

**EDITORIAL****JA SOC EURO-PEU**

Ja fa deu mesos que a la meua butxaca només hi ha euros. Tot i els avantatges que ens havien pronosticat que tindria, ara estic en condicions de fer-hi la meua primera valoració. M'ha costat però amb certa facilitat ja puc pagar i tornar canvi, tant amb bitllets com amb monedes, sempre però repassant dues vegades el valor de les petites vermelles i de les grogues, suposant que porti les ulleres.

Amb l'arribada aquest estiu de les monedes estrangeres (cada país te diferent la creu de les seves monedes per no perdre l'identitat nacional) ja només les puc distingir pel tamany; ja no puc saber quines són de curs legal i quines l'imitació d'algun joc infantil.

Mai no havia portat tanta variació de monedes a la butxaca sense saber exactament d'un cop d'ull quin valor tenen. Sempre tinc por de quedar fotut, de no saber exactament si tindrà o no prou diners per pagar. La Visa és una eina indispensable per poder sortir d'una situació de ridícul. El diner de plàstic m'ha ajudat més d'un cop.

La moneda de 100 pessetes i la d'un euro s'utilitzen de manera que semblen tenir el mateix valor, encara que és bastant diferent; abans per comprar molts articles utilitzaves una moneda de 100 pessetes, ara costa un euro, només ha canviat la moneda ja que el producte que et donen és el mateix; sort que aquesta data no influeix en l'IPC mensual de l'Estat, perquè l'IPC de casa meua és un altre, sembla que parlin de dues economies diferents.

Sovint em dona la impressió que, a la meua butxaca, el valor d'un bitllet de 50 euros em dura com abans un de 5000 pessetes. Això només són suposicions meues, perquè la dona encara trina més. Estic completament despistat amb el valor de les coses; he de confiar amb la gent honrada, no tinc cap altra manera de poder anar tranquil a comprar a preu just amb els meus euros volàtils.

La meua agilitat mental amb les taules de multiplicar i dividir després de tants anys d'utilització de les calculadores està atrofiada i més la taula del sis, que només em servia per poder aprovar les "mates" per d'aquesta manera estalviar-me la "bronca" dels meus pares; però ara l'interès m'ha canviat i molt, si no l'utilitzo no tinc nasos de saber si es car, barat o si està be de preu i, a més, crec que en tindrà encara per un temps força llarg.

La meua nòmina s'ha vist reduïda en uns quants zeros, però no a l'esquerra sinó allà on fa mal, a la dreta. Ara cobro menys però resulta que cada vegada he de tenir més capacitat econòmica. complicat, oi?.

Podria nar allargant la meua primera valoració, però he decidit fer-ne dues parts, la primera que és la de diari, la del propi consum i la segona que és la quinzenal o mensual, trimestral, semestral o fins i tot anual. Estic parlant de la comercial.

Això de ser EUROpeu de ple dret em pensava que seria més fàcil. Sort que la majoria dels meus EUROcol·legues francesos, belgues, italians, etc. tenen els mateixos o més problemes que jo. Tots han anat a comprar el llibret de les taules de multiplicar i dividir, sens dubte que serà el llibre de l'any.

---

**LA FESTA GREMIAL ES TRANSFORMA EN UNA TROBADA FAMILIAR.**

Per primera vegada la festa gremial de la Candelera es va fer a la Font Picant, a Sant Hilari Sacalm i també per primera vegada es va convertir una trobada familiar perquè va estar oberta a tot la família. D'aquesta manera els més petits de la colla es van convertir en els protagonistes de la festa. La diada va ser completa i la nota de color la va posar el Màgic Andreu, que va fer les delícies dels petits i els grans. Abans de dinar, tots plegats van gaudir d'una seguit de jocs d'aquells pensant en principis per la mainada encara que els grans més agosarats també fan servir per recordar temps passats.



*Els petits es van convertir en els protagonistes de la festa en ser-hi per primera vegada.*

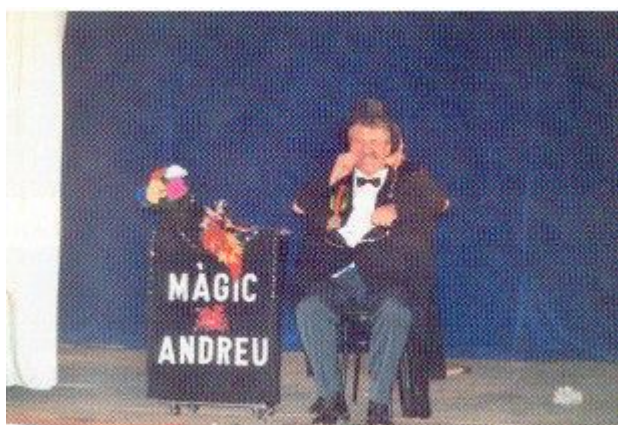


*Festa per als petits*



*Festa per als grans*

El marc va ser incomparable i la festa un èxit perquè a les atraccions i a l'actuació del Màgic Andreu s'hi van sumar les ganes de passar una bona diada.



