aire condicionat, de instal·lacions contra incendis, aparells de pressió, instal·lacions d'aire comprimit... el nostre món és la conducció i l'utilització de l'energia. Per tant, i tant sols sigui per l'experiència que et dona fer una feina que estimes dia a dia, i si, a sobre la formació que rebem continuadament, ens porta a tenir un coneixement de les instal·lacions i els seus problemes gairebé millor que ningú. El consumidor se n'ha d'aprofitar i consultar. Cal demanar al nostre instal·lador habitual que qualsevol consell per poder millorar, mantenir, ampliar, instal·lar... ell és el metge de capçalera de les nostres instal·lacions.

Amb aquesta ponència, AICO voldria haver col·laborat a assolir una societat energèticament i ecològicament sostenible. Si amb aquest granet de sorra ho hem aconseguit ens donem per satisfets. Aquí acabo el meu estalvi d'aigua i d'energia a la llar.

EMPRESARIAL**LES FESTES LOCALS DE L'ANY 2004 A TOTS ELS POBLES DE LA COMARCA D'OSONA**

Tot seguit publiquem la relació de les festes locals de l'any 2004 a tots els pobles d'Osona. També publiquem les festes d'altres poblacions. Les festes nacionals són l'1 i 6 de gener, 9 i 12 d'abril, 1 de maig, 24 de juny, 11 de setembre, 12 d'octubre, 1 de novembre i el 6, 8 i 25 de desembre.

ALPENS 24 de febrer i 27 de setembre	ORISTÀ 20 de gener i 30 de novembre	SANTA EULÀLIA DE RIUPRIMER 6 de setembre i 10 de desembre
BALENYÀ 21 de gener i 23 d'agost	RAVAL DE SANT FELIU 13 i 14 de setembre	SANTA MARIA DE BESORA 25 de juny i 13 de setembre
EL BRULL 31 de maig i 11 de novembre	TORRE D'ORISTÀ 16 de gener i 8 de setembre	L'ESQUIROL 8 d'abril i 31 de maig
CALLDETENES 31 de maig i 24 de setembre	PERAFITA 2 de febrer i 29 de juny	CANTONIGROS 8 d'abril i 31 de maig
CENTELLES 1 de setembre i 31 de desembre	PRATS DE LLUÇANÈS 22 de gener i 25 de juny	SANT MARTÍ DE SESCORS 8 d'abril i 11 de novembre
COLLSUSPINA 2 i 3 d'agost	RODA DE TER 31 de maig i 23 de setembre	SEVA 19 de març i 31 de maig
ESPINELVES 31 de maig i 26 de juliol	PRUIT 29 i 30 de setembre	SOBREMUNT 15 de maig i 11 de novembre
FOLGUEROLES 31 de maig i 13 de setembre	RUPIT 29 i 30 de setembre	SORA 25 de maig i 29 de juny
GURB 31 de maig i 30 de novembre	SANT AGUSTÍ DE LLUÇANÈS 25 d'agost i 28 de setembre	TARADELL 20 de gener i 25 d'agost
LLUÇÀ 31 de maig i 10 de desembre	SANT BARTOMEU DEL GRAU 31 de maig i 24 d'agost	TAVÈRNOLES 23 d'abril i 3 d'agost
MALLA 22 de gener i 31 de maig	SANT BOI DE LLUÇANÈS 20 de maig i 28 de setembre	TAVERTET 8 d'abril i 10 de juliol
MANLLEU 8 d'abril i 31 de maig	SANT HIPÒLIT DE VOLTREGÀ 6 i 8 de setembre	TONA 31 de maig i 30 de novembre
LES MASIES DE RODA 31 de maig i 23 de setembre	SANT JULIÀ DE VILATORTA 8 d'abril i 31 de maig	TORELLÓ 31 de maig i 20 de setembre
LES MASIES DE VOLTREGÀ 12 de juliol i 8 de setembre	SANT MARTÍ D'ALBARS 11 i 12 de novembre	VIC 31 de maig i 5 de juliol
LA GLEVA 6 i 8 de setembre	SANT MARTÍ DE CENTELLES 31 de maig i 7 de desembre	VIDRÀ 13 de gener i 27 de setembre
VINYOLES 12 de juliol i 8 de setembre	SANT PERE DE TORELLÓ 29 de juny i 27 de setembre	VILADRAU 8 de setembre i 11 de novembre
MONTESQUIU 31 de maig i 7 de setembre	SANT QUIRZE DE BESORA 31 de maig i 16 de juny	VILANOVA DE SAU 8 d'abril i 31 de maig
MUNTANYOLA 16 de juny i 3 d'agost	SANT SADURNÍ D'OSOMORT 15 de maig i 16 de setembre	BARCELONA 31 de maig i 24 de setembre
OLOST 31 de maig i 16 d'agost	SANT VICENÇ DE TORELLÓ 22 de gener i 6 de setembre	RIPOLL 12 i 13 de maig
SANTA CREU DE JOTGLAR 31 de maig i 14 de setembre	SANTA CECÍLIA DE VOLTREGÀ 8 d'abril i 22 de novembre	AIGUAFREDA 31 de maig i 7 de setembre
ORÍS 25 d'agost i 20 de setembre	SANTA EUGÈNIA DE BERGA 31 de maig i 6 de setembre	

