

EDITORIAL**LA VIDA PASSA SENSE ADONAR-NOS.**

Son les deu del vespre tocades, estic per fi assegut al sofà de casa mirant la televisió, fan *Les notícies de la 2*, no són les meves preferides, però són les úniques que puc començar a veure tranquil, encara que no sé si les podré acabar de veure sense adormir-me, en contra de la meua voluntat.

A les 7 del matí toca el despertador, a vegades ni fa falta, ja estic despert. Dempeus a terra i comencem una nova jornada amb optimisme. Les úniques aturades del dia seran només per menjar. Al matí un entrepà, un cafè o tallat o un *carajillo*, un Rossli i tornem-hi fins a l'hora de dinar. Menjar amb una esgarrapada i som-hi de nou. A quarts de vuit al taller, apuntar la feina, fer un munt de trucades i cap a casa. El petit ja fa estona que dorm i el gran aguanta com pot esperant el petó de bona nit. Sopar i aprofitar per fer petar la xerrada amb la dona perquè t'expliqui el resum del dia del barri i de la canalla. Després arriba el moment tant desitjat, el sofà. Comencen *Les Notícies de la 2*.

Aquest podria ser un dia qualsevol de qualsevol instal·lador. La vida passa sense adonar-nos. Les notícies d'avui parlen de fusions, de grans fusions, de macroeconomies: Endesa-Enher, Pepsi-Gatorade, Terra-Lycos, Champion-Màxim, etc. a tots els nivells. Tot sumat dona un ball de números tant gran que el Monopoli sembla un joc de nens; aquí és quan ja no puc més, quedo adormit, aleshores comença el somni: com seria el nostre Gremi si les empreses es fusionessin, si s'ajuntessin per sumar esforços a tots nivells: despatx per facturació, cobrament, pressupostos, etc. i feina: avaries a altes hores de la nit o els caps de setmana... i a més, per rematar-ho, que vinguessin macroempreses de serveis d'algun país potent de la nostra comunitat econòmica i ens compressin la cartera de clients a preu de somni, i a més de monopolitzar els serveis i els clients, ens pagués una setmanada de collons. De cop, un gran sobresalt em desperta, és la meua dona que em diu que a dormir al llit.

Bona nit.

Xavier Capdevila

UNA BONA PART DE LES EMPRESSES JA UTILITZEN LES NOVES TECNOLOGIES.***Les noves tecnologies deixen enrera qualsevol novetat d'ahir.***

Les noves tecnologies estan modificant el sistema operatiu de les empreses de manera determinant. Com gairebé sempre, els primers exemples ens arriben dels Estats Units, cosa lògica en aquest cas, tenint en compte que també en aquest camp estan molt més avançats que la majoria dels països europeus.



Les noves tecnologies deixen enrera qualsevol novetat d'ahir.

Les empreses vinculades al ram de la construcció, i per tant també els instal·ladors, ja fan servir les noves tecnologies per captar nous clients. A les grans ciutats es donen dos fenòmens diferents. D'una banda, els instal·ladors que s'ofereixen a través d'Internet per fer reparacions i obres un cost relativament baix. El mètode utilitzat per algunes empreses d'una mateixa localitat es basa en un bon grau de col·laboració. Per tal d'evitar al màxim les despeses per desplaçament, els empresaris ofereixen un servei comú i els treballs els fan segons la situació geogràfica. D'aquesta manera aconsegueixen arribar a casa del client el més aviat possible i reduir despeses de trasllat. Aquesta rebaixa en els costos ha incrementat de manera notable la feina dels instal·ladors que han optat per aquest sistema. Tots treballen al mateix preu tant pel que fa al material com al preu de les hores.

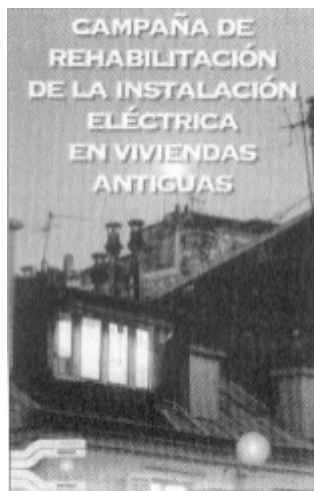
Això és possible gràcies a unificació en les compres, que els permet adquirir el material en unes condicions difícils d'aconseguir per una empresa patita o com a molt mitjana, perquè es dona el cas que, entre les empreses que fan servir aquest mètode de treball, n'hi trobem alguna relativament important, que sol ser la que ajuda de manera decisiva a trobar el material en bones condicions de preu i forma de pagament.

Un altra sistema que fan servir les empreses americanes, en aquest cas les mitjanes, és unir-se per oferir un servei integral. Solen ofertar per Internet una colla de servicis que cobreixen totes les necessitats del ram de la construcció. La pràctica d'aquesta manera d'operar ha demostrat ser molt positiva també pel finançament. En molts casos, en estar unides diverses empreses i diversificar costos, es converteixen gairebé en promotors de l'obra, cosa que ha permès a empresaris mitjans poder treballar en grans obres, cosa que fins ara els era gairebé impossible degut a la seva estructura.

Les noves tecnologies són una eina important cara al futur dels instal·ladors. El camp és complement obert i la imaginació serà decisiva per tothom qui sàpiga aprofitar les moltes coses positives que han de venir i cal tenir en compte que totes passen per l'Internet.

FENIE PROMOU UNA CAMPANYA PER REHABILITAR LES INSTAL·LACIONS ELÈCTRIQUES EN VIVendes ANTIGUES.

Si en un número anterior de la nostra revista publicàvem una informació referent als set mil incendis que es produeixen anualment a l'Estat espanyol per a causa de l'estat de les instal·lacions elèctriques, tot seguit informem de la campanya que promou FENIE (Federació Nacional d'Empresaris d'Instal·lacions Elèctriques de Espanya) per resoldre aquest problema.



Aquesta és la portada de la publicació editada per FENIE.