*L'Andreu va convertir en "màgics" a Miquel Cabanas i a Xevi Capdevila, que van fer el que van poder.*



*Els petits van gaudir dels jocs.*



*Un aspecte de les atraccions.*



*El Màgic va dinar amb la mainada.*



*El marc de la festa fou incomparable.*



*Un aspecte del menjador.*



*La sobretaula per pair el dinar.*

---

## **VIDEOCONFERÈNCIA EL SISTEMA DE COMUNICACIÓ D'UN FUTUR MOLT PROPER.**

De la mateixa manera que quan van aparèixer els telèfons mòbils semblaven uns artefactes reservats per a una minoria i alguns pensaven que no tenien futur, el mateix passa amb un sistema de comunicació relativament nou que es va introduint i que, en un futur més proper dels què ens pensem, arribarà a generalitzar-se. Estem parlant de la videoconferència. Avui, algunes associacions, com Conaif i Ferca ja el tenen a disposició dels associats que ho sol·licitin.



*Els aparells principals i imprescindibles per a la videoconferència.*

La videoconferència és un sistema de comunicació interactiva i a distància que integra tecnologies d'imatge i de so, que permet a un grup de persones ubicades en llocs diferents i allunyats, fer reunions com si fossin a la mateixa sala. Els participants poden escoltar i veure en el vídeo en moviments.

El punt més positiu d'aquest sistema de comunicació és l'estalvi de temps i de diners que implica qualsevol desplaçament pels uruaris. La videoconferència permet parlar des dels mejador de casa a qualsevol punt del món. Se li desconeixen altres límits de funcionament que no sigui la tecnologia de que disposa qualsevol societat del primer món i el seu sistema de funcionament és pràctic i sense cap manera de complicació ni pel que fa a la instal·lació ni a la manipulació dels aparells.

De fet, en alguns sectors professionals, la videoconferència que és un sistema de connexió habitual.

Tal i com dèiem al principi, també els telèfons mòbils no semblaven una eina indispensable, quan avui més de la meitat de la població l'utilitza habitualment fins el punt que s'estàn convertint en imprescindibles.

## **SETANTA MILIONS DE VIVENDES D'EUROPA SÓN ELÈCTRICAMENT INSEGURES.**

Si fa uns mesos, des d'aquesta mateixa revista ús facilitaven les dades a nivell de l'Estat espanyol, que tampoc són gens optimistes. Avui disposem de l'estat de les vivendes a Europa des del punt de vista elèctric.

Segons un estudi de l'Institut Europeu del Coure fet sobre setze mil habitatges a onze països d'Europa, s'ha confirmat que setanta milions de vivendes són insegures des del punt de vista elèctric.

Amb aquest motiu, es va celebrar a Barcelona un seminari dedicat a la millora dels nivells de seguretat elèctrica domèstica al nostre continent, que va reunir els principals sectors europeus en matèria elèctrica, les associacions de consumidors, els legisladors, els inspectors i els instal·ladors elèctrics.

L'estudi va provocar alarma i confusió. Només es pot parlar d'un aspecte positiu, que és la creació d'un pla d'acció que tindrà l'objectiu principal en la millora dels nivells de seguretat per a l'any 2007, a través d'una legislació orientada cap a aquesta finalitat.



*L'estat elèctric de molts habitatges d'Europa és preocupant.*

Tenint en compte la falta de reglamentació sistemàtica en l'àmbit europeu, la proposta sorgida de la reunió de Barcelona és la posada en marxa d'inspeccions periòdiques a través de reglaments de cada país, que exigeixin un certificat als propietaris en el moment de la venda/canvi dels inquilins. S'establiran objectius fiscals específics. Hi haurà ajuts als sectors de població amb menys ingressos i un pla d'acció centrat a França, Itàlia, Polònia i a l'Estat espanyol per avaluar el programa.

La manca de reglamentació en aquest punt arriba a un nivells en els quals només existeix un document publicat l'any 2000 per Conelec, on es fan un seguit de recomanacions. Ara ja es parla de fer revisions que caldrà renovar cada deu anys.

## ACORD ENTRE LA GENERALITAT DE CATALUNYA, FECSA-ENDESA I FERCA.



*El Conseller Subirà, al centre, amb el director general de Fecsa i el president de Ferca.*

La seu de la Conselleria d'Indústria, Comerç i Turisme de la Generalitat de Catalunya va ser el marc de la signatura oficial de l'acord per l'enviament telemàtic de Butlletins Elèctrics.

Els signants van ser el Conseller Antoni Subirà; el director general de FECSA a Catalunya, Miquel Vilà i el president de FERCA, Àngel Martínez.

Després d'operar des de fa mesos amb els butlletins de gas mitjançant la Xarxa Fercom, FERCA engega ara la campanya per l'enviament de butlletins d'electricitat i properament seguirà el sector de l'aigua fins a completar tota la gamma de butlletins oficials.

El començament oficial de la Xarxa es va produir el 1997, va significar la primera xarxa Intranet de serveis professionals per a pimes de tot l'Estat espanyol. Dels més de sis mil agremiats de FERCA, 2.500 ja treballen amb aquesta forma avançada de comunicació. El sistema d'utilització és molt simple.