	DENOMINACIÓ	HORARI	DATA INICI
CARNETS	CARNET D'AIQUA (5 Mesos)	Dimecres de 18:00 a 22:00 hores	28 de Gener
	CARNET DE CALIFACCIÓ I CLIMATITZACIÓ (8 Mesos)	Dijous de 18:00 a 22:00 hores	22 de Gener
	CARNET ELECTRIC (5 Mesos)	Per determinar	
	CARNET DE GASIG II (7 Mesos)	Dimarts de 18:00 a 22:00 hores	16 de Març
SOLDADURA	TIG (20 Hores)	Dilluns i Dimecres de 19:00 a 21:00 hores	22 de Març
	MMA (20 Hores)	Dilluns i Dimecres de 19:00 a 21:00 hores	3 de Maig
	MIG (20 Hores)	Dilluns i Dimecres de 19:00 a 21:00 hores	7 de Juny
RISCOS	PREVENCIÓ RISCOS LABORALS (30 hores)	Grup 1 Dimarts i Dijous de 18:00 a 21:00 hores	20 de Gener
		Grup 2 Dilluns i Dimecres de 17:00 a 20:00 hores	19 d'Abril
		Grup 3 Dimarts i Dijous de 19:00 a 22:00 hores	20 d'Abril
	PREVENCIÓ RISCOS LABORALS (20 hores)	Grup 1 Dimarts i Dijous de 19:00 a 21:30 hores	2 de Març
Grup 2 Dilluns i Dimecres de 20:00 a 22:00 hores		15 de Març	
RST	RST - EDIFICIS (16 Hores)	Grup 1 Dilluns i Dimecres de 17:00 a 20:00 hores	1 de Març
		Grup 2 Dilluns i Dijous de 17:00 a 20:00 hores	18 de Març
	RST - LOCALS PUBLICA CONCURRENCIA (16 Hores)	Dilluns i Dijous de 18:00 a 21:00 hores	14 d'Abril
	RST - INDUSTRIA (16 Hores)	Per determinar	
OFIMÀTICA	WINDOWS, WORD, EXCEL I POWERPOINT (50 Hores)	Grup 1 Dilluns i Dimecres de 19:30 a 21:30 hores	19 de Gener
		Grup 2 Dilluns i Dimecres de 15:00 a 17:00 hores	19 de Gener
		Grup 3 Per determinar	
	WORD I EXCEL AVANÇAT (30 Hores)	Divendres de 18:30 a 21:30 hores	2 d'Abril
	ACCESS (40 Hores)	Per determinar	
	INTERNET I CORREU ELECTRÒNIC (16 Hores)	Grup 1 Per determinar	
Grup 2 Per determinar			
Grup 3 Divendres de 19:30 a 21:30 hores		23 de Gener	
MECANOGRAFIA ASSISTIDA PER ORDINADOR (50 Hores)	Dimarts de 19:00 a 21:00 hores	23 de Març	
FER.COM	FER.COM I INTERNET (16 Hores)	Divendres de 15:00 a 17:00 hores	23 de Gener

EMPRESARIAL

EL CONVENI DEL METALL JORNADA DE TREBALL, FESTES I VACANCES

Tot seguit publiquem alguns articles corresponents al conveni del Metall pels anys 2003-04.

L'article 47 parla de la jornada laboral.

Per als anys 2003 i 2004, la jornada es fixa en mil set-cents seixanta hores de treball efectiu (1760).