Tal com passa amb les inspeccions de gas o les revisions de vehicles, és important crear mesures de seguretat en tots els camps. En aquest sentit, a l'Estat espanyol encara existeix un buit legal en no considerar-se obligatòries les revisions periòdiques que garantitzen la seguretat de les vivendes, els comerços, les oficines i les indústries.

La Federació Nacional d'Empresaris d'Instal·lacions Elèctriques d'Espanya (FENIE), entitat que agrupa més de 7.500 empreses, s'ha fet ressò d'aquest problema que afecta directament la seguretat de l'usuari i als seus bens. És per això que ha posat en marxa una campanya de conscienciació per rehabilitar les vivendes antigues.

La situació de les instal·lacions elèctriques de l'Estat espanyol demana mesures urgents. Les xifres ens diuen que prop dels 18 milions de vivendes censades, les tres quartes parts tenen més de 15 anys i que les seves instal·lacions elèctriques són insegures o molt insegures. Aquesta afirmació és més certa quan el propietari fa molts anys que resideix en un mateix lloc. Recordem, en aquest sentit, la informació publicada en un número de la nostra revista, on dèiem que cada any es produeixen a l'Estat espanyol set mil incendis provocats per les deficiències en les instal·lacions elèctriques.

Aquesta situació ha fet que FENIE iniciés una campanya que es presenta per "La rehabilitació de la instal·lació elèctrica de les vivendes antigues", amb la qual es vol eliminar el risc per a les persones i les coses pel motiu que acabem d'indicar.

La campanya de FENIE consisteix en la distribució, a nivell estatal, d'un fulletó en el qual s'informa a l'usuari de la seguretat en la llar, detallant els problemes elèctrics més comuns i les seves solucions.

Un dels punts on incideix aquesta publicació és en la figura de l'instal·lador autoritzat, al qual es presenta com l'únic professional que pot donar orientacions tècniques per garantir la seguretat elèctrica. La publicació de FENIE iniciés una campanya que es presenta per "La rehabilitació de la instal·lació elèctrica de les vivendes antigues", amb la qual es vol eliminar el risc per a les persones i les coses pel motiu que acabem d'indicar.

La campanya de FENIE consisteix en la distribució, a nivell estatal, d'un fulletó en el qual s'informa a l'usuari de la seguretat en la llar, detallant els problemes elèctrics més comuns i les seves solucions.

Un dels punts on incideix aquesta publicació és en la figura de l'instal·lador autoritzat, al qual es presenta com l'únic professional que pot donar orientacions tècniques per garantir la seguretat elèctrica. La publicació de FENIE inclou un test de seguretat en el qual l'usuari pot fer-se una avaluació de les seves pròpia instal·lació i, segons els resultats obtinguts, recomana la consulta a un professional.

FENIE ha orientat la promoció de la campanya cap a les persones que tenen responsabilitat en les reformes de vivendes, com els propietaris, els presidents de les comunitats de veïns, els administradors de finques, etc. De la mateixa manera, FENIE fa gestions

amb l'administració, amb les comunitats autònomes i amb els ajuntaments per intentar que també participin en un tema molt important, sobre tot en el moment d'autoritzar fer reformes en un pis, un local comercial o en una fàbrica.

Sobre aquest punt és important destacar que els professionals consideren imprescindible fer saber als usuaris que una instal·lació elèctrica deficient pot portar problemes molt greus.

Aquestes campanyes tenen la finalitat d'aconseguir una sensibilització que els usuaris potser no tenen sempre, atès que a vegades poden arribar a interpretar que els consells en matèria de seguretat tenen només finalitats comercials.

LA PROTECCIÓ CONTRA EL LLAMP.

En el moment d'aconsellar als nostres clients sobre la necessitat d'instal·lar protectors contra els llamps, cal tenir en compte diversos factors, perquè depèn de la probabilitat de caigudes de llamps a la zona, la gravetat i conseqüències per a les persones, la maquinària i la operativitat en les empreses.

Per realitzar una correcta protecció hauríem de dotar la nostra estructura de dos sistemes de protecció: la protecció externa contra impactes directes del llamp (parallamps, gàbia de Faraday), i protecció interna contra sobretensions provocades per la caiguda del llamp en qualsevol estesa de cable (limitadors de tensió).

Tant el sistema de protecció externa com l'interna, estaran recolzats per un bon sistema de presa de terra, per la evacuació de les corrents del llamp, així com una adequada equipotencialitat entre tots els sistemes de terra, tant els de protecció com els dels circuits elèctrics i telefònics de l'espai a protegir.

La informació estadística coneguda ens indica que d'una forma permanent es creen unes 5.000 tempestes al voltant del globus terraquí, amb el conseqüent perill per a persones i bens. La intensitat mitjana mundial de la descàrrega d'un llamp s'estipula en 20.000 amperes, però s'arriben a comptabilitzar llamps fins a 200.000 amperes.

Cada any cauen prop de dos milions de llamps només sobre la península Ibèrica, provocant la mort a una dotzena de persones i a centenars d'animals. Naturalment, l'orografia de cada país determina el nombre i l'intensitat de les tempestes que es produeixen, risc que variarà dins d'un mateix país. El reconeixement de les zones de risc és una informació important per determinar el tipus de protecció contra el llamp més correcte. Els efectes del llamp poden ser ocasionats per un impacte directe o indirecte. Un impacte directe pot tenir conseqüències catastròfiques per persones, estructures o animals; els danys per causes indirectes solen ser més nombrosos.



Protecció contra el llamp.

UNA ASSEMBLEA EXTRAORDINÀRIA APROVA LA NOVA JUNTA DIRECTIVA D'AICO .



Un moment de la reunió que es va fer el dia 14 de desembre del 2000 al local d'AICO.

La Junta Directiva d'AICO va convocar, el passat dia 14 de desembre, una reunió extraordinària de socis per tal de confirmar oficialment els canvis que es varen proposar a la mateixa sessió i per confirmar a les persones que continuaran treballant pel Gremi però que també necessiten el vistiplau de la resta dels associats, en funció d'allò que indiquen els estatuts.

La reunió va ser tranquil·la i curta. El primer punt aprovat fou l'acte de l'assemblea anterior que, una vegada llegida per Miquel Torrents no va tenir cap mena d'objecció. Després, el president Xevi Capdevila, va llegir la proposta de la nova Junta que queda així:

President: Xevi Capdevila. Vicepresident: Josep Maria Vinyeta. Els responsables de les diverses comissions són Miquel Torrents, Jordi Pou, Jordi Baranera, Miquel Cabanas, Enric Valldaura, Josep Maria Puigdomènech, David Roqué i Toni Chercoles.

Les noves incorporacions són els dos instal·ladors esmentats en darrer lloc, David Roqué i Toni Chercoles.

Els socis van aprovar per unanimitat la proposta del nou equip de treball d'AICO.

Josep M. Vinyeta va fer la primera intervenció com a vicepresident, en la qual va presentar Eva Codinachts com a la persona polifacètica que serà a AICO, com a segona persona contractada pel Gremi, tal com s'havia acordat a l'assemblea de l'estiu passat. Vinyeta va remarcar la funció de l'Eva, que serà diversa tal com queda dit, però que serà especialment important en l'ajut de temes informàtics. Gràcies a l'Eva, no caldrà contractar empreses que vinguin de fora a fer diversos cursets i, a més, la informació que rebran els associats serà pensada exclusivament pels instal·ladors, i no pas genèrica com succeïa moltes vegades.



Eva Codinachts s'ha incorporat a AICO.

Aprofitant l'avinentesa, els socis assistents a la reunió varen visitar l'aula d'informàtica.

La nova Junta Directiva ja treballa per AICO encara que, tal com va dir Josep M Vinyeta, esperen trobar persones que els substituïxin en el futur, perquè alguns directius ja porten anys a la Junta i "calen persones noves amb idees noves".



Els assistents varen visitar la sala d'ordinadors.

NOUS HORIZONS EN EL MÓN DEL TREBALL.

Xevi Capdevila, el president d'AICO, ha advertit repetidament des de les planes d'aquesta revista, sobre el risc de pensar que la situació de bonança econòmica que estem vivint serà indefinida i, precisament per això, ampliar les plantilles de les empreses confiant en aquesta realitat. Avui, com a complement d'aquesta opinió, en presentem una altra. És la de Cèsar Garcia, un psicòleg organitzacional, que analitza les persones que entren a les empreses i detecta una falta de formació alarmant, motivada per les necessitats del món laboral. Els nostres joves s'incorporen cada dia més aviat al mercat laboral i, precisament, no solament per ells sinó per les mateixes empreses que, per la seva part, dediquen pocs esforços a la formació continuada dels treballadors.

El mes de setembre que ja hem viscut ha estat especial per a milers d'estudiants. La majoria han tornat a l'escola, però s'ha produït un èxode de les aules cap a les empreses dels joves de 16 anys que acaben l'ESO (Ensenyament Secundari Obligatori).

Aquest fenomen, a més de ser un indicador de la marxa de l'economia, i en concret de la bona situació del mercat laboral, suposa també un gran risc per al futur, no només per la situació del personal, sinó també per les pròpies empreses i per la societat en que vivim. Per entendre la dimensió real del problema hem d'oblidar-nos del present i mirar al futur. Si les coses continuen així, ens trobarem amb grans problemes per tal de poder ocupar llocs de responsabilitat dins de la nostra empresa.

La principal motivació que han tingut els nostres estudiants per esforçar-se en la seva formació ha estat la de poder trobar un dia un lloc de treball per guanyar-se la vida. Avui tenen això a l'abast sense haver de preocupar-se d'acabar els estudis que havien començat.

Aquest problema és d'una magnitud tal que, fins i tot la Comissió Europea demostra estar preocupada per aquesta situació i llença un missatge d'alerta a les institucions i recomana prestar una atenció especial sobre "el problema dels abandonaments precoços del sistema escolar".

Aquesta advertència ha de ser tinguda en compte també per les empreses, ja que si avui pot semblar una benedició trobar mà d'obra, quan d'aquí a 10 anys s'hagi aconseguit l'objectiu de la plena ocupació dins de la zona euro, pot ser un autèntic malson per als pressupostos de formació en el sí de les empreses.

Per solucionar aquesta situació almenys en part, l'única alternativa és conscienciar als joves que els estudis no es fan per aconseguir un lloc de treball, sinó "el lloc de treball que cadascú vol tenir", i que la sortida precipitada al mercat de treball representa pa per avui però gana pel demà, atès que amb l'abandonament prematur dels estudis tendim a cronificar la situació que avui pateixen una gran part dels aturats de més de 45 anys.

L'escassetat de mà d'obra té repercussions en tots els àmbits, i possiblement la primera faci referència al canvi d'actitud dels empresaris. Cada dia que passa creix la creença que realment l'actiu humà és el més important d'una empresa, i per això els salaris es van normalitzant, al mateix temps que s'intenta estabilitzar la situació dels treballadors. Les deficiències de formació de les plantilles de les empreses espanyoles, han provocat que la comissió corresponent de la CE recomani al govern espanyol que potenciï la formació continuada i que impulsi la formació a les empreses.

ACTES D'INSPECCIÓ DE LES EEIC.

Fa uns mesos, FERCA va presentar a Indústria una proposta per a la valoració dels defectes a les Altes d'inspecció, en creure que la manera que es feia no era la més justa. La resposta dels responsables d'Indústria va ser que abans de fer-ho caldria canviar la IT 403 i el protocol d'actuació de les EEIC, cosa que seria lenta i dificultosa. Els responsables d'Indústria creuen més adient aplicar des d'ara mateix els criteris de la proposta de FERCA, i per tant, valoraran l'actuació de l'empresa instal·ladora segons aquests criteris. Però com sigui que l'acrod no és oficial, i per tant, no publicable, FERCA ha elaborat un escrit que diu allò que oficialment encara no és pot dir, però que FERCA considera que els instal·ladors han de saber. Tot seguit publiquem l'escrit per tal de tenir-lo en compte, encara que no sigui oficial.

Aquests 21 punts són els que poden portar dificultats a l'hora de renovar del DQE.