Per l'any 2005, la jornada laboral es fixa en mil set-cents cinquanta-vuit hores de treball efectiu (1758).

Per l'any 2006, la jornada de treball es fixa en mil set-cents cinquanta-dues hores de treball efectiu (1752).

Això sens perjudici dels drets adquirits pel personal al servei de les empreses que tinguin establertes, en la data d'entrada en vigor d'aquest Conveni, unes condicions més favorables (jornada, festes, etc.), de les quals estiguessin gaudint com a situació més beneficiosa.

Per causes econòmiques, organitzatives, tècniques o productives es pot acordar entre la direcció d'empresa i la representació legal dels treballadors la distribució irregular de la jornada al llarg de l'any, adaptant-la a les condicions del mercat. Aquesta distribució ha de respectar, en tot cas, els períodes mínims de descans diari i setmanal que la llei preveu. Es poden superar les 9 hores diàries, però es recomana que no se superin les 10 hores diàries, i que es respecti el descans entre jornades. En tot cas, s'ha de respectar el límit de la jornada en còmput anual que es pacta en el Conveni.

Amb independència d'allò establert en el paràgraf anterior, i a fi d'evitar un altre tipus de mesures de reestructuració externa, es podrà acordar entre la direcció de l'empresa i els representants legals dels treballadors una distribució irregular que generi una borsa horària, sent la seva disponibilitat, preavis i compensació, la que acordin les parts.

En el cas que la prestació parcial de la borsa horària no pugui realitzar-se dins de l'any natural en el que es va generar, la seva prestació, llevat de pacte horari, no haurà de superar el primer quadrimestre de l'any següent; en el cas que quedés un restant pendent de realització i fos absorbit per l'empresa no afectarà al còmput total d'hores de treball efectiu aquest any.

VACANCES

Els treballadors compresos en l'àmbit d'aplicació d'aquest conveni gaudeixen d'un total de 30 dies naturals de vacances retribuïdes a l'any, i cal procurar que, excepte pacte en contra, aquestes comencin en dilluns no festiu, excepte les vacances que s'iniciïn els dies 1 o 16 del mes.

Independenment del que estableix el paràgraf anterior, les empreses han de donar compte als seus treballadors del pla de vacances que preveu la seva organització tres mesos abans.

En el supòsit que el permís de maternitat/paternitat coincideixi amb el període vacacional legalment establert a l'empresa aquest període es disfrutarà amb posterioritat.

ELS MOROSOS AMENACEN LES EMPRESES CATALANES: COM EVITAR-LOS

Diuem que si mirant cap endavant no es veu que la banca té morosos, és perquè són darrere, amb Hisenda i la Seguretat Social; però com resulta que Hisenda diu que tampoc no en té, no hi ha cap més solució: els morosos ja són a les empreses.

Un informe del Fòrum Financer d'Experts en Xarxa, afirma que l'estratègia evasiva completa del morós consta de cinc fases que comencen amb la lletra D:

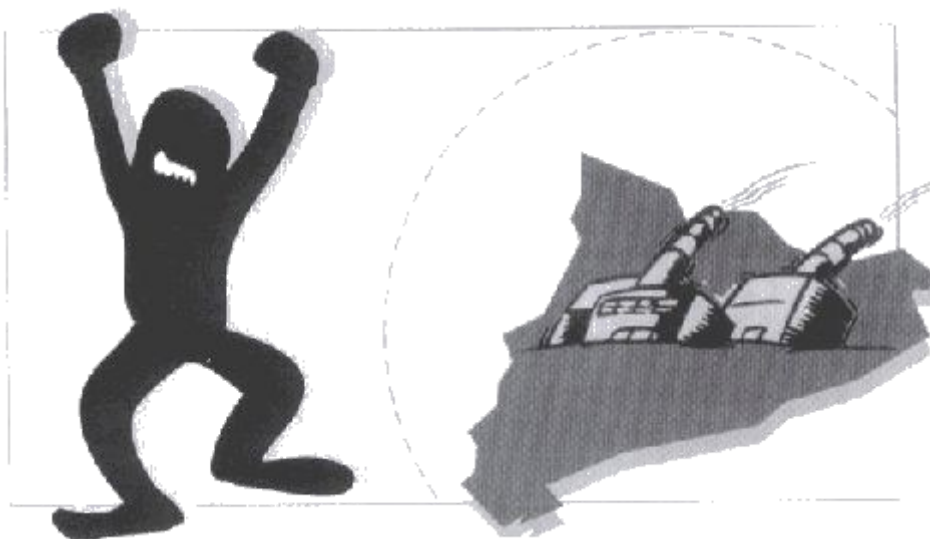
DEMORA: s'ha de retardar el pagament tant com es pugui, el temps sempre corre a favor seu.