Actualment, la renovació del DQE es realitza d'acord amb el criteri de valorar l'actuació de l'empresa instal·ladora en base als resultats de les inspeccions realitzades per les EEIC.

En aquestes inspeccions s'indiquen una colla de defectes generals o puntuals, però en qualsevol cas, els resultats de la inspecció només poden ser: amb defectes o sense defectes.

FERCA entén que no s'hauria de mesurar sota el mateix criteri un tipus de defecte d'un altre, és a dir, defectes generalitzats i defectes puntuals.

Ara bé, des de FERCA també són conscients que pot haver-hi instal·lacions amb defectes que per si sols, mereixen la qualificació d'INCORRECTES i que, aquests són, a priori, defectes que poden ser motiu de NO renovació del DQE. Per altra banda, consideren que hi ha defectes, sempre d'acord amb el reglament i l'actuació de les EEIC, que no és mereixen que l'actuació de l'empresa sigui considerada com incorrecte, tot i que s'hauran de corregir.

Aquest criteri, que consideren que seria el més just, no pot fer-se oficial, ja que podria oposar-se al protocol segons la IT 043 del Reglament de Baixa Tensió.

FERCA ha fet una estadística sobre els defectes que podrien qualificar l'actuació de l'empresa com incorrecta i que enumerem a continuació:

1. Legalització de la instal·lació indicant l'ús al qual es destina, diferent de la instal·lació de forma negligent.
2. Emissió del butlletí en expedients tipus A o tipus B quan la instal·lació correspon a tipus C (realització de la instal·lació sense projecte ni direcció facultativa).
3. Emissió del butlletí sense haver realitzat la instal·lació.
4. Proteccions contra curts circuits inexistents o inadequades.
5. Proteccions contra les sobrecàrregues inexistents o inadequades en les línies o inadequades en més d'un esglaió del que correspondria a la protecció, estiguin o no sobrecarregades les línies.
6. Existència de possibilitat de contactes directes inadvertits i accessibles.
7. Protecció contra contactes indirectes inexistents o inadequats, de forma generalitzada.
8. Falta d'interruptor diferencial quan és preceptiu.
9. Falta o falla la posta a terra general quan és preceptiva.
10. Falta de posta a terra en instal·lació receptora, verificant que el defecte és generalitzat.
11. Inadequada secció de conductors de protecció de forma generalitzada.
12. Falta de connexions equipotencials de forma generalitzada quan és preceptiu.
13. Tensió nominal de conductor inadequada en alguna línia general.
14. Tensió nominal del conductor inadequada en circuits receptors mostrejats, verificant que el defecte és general.
15. Secció inadequada per la càrrega en algun circuit.
16. Inexistència d'enllumenats especials o falla generalitzada en el seu funcionament.
17. Utilització de material inadequat en zones classificades (MIEBT 026).
18. Errades d'aïllament en la instal·lació en circuits mostrejats, verificant que el defecte és general.
19. Inexistència de subministrament complementari quan és preceptiu.
20. Falta d'IP adequat de forma general en la instal·lació quan és preceptiu.
21. Connexionat inadequat de forma general, reforçament del conductor.

Segons el criteri de FERCA, consensuat amb altres estaments, aquests 21 punts són els que les empreses instal·ladores hauran de tenir més en compte que no trobin a les inspeccions realitzades, ja que, amb tota seguretat, seran els que portaran dificultats a l'hora de renovar de DQE.

Des de FERCA sempre han defensat i defensaran la feina ben feta i també tot el que per algun o altre motiu no és prou just, però hi ha coses que no són defensables i consideren que les instal·lacions amb algun d'aquests defectes que anomenem, no han de ser mai realitzades per empreses associades a la Federació.



Volen racionalitzar el tema de les inspeccions.

EN CINC ANYS LES VIVENDES HAURAN DE TENIR CERTIFICACIÓ D'ESTALVI ENERGÈTIC.

L'Institut per a la Diversificació i Estalvi d'Energia (IDAE) impulsarà els propers mesos la implantació de la certificació energètica en el mercat immobiliari.

L'objectiu és que els conceptes d'eficiència i estalvi d'energia s'incorporin als valors que els consumidors tenen en compte a l'hora d'adquirir una vivenda. De la mateixa manera, es vol fomentar l'adopció de mesures d'eficàcia energètica en els habitatges que ja estan ocupats.

Actualment, les necessitats d'aclimatació de la llar o la despesa d'electricitat que exigeix el seu manteniment queden en segon terme quan es vol comprar una vivenda. La certificació energètica arriba per valorar les despeses i informar al comprador o al que ja és propietari, sobre l'energia que es perd i l'impacte ambiental per l'augment de contaminació que porta associat.

La nova credencial permetrà conèixer en cada vivenda, per exemple, el volum d'emissions de CO₂, que genera l'ús de la calefacció o el cost energètic de l'aigua calenta. Està previst que, a partir de l'any vinent, totes les vivendes de nova construcció superin el valor entremig en l'escala de certificacions.

Els equips tèrmics autoritzats pel Ministeri de Foment i les comunitats autònomes seran les encarregades d'auditar el consum energètic d'un edifici i de redactar el certificat. Encara que aquest tipus d'acreditació encara no és obligatòria, els plans d'aplicació indiquen que en un període d'uns cinc anys, caldrà disposar-ne. En faran tres fases d'adaptació que inclouran ajudes als propietaris de vivendes antigues.

Avui, els equipaments que tenen els edificis espanyols (especialment la calefacció). generen una emissió de CO₂ a l'atmosfera superior als 31 milions de tones anuals, que el converteix, juntament amb els automòbils, en el principal agent contaminant a les ciutats grans i mitjanes.



Volen que tots els habitatges tinguin en compte l'estalvi energètic, fins el punt que el client ho tingui en compte en el moment de comprar un pis o una casa.

HISENDA REDUIRÀ L'IMPOST DE SOCIETATS EN LA NOVA REFORMA FISCAL.