DILATACIÓ: donar allargues a l'interlocutor.

DESÀNIM: no cedir mai i intentar provocar la confusió.

DISSUASIÓ: fer l'efecte que s'està perdent el temps.

DESISTIMENT: que es renunciï de manera definitiva al cobrament.



Aquest és el plantejament del morós professional, que intentarà sempre arribar fins a l'última fase: el desistiment del creditor. Els petits morosos i mals pagadors es conformen a arribar a la segona fase, la dilatació: és a dir, el deutor es limita a demorar els pagaments i dilatar l'acord de reemborsar el deute.

El creditor no ha de caure en la trampa del morós: ha de detectar a temps la seva estratègia. Per això aconsellem seguir els passos següents:

- Ser plenament conscient de l'estratègia del morós i estar preparat per combatre-la.
- Ser inassequible als descoratjament.
- No cansar-se mai d'insistir.
- No perdre els nervis.
- No caure en la frustració si no s'obtenen resultats a curt termini.
- Insistir en la reclamació de recobrament.
- No deixar cap escapatòria al morós.
- Fer veure al morós que no el deixarem tranquil fins que no pagui el deute.

CAL ANAR EN COMPTE AMB ELS NEGOCIS FÀCILS I ELS COMPRADORS SENSE AVALS

Si no tenim prou força mental per a portar a terme aquesta estratègia, el millor és acudir a una firma especialitzada que realitzi aquesta tasca d'una manera freda i professional. També s'ha d'anar amb compte amb l'empresa a la qual es lliuren els deutes.

Les empreses agrupades a Angeco, la patronal a la qual pertanyen les empreses grans i serioses de recobriment, tenen firmat un codi ètic i deontològic, homologat a escala europea, que prohibeix pràctiques com disfressar-se per cobrar, la coacció o el seguiment. Compte també amb les empreses que demanen pagaments per endavant i despeses de gestió per iniciar la seva feina. Una bona part d'elles no arriba ni a iniciar aquesta tasca i sobreviu amb els fixos inicials dels clients incauts.

En una firma professional, la tendència és negociar una comissió sobre la part recuperada.

Hi ha sectors propensos al morós professional. El més normal és que els morosos facin una comanda modesta de prova i la paguin religiosament en un termini, per després fer una comanda molt més important i no donar senyals de vida.

Així doncs, s'ha d'anar amb compte amb els negocis fàcils.

PERFIL DEL MORÓS RECALCITRANT

- * Empresari (emprenedor, professional liberal).
- * Home entre 35 i 55 anys.
- * Amb diverses marques comercials (però, a la vegada, sense raó social).
- * Amb bona presència.
- * Múltiples projectes inconnexos.
- * No pagador des de la primera factura.
- * Tendència a implicar-hi terceres persones. Mai no diu que no paga, sinó que atribueix la causa de la seva morositat a uns altres, a causes externes: el banc, la factura mal feta, algú que no li paga, etc.
- * Sense propietats al seu nom.
- * Caràcter afable, cau bé.
- * Urbà.
- * Personalitats múltiples.
- * Situació familiar irregular (ni casat ni solter).
- * Conegut en els àmbits socials de la seva zona, però aprofita els canvis en la direcció de sucursals, noves empreses, nous negocis, etc.
- * Sol planificar la seva estratègia amb operacions de mitjà i alt import.

DECÀLEG CONTRA EL MORÓS PROFESSIONAL

- * Documentar les transaccions: contractes, albarans, ordres de compra firmades amb signatura autoritzada, etc.
- * Fixar normes de pagament segons mercaderia o serveis: pagaments per endavant en mercaderies que es deterioren, avançaments en despeses suportats per tercers, pagaments parcials d'honoraris per endavant, ajornaments amb fiança, etc.
- * Obtenir informació prèvia de cada nou client.
- * En el cas de les pimes, darrere de cada empresa hi ha un emprenedor que s'ha d'analitzar en empreses i/o càrrecs anteriors.
- * Seguiment de clients habituals en sectors o situacions d'alt risc.
- * Establir una política de riscos coherent i sotmetre a anàlisis més profundes les excepcions.
- * No fiar-se d'un sisè sentit ni de l'olfacte. Documentar bé l'expedient per a cada client.
- * Establir xarxes d'intercanvi d'informació de morosos dins el sector (fixers de morositat sectorial).
- * Determinar límits de risc segons les tipologies dels clients: facturació, beneficis, plantilla, antiguitat de la societat, activitat, etc.
- * Gestionar conjuntament l'acció comercial amb la gestió de riscos.