Hisenda té previst rebaixar l'impost de societats en la nova reforma fiscal que es prepara per l'any 2002 i que també preveu una disminució de la tarifa de l'IRPF. Segons va manifestar el ministra Cristobal Montoro, l'objectiu és millorar el marc impositiu de les empreses fins a situar-lo a la avantguarda d'Europa.

Tal com havia fet el president del govern espanyol, José Maria Aznar, el ministre d'Economia es va referir a la transformació de l'impost de societats per tal d'adaptar-lo a la situació de la majoria dels països europeus i va confirmar que aquesta transformació es concretarà en una rebaixa.

Avui, l'Estat espanyol té un dels impostos de societats més baixos d'Europa (un tipus del 35%), però diversos països, entre els quals cal esmentar Alemanya i França, han decidit reduir-lo per tal de millorar la competitivitat de les empreses, dins el nou marc de globalització de l'activitat econòmica.

Aquest mateix objectiu és el que cerquem les mesures aprovades el mes de juny passat per recolzar la sortida a l'exterior de les empreses espanyoles.

Pel que fa a la reforma de l'IRPF, Cristobal Montoro va dir que no només es rebaixarà la tarifa sinó que es millorarà el tractament a les famílies. Sobre la reforma ja aplicada, el ministre va informar que els contribuents de Catalunya s'havien estalviat 150.000 milions de pessetes, sobre un total de 700.000 milions en el conjunt de l'Estat espanyol.

Pel que fa a la marxa de l'economia, el ministre va dir que la situació és bona, que el creixement és del 4% i el ritme de creació de llocs de treball es prou bo com per pensar que properament s'arribarà a la plena ocupació. L'únic element que el preocupa és l'evolució dels preus i que l'augment del petroli no porti un increment exagerat dels preus i dels salaris.

Pel que fa a l'inflació, el ministre va dir que l'ideal hauria estat el 2%, per poder viure en una evolució econòmica positiva en tots els sectors productius i de serveis.

L'impost sobre societats a alguns països del món.	
Alemanya (l'any 1998)	56'4
Alemanya (l'any 1999)	51'8
Alemanya (l'any 2000)	38'6

Canadà	44'6
Japó	42'9
Estats Units	40'8
França	40'0
Holanda	35'0
Espanya	35'0
Gran Bretanya	30'0

JA ÉS POSSIBLE COMPRAR VEHICLES EQUIPATS AMB UN ORDINADOR CONNECTAT A INTERNET.

L'empresa Citroën i el gegant informàtic Microsoft trauran al mercat, la pròxima primavera dos models d'automòbils, concretament el C5 i el Xsara, que incorporaran un ordinador amb telèfon mòbil -mans lliures-, localitzador via satèl·lit GPS amb veu, el sistema d'enviament i de recepció de correu electrònic i el dispositiu de CD-Rom per poder executar programes informàtics. El control d'aquests aparells no es farà a través de comandaments, les ordres es donaran de viva veu.

Es tracta de connectar en tot moment i en qualsevol lloc l'usuari de l'automòbil. Aquesta no és la primera iniciativa d'aquest tipus, però si serà el primer equip que incorporarà en un mateix aparell tota la tecnologia i serà la primera vegada que es comercialitza de forma massiva a Europa.

El sistema, anomenat Auto PC, serà un equipament opcional del nou Citroën C5 i del nou Xsara, de la companyia francesa, per un preu d'unes 390.000 pessetes. De fet, l'aliança entre la companyia automobilística i Microsoft va començar fa tres anys, però fins ara s'instal·laven aparells d'aquesta mena amb menys prestacions a diversos vehicles de marca.

L'AutoPC, rep totes les ordres a través de la veu, des de canviar emissores de ràdio fins a posar en funcionament el sistema de localització GPS (sobre el qual en parlàvem en el número anterior). El telèfon mòbil de l'AutoPC disposa d'una agenda de números telefònics i d'un dietari. També es podran enviar missatges pel correu electrònic i SMS (a telèfon mòbils).



L'ordinador del vehicle rep les ordres a través de la veu.

FRANCISCO ROSELL, TOTA UNA VIDA DEDICADA AL MÓN DELS INSTAL·LADORS.

Seguint amb les converses que darrerament tenim amb persones que han dedicat la seva vida a les nostres professions, ens varem traslladar a Sant Julià de Vilatorrada, on ens va rebre Francisco Rosell, una de les persones que fa més anys que es dedica al món de l'aigua i la llum. forma part d'una família que ja porta quatre generacions treballant pel poble. Tot seguit resumim la conversa que varem tenir a casa seva.

Després d'una vida dedicada plenament a la seva feina, Francisco Rosell s'ha retirat " ara tinc temps per a tot " ens va dir el dia que varem concretar aquesta entrevista. Ha viscut sempre a Sant Julià de Vilatorrada: " quan teníem quatre anys jugàvem a futbol al mig de la carretera, ho fèiem amb una pilota que ens fabricàvem nosaltres mateixos. Pels cotxes no ens havíem de preocupar, en passaven molt de tant en tant ".



Joan Rosell forma part d'una nissaga de professionals que han dedicat la seva vida al món dels instal·ladors.

La nissaga dels Rosell va començar amb el seu avi que ja feia feines de lleuneria " i una mica de tot " cal suposar que era fruit d'una època, encara que fonamentalment es dedicava a l'aigua i la llum.

" Una cosa que havíem de fer -ens explica Francisco Rosell- era anar cada quinze dies a Barcelona per comprar material perquè abans dels anys 70 no hi havia cap magatzem ni a Vic, ni a la Comarca ". La quantitat de material que es podia comprar era molt concret perquè encara no existien el gran nombre de marques que ara ofereixen tota mena de productes al mercat.

La família Rosell, no cal dir-ho ha treballat a la majoria de les cases de Sant Julià. " Primer -ens explicava- fèiem la instal·lació d'aigua que varem començar l'any 1926. El que fèiem a cada casa era entrar l'aigua, col·locàvem un dipòsit a dalt, baixàvem un tub cap a l'aigüera, el sobreexidor anava al safareig (aleshores anàvem amb foro) i prou ". Les millores socials varen tenir molta incidència en la feina dels Rosell, perquè segons ens va recordar en Joan durant una temporada llarga ven tenir molta feina a instal·lar banys.