CALEFACCIÓ

GRUIXOS MÍNIMS D'AÏLLAMENT TÈRMIC

Els components d'una instal·lació disposaran d'un aïllament tèrmic quan continguin fluids a temperatures:

- inferior a la de l'ambient
- superior a 40° C i estiguin situades dins de locals que no s'iposin d'un servei de calefacció.

Els gruixos mínims, expressats en mm. seran els que s'indiquen a les taules següents:

GRUIXOS MÍNIMS EN INTERIORS

Canonades i accessoris

Fluid interior calent				
Diàmetre exterior mm ⁽¹⁾	Temperatura del fluid °C ⁽²⁾			
	40 a 65	66 a 100	101 a 150	151 a 200
D ≤ 35	20	20	30	40
35 < D ≤ 60	20	30	40	40
60 < D ≤ 90	30	30	40	50
90 < D ≤ 140	30	40	50	50
140 < D	30	40	50	60
Fluid interior fred				
Diàmetre exterior mm ⁽¹⁾	Temperatura del fluid °C ⁽³⁾			
	-20 a -10	-9.9 a -10	-0.1 a 10	> 10
D ≤ 35	40	30	20	20
35 < D ≤ 60	50	40	30	20
60 < D ≤ 90	50	40	30	30
90 < D ≤ 140	60	50	40	30
140 < D	60	50	40	30

(1) Diàmetre exterior de la canonada sense aïllar. (2) S'escull la temperatura màxima de la xarxa. (3) S'escull la temperatura mínima de la xarxa.

La disposició de les canonades a les sales de calderes s'hauran de preveure per els gruixos dels aïllants.

GRUIXOS MÍNIMS EN EXTERIORS

Quan els components estiguin aïllats a l'exterior, l'espessor indicat a les taules anteriors serà incrementat, com a mínim, en 10 mm per fluids calents i 20 mm per fluids freds.

LA DARRERA D'AICO

PLA D'INNOVACIÓ 2001-2004

CATALUNYA ESDEVÉ UNA POTÈNCIA EMERGENT EN NEGOCIS TECNOLÒGICS

Un dels cinc àmbits d'actuació estratègica del Pla d'Innovació de Catalunya 2001-2004 del Departament de Treball, Indústria, Comerç i Turisme de la Generalitat de Catalunya, a través del Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM), és el Programa de foment de la creació d'empreses de base tecnològica, que reuneix un conjunt de serveis per potenciar les idees de negoci innovadores.

Ningú no posa en dubte que l'esperit emprenedor és un valor força arrelat a Catalunya. Per fer-ho fructificar més fàcilment, la Generalitat impulsa a través del CIDEM, el Programa de foment de creació d'empreses tecnològiques en el marc del Pla d'Innovació de Catalunya 2001-2004.

L'aposta concreta per les iniciatives de base tecnològica respon al fet de caracteritzar-se, en conjunt, per la centralització d'un grau elevat i per actuar separatament, com a motors de potencia superior en altres companyies mancades de mecanismes adients de protecció de la propietat industrial.

Per aquest motiu s'ha creat una Xarxa que integren diverses universitats de Catalunya, que vol convertir el nostre país en capdavanter del sud d'Europa en empenedoria de base tecnològica, i els seus primers resultats en donen fe.

No cal dir que el camí és obert en tots els camps i que només cal tenir iniciativa.

ESPERIT EMPRENEDOR

L'aparició de noves empreses de base tecnològica és fruit, en general, de la coincidència de tres factors: una extraordinària massa crítica en recerca científica incentivada comercialment; unes comunicacions d'interès que aprofiten les TIC per consolidar xarxes per les quals circula informació d'alt contingut; i uns agents de capital de risc molt dinàmics i especialitzats. Això sí, solament s'interrelacionen i fructifiquen si s'hi afegeix un detonant, un valor cultural que encén el procés d'innovació: l'esperit emprenedor.