" Recordo que, el meu germà, va fer 42 banys en un any, gairebé en feia un cada setmana " el fet és que els Rosell siguin de Sant Julià de tota la vida (ara ja passen per quarta generació dedicada a aquest món dels instal·ladors), els ha permet viure l'evolució que ha tingut el poble, la comarca i el país en general. Des del punt de vista professional els resultats són francament molt bons, i Francisco Rosell va reconèixer que ha fet bons amics gràcies a la feina. Ens va parlar del cas d'una reunió professional que es va fer al restaurant del santuari de Puiglagulla, que va anar molt bé, " no tant sols perquè varem arribar a un acord en una feina concreta a fer, sinó perquè s'ha convertit en un sopar entre amics que es repeteix des de fa 26 anys. "



Joan Rosell

Francisco Rosell ens va detallar l'arribada de la llum al poble. La primera referència, segons li va dir el seu pare, era l'Escola d'El Roser, que inicialment era un centre que acollia nens orfes, tot i que avui és un col·legi privat, o concertat.

Rosell ens deia que al col·legi disposaven " d'un motor de gas pobre, que entenc que era un motor que feia llum. Tenien unes bombetes que el que menys feia era claror ".

El cert és que, a principis d'aquest segle, la majoria de les cases de Sant Julià que tenien llum disposaven de dues bombetes i és que la vida no anava acondicionada com ara per altra cosa que allò que oferia la natura. La gent del poble, com la majoria de la població d'arreu, no tenia necessitat de disposar de llum. En aquest sentit, Francisco Rosell ens va explicar que el seu pare va viure una anècdota que explica la situació d'algunes famílies. Els fets varen succeir a la dècada dels seixanta. El pare del nostre personatge es va adreçar a una família que vivia en una casa on els fils de la llum passaven per davant mateix. Els va fer la proposta d'instal·lar llum a l'interior. La resposta va ser els pocs recursos econòmics de que disposàvem. L'oferta posterior fou prou atractiva, els faria la instal·lació per 1.000 pessetes, que podrien pagar a terminis i sense límit de temps.

" Els va instal·lar -ens deia Rosell- un tauler collat amb quatre cargols on hi havia el comptador i una instal·lació senzilla " però gràcies a aquella iniciativa una família va poder faudir de la llum.

De fet, els temps han canviat i l'evolució de les persones encara més.

De la conversa amb Francisco Rosell queda clar que els habitants d'una població com la seva a principis de segle tenien unes necessitats que no tenen res a veure amb les actuals. Quan parlem d'aigua, tot el que volien és que arribés a la cuina per evitar haver de recórrer a la font o al pou massa sovint. Un canvi que ja ha quedat clar que sí va tenir incidència immediata foren els banys. La llum ja no es va introduir amb tanta celeritat. Un dels motius també ens l'ha explicat: les bombetes feien més escalfor que no pas claror. L'arribada dels electrodomèstics també va ser paulatina. Les rentadores, primer aquelles que funcionaven amb una turbina, eren un aparell "massa estrany" per les dones més grans que tota la vida havien anat al riu o disposaven de safareig per fer la bogada. Després els canvis varen ser més ràpids: " *tot coincidint amb l'increment del nivell de vida d'unes persones que ja començaven a deixar enrera el fantasma de la guerra i, encara millor, el de la postguerra* ".



Joan Rosell, de Sant Julià de Vilatorrada.

Sobre l'activitat professional de Francisco Rosell, li varem demanar per al control que tenia la seva feina en els seus anys de joventut... " *ningú no controlava res* " va ser la seva resposta, encara que després ens deia que, en aquells temps, els instal·ladors treballaven comparativament millor que no pas ara. Per documentar la seva afirmació, ens va recordar el cas d'un arquitecte de Sant Julià que es posava d'acord amb el seu pare quan havia de fer una casa, de les moltes que existeixen a Sant Julià.

L'opinió de l'arquitecte i els consells de l'experimentat pare de Francisco Rosell servien per fer instal·lacions que no només funcionaven correctament sinó que, facilitaven les reparacions que calia fer posteriorment.

Els temps que ha viscut Francisco Rosell agafen gairebé totes les situacions que pot viure una persona: " *varem viure una època de misèria, ningú no tenia res. No teníem ni bicicleta. Recordo que els anys que varen fer el pantà de Sau, cada dia 18 de juliol anàvem amb camió al pantà. Després, uns estiuegants que tenien més diners que no pas nosaltres ens convidaven a anar amb ells amb tartrana a les festes majors dels pobles veïns. Tot ha canviat molt perquè aleshores nosaltres no teníem de res* ".

Francisco Rosell ens va explicar que els canvis van arribar de manera progressiva. L'arribada dels magatzems va modificar moltes coses. Rosell encara recorda el primer magatzem que va arribar a Vic: " *era a la plaça dels Sants Màrtirs, es deia Magatzems Ruiz. També hi havia en Girbau però no es dedicava a material pels electricistes, poc després varen començar a venir més magatzems, fins que finalment ens va evitar anar a comprar a Barcelona cada quinze dies* ".

Els canvis significatius pels instal·ladors dels pobles varen ser els electrodomèstics, perquè es tractava de vendre els aparells i, molt sovint, de reforçar la instal·lació elèctrica de la majoria de les cases, perquè havien estat fetes pensant en un parell de bombetes. No cal dir que l'arribada dels aparells electrodomèstics que, en general, demanaven molt més consum, solien comportar el canvi de les escomeses.



Les instal·lacions les dissenyaven l'arquitecte i l'electricista.

Francisco Rosell ens confessa que és amic dels canvis, li agraden perquè entén que representen progrés, tot i els avantatges i els entrebancs que l'evolució ens ha portat. Un canvi organitzatiu és que durant una colla d'anys no tenia cap mena de problema per trobar aprenents: " *el dia que teníem feina venien i quan no en teníem es quedaven a casa, perquè els temps han canviat molt, abans feia tant fred que sovint estàvem dos mesos sense poder sortir de casa. Hi havia gel per tot arreu. Recordo que es podia patinar pel riu Ter. Una de les feines que teníem tot sovint era anar desglossar les canonades d'aigua* ".

" *Els canvis ens han fet anar a millor. Quan volíem anar a Vic ho feien a peu. De Sant Julià a Vic hi tardàvem uns tres quarts d'hora. En aquell temps mengàvem pla de blat de moro. La vida d'ara no té res a veure amb aquella* ".



Joan Rosell ens va recordar els seus anys com a professional.

La conversa amb Francisco Rosell, al marge de ser molt divertida perquè és una persona oberta al diàleg i amb una cultura popular molt atractiva, ens va servir per conèixer pinzellades d'una societat, la dels nostres pares i la dels nostres avis, que van viure uns temps que ara ens semblarien terribles, per les mancances pròpies d'aquells que sortien d'un túnel i varen saber evolucionar guanyant-se, poc a poc, les comoditats que gaudim actualment.

Els canvis varen ser generals, també en el terreny professional. Els instal·ladors feien les feines que podien, amb el material que podien comprar i en condicions que avui semblarien inhumanes. Aquella realitat els ha permès valorar les millores, en la seva feina. Ells hauran de fer servir la imaginació per compensar l'absència de coneixements per la seva curta estada a l'escola amb moltes hores dedicades a la feina. Amb una intel·ligència aportada per la situació que els va tocar viure.



Algunes setmanes de l'any el fred no permetia treballar.

Francisco Rosell sembla satisfet de la seva vida, la personal i la professional. Ens va demostrar tenir motius per fer-ho. Les quatre generacions que s'han dedicat al món dels instal·ladors a la seva família són una base ferma per ser feliç.

El seu fill continua el negoci, Francisco Rosell té, en aquesta realitat, un altre motiu per estar molt orgullós de la seva vida.



Joan Rosell sembla satisfet de la seva vida, la personal i la professional.

ELS SINDICATS CONVOCARAN VAGA A LES EMPRESES SI NO S'ACTUA CONTRA LA SINISTRALITAT LABORAL.

Els sindicats UGT i CCOO de Catalunya, han elaborat un projecte per tal de promoure, a partir de gener, una vaga a les empreses si abans la patronal i l'administració no prenen mesures prou convincents per aturar la sinistralitat laboral.

Els representants de les dues formacions sindicals que es van reunir fa uns dies a Barcelona, van prendre la decisió de portar a terme accions de protesta d'aquesta mena davant dels accidents laborals.

Volent fer una campanya informativa i de mobilització que el món sindical ja ha començat per tal de que a les empreses s'apliqui amb rigurositat la Llei de Prevenció de Riscos Laborals.

L'objectiu d'aquest calendari de mobilitzacions i d'actuacions és pressionar per aconseguir que l'administració s'impliqui més directament i xerceixi la seva autoritat per fer complir la llei.

Els sindicats consideren que s'ha de treballar a fons per evitar l'increment dels accidents que pateixen els treballadors, la majoria dels quals consideren evitables si es compleixen les mesures de seguretat que marca la llei.

cal significar que a aquesta reunió també hi van participar representats sindicals de la comarca d'Osona.

De fet, la reunió va acollir prop de 3.000 delegats arribats d'arreu de Catalunya, que van rebre la informació tècnica i actualitzada que els van proporcionar els responsables de Salut Laboral, Neus Moreno per part de CCOO i Carmen Ragit de la UGT.



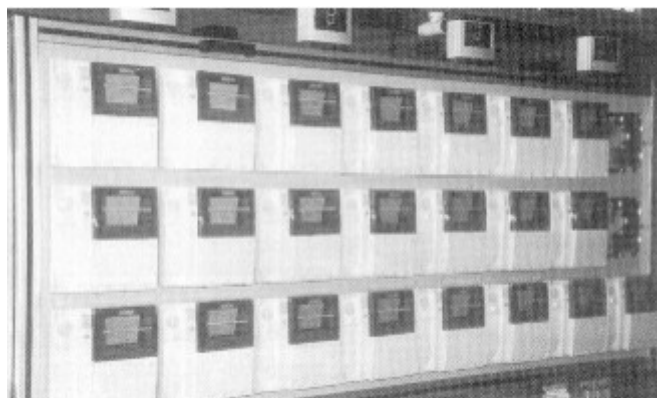
Els sindicats volen que es compleixi la llei de Riscos Laborals.

LA HISTORIA DEL MANTENIMIENTO DE LAS EMPRESAS.

La paraula "Manteniment" que s'utilitza per designar les tècniques utilitzades per assegurar el correcte funcionament i l'ús continuat dels equips, maquinària, instal·lacions i serveis de les empreses, és un concepte que s'ha incorporat definitivament a la terminologia actual, sigui en el cas de les indústries com en els serveis. Però el manteniment com el definim avui és un terme que s'utilitza des de fa menys de cent anys, concretament des de la Segona Guerra Mundial.

En el moment que la maquinària un xic sofisticada s'introdueix a les indústries, apareix la tasca, més fosca, de fer les reparacions quan es produïen incidències. Aleshores, era a la dècada dels 20, encara no es parlava de prevenció, la intervenció sobre una màquina es produïa en el moment que deixava de funcionar; és per aquest motiu que, al principi, la persona encarregada de la reparació era la mateixa que feia anar la màquina. En realitat, el problema d'aleshores eren les poques persones que sabien el funcionament de qualsevol aparell, de manera que la persona que el feia anar era considerada com a més idònia per a resoldre qualsevol tipus de problema.

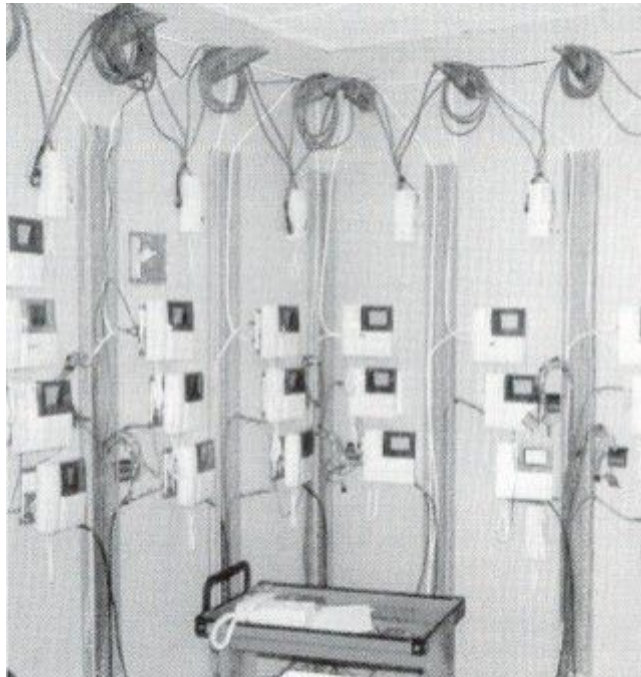
Els accidents i les pèrdues que es produïen en una empresa quan una màquina deixava de funcionar van encendre la llum l'alarma, sobretot per part de les empreses asseguradores, que varen començar a exigir més i millor atenció cap a les màquines. Aquest fet va promoure els tallers mecànics, on el personal ja tenia un cert grau d'especialització. Aquests tallers podien formar part de les mateixes empreses o ser-ne independents.



Els empresaris ja feien manteniment fa 60 anys.

Malgrat tot, la planificació del manteniment d'una manera seriosa i definitiva arriba durant la Segona Guerra Mundial. L'any 1942, els països que estaven en conflicte exigien a les seves indústries una continuïtat en el servei i la màxima producció. En aquelles circumstàncies, cada fàbrica i cada taller demanava al servei de manteniment la seguretat del funcionament al preu que fos, i la condició era per a qualsevol tipus de màquina, moderna o antiga, que treballés de forma manual, semiautomàtica o complement automàtic. Aquesta demanda, va obligar a estudiar els equips i les màquines. Es van fer estadístiques per tal d'organitzar el treball sota unes pautes que facilitessin la feina dels operaris que havien d'estar 24 hores al dia pendents de qualsevol contingència. Molt especialment les empreses americanes dedicades a la fabricació de material de guerra, van estudiar amb detall les tasques de les empreses de manteniment. És important significar que aleshores el preu de les hores no tenia una gran incidència en les economies de les empreses, de manera que l'objectiu era fer funcionar la maquinària, encara que per això fos necessari tenir unes plantilles de treballadors prou àmplies per garantir l'èxit.

Una vegada acabat el conflicte bèl·lic, el concepte conegut com "manteniment a qualsevol preu" ja va lligat a motius econòmics.



Les instal·lacions han d'estar permanentment en condicions.

Hem de fer un salt cap a la dècada dels 60 per trobar un pas significatiu pel que fa al manteniment de les empreses. Va ser aleshores quan es va produir un desenvolupament de les indústries electròniques, espacials i aeronàutiques que, per la seva pròpia naturalesa, necessitaven instruments i tècniques de manteniment més sofisticats. És en aquest moment que comença a canviar el concepte. Si fins aleshores el manteniment es feia en funció del temps que havia treballat una màquina, després es tenia en compte l'estat de l'equip i dels seus elements.

La crisi energètica que es va iniciar l'any 1973, que va ocasionar la reducció dels beneficis de les empreses, va incidir en els equips i les empreses de manteniment, perquè els empresaris els consideraven "no productius". Aquesta circumstància va obligar a la optimització dels serveis, fins aconseguir una situació tècnico-econòmica del manteniment.

Avui, el manteniment afronta el que cal considerar la tercera generació.

Ara es disposa d'equips electrònics d'inspecció i control molt fiables per conèixer l'estat real dels equips electrònics que permeten conèixer l'estat real de la maquinària.

Un dels canvis que tindrà el manteniment en el futur és la preocupació dels legisladors en temes de Seguretat i Higiene en el Treball i les conseqüències que això implica, perquè els equips de manteniment seran responsables de les plantes, les instal·lacions i els elements de seguretat que porten associats.

En cas d'accident, una investigació pot definir si dins del camp dels coneixements actuals, una persona competent s'hauria d'haver adonat de l'existència d'un risc. En altres paraules, el manteniment ha d'utilitzar la millor de les tècniques disponibles per saber quina és la condició real de les instal·lacions.



Els empresaris volen parlar de prevenció i no de manteniment.

El futur diu que la humanitat necessitarà allargar l'utilització dels seus recursos i es destinaran més diners al manteniment, fins el punt que aquesta partida econòmica serà tan important quan qualsevol altra. El manteniment ja forma part de l'estructura de qualsevol empresa i les perspectives són encara millors per als bons professionals que s'hi dediquen.

ACCIDENTS LABORALS A LA CARRETERA.

Segons les dades oficials de l'any passat, un total de 750 persones van morir en accident laboral de trànsit. Gairebé la meitat de les víctimes mortals es van produir quan feien el trajecte cap a l'empresa o bé, a la tornada de la jornada laboral, en general conduint els seus propis vehicles. Les xifres són més importants que no pas les d'altres anys, i per tal de poder reduir-les, algunes empreses fan cursos de seguretat vial als treballadors.

Cal significar que una de les causes que motiva l'increment de les víctimes en el trajecte de casa al lloc de treball és la major distància que han de recórrer la majoria dels treballadors i sobretot a la falta de mesures de seguretat, encara que en aquest punt cal significar que no es limita als treballadors que van a la feina sinó a els conductors en general.

S'ha de recordar que no totes les professions tenen el mateix risc, però ningú no se'n pot deslliurar. Si un viatjant sol fer uns 30.000 Kms. anuals, les xifres dels tècnics de la major part de les empreses són significatives perquè, de mitjana, fan uns 20.000 Kms.

Els empresaris han de tenir en compte, en el moment d'analitzar els riscos laborals, els problemes que venen motivats pel trànsit.