Els gremis que componen FERCA faciliten a els seus associats el CD de connexió, que permet omplir un número il·limitat de butlletins en un moment i enviar-los al moment. Tal com es va explicar a l'assemblea d'AICO.

## ACORDS DE COL·LABORACIÓ ENTRE GAS NATURAL DISTRIBUCIÓ I CONAIF.

Amb l'objectiu de fer compatible la comercialització sistemàtica i constant del gas natural, la igualtat d'oportunitats per a tots els instal·ladors que vulguin col·laborar en aquesta comercialització i en el necessari respecte a la lliure competència, Gas Natural Distribució (GND) i Conaif van acordar els següents criteris que orientaran les polítiques de comercialització conjunta entre els dos organismes.

1- Gas Natural Distribució (GND) no fixarà els preus de les instal·lacions a través dels mitjans de comunicació ni publicitaris, indicant només els imports màxims de finançament. Si que negociarà i fixarà preus de les instal·lacions de la seva propietat, com per exemple l'IRC en règim de lloguer.

2- Qualsevol instal·lador, en les condicions fixades, podrà acollir-se a les campanyes de finançament que proporcioni GND.

3- A les ofertes que presentin els instal·ladors, en qualsevol cas o situació, hauran de figurar en documents de la seva pròpia empresa, i mai en documents de GND, i si estan adherits a alguna campanya específica cal informar a GND.

4- Davant d'una campanya de comercialització de caire puntual, GND notificarà als instal·ladors de la zona afectada les característiques de l'esmentada campanya i les condicions de comercialització.

5- En començar cada any, GND notificarà els seus plans de comercialització de caire anual a les associacions gremials provincials o comarcals, per tal que, a la seva vegada, aquestes ho notifiquin als seus gremis i aquests puguin acollir-se, si ho volen, a una de les opcions desenvolupades en el punt següent.

Davant la gasificació d'una nova població o zona, GND informará a l'associació gremial provincial o comarcal corresponents, amb la finalitat de conèixer quines empreses instal·ladors poden estar interessades en el procés de comercialització, extensió de xarxes i escomeses i/o construcció d'instal·lacions interiors i comunitàries, necessàries per l'esmentada gasificació, a partir dels requisits lògics de cada cas.

6- Els instal·ladors interessats podran adherir-se a les campanyes previstes i, en funció de les seves possibilitats i interessos, podran escollir entre dues opcions:

- A partir d'uns requisits mínims de qualitat i dedicació, assignant unes forces de vendes a favor de la campanya, podran fer la comercialització conjunta oferint serveis com instal·lador i recomanant el gas natural. Tot això aprofitant-se a les característiques de la campanya (promocions, subvencions, finançament...).
- Si a un instal·lador no li interessa col·laborar en la comercialització conjunta, també podrà oferir els avantatges o els beneficis de la campanya als seus clients, prèvia notificació als serveis comercials de GND.

Gas Natural Distribució podrà modificar les seves campanyes prèvia notificació.

## EL DIRECTOR DE GAS NATURAL PARLA DELS ACORDS DE COL·LABORACIÓ AMB CONAIF.

En unes declaracions realitzades a la revista de Conaif el director general de Gas Natural, Ramón de Luís parla molt positivament dels acords de col·laboració entre Gas Natural Distribució (GND) i Conaif, sobre els quals en publiquem una informació detallada a la plana anterior.

Ramón de Luís afirma que: " *les empreses instal·ladores seguiran essent un element imprescindible per al desenvolupament del sector*".

A l'entrevista Ramón de Luís considera que l'acord entre GND i Conaif: " *s'inscriu dins la permanent relació existent entre Gas Natural Distribució i la Confederació Nacional*" i assegura que està convençut que els dos organismes assoliran els objectius previstos perquè existeix una coincidència d'interessos.

Tot seguit reproduïm de manera literal la pregunta feta pel redactor de l'entrevista i la resposta del director general.



*Ramon de Luís, director general de Gas Natural Distribució.*

- Igualtat d'oportunitats per a tots els instal·ladors i respecte la lliure competència. Aquests són els principis que expliquen més clarament l'esperit de l'acord, per tant conductes com el pacte de preus o el repartiment del mercat no existiran entre Gas Natural Distribució i els instal·ladors.

- *En un entorn com l'actual en el qual el lliure mercat s'està implantant el qualsevol activitat es absurd pretendre acotar espais. L'acord que hem signat no fa altra cosa que explicar per escrit allò que ja era una pràctica habitual.*

Els instal·ladors poden escollir entre dues opcions, agafar-se a la campanaya o només en la seva comercialització. Ramón de Luís ens explica els motius d'aquesta elecció.

- *La existència de dues modalitats permet a totes les empreses participar en les campanyes i les promocions. Serà en funció de la capacitat de cada una de les empreses que escolliran entre aportar comercials per a la captació o simplement utilitzaran els productes dissenyats per a la promoció en els diversos mercats.*

A destacar la creació d'un grup de treball integrat per representants de Conaif i de Gas Natural Distribució per resoldre qualsevol problema que pugui aparèixer.

## L'ENERGIA FOTOVOLTAICA FUNCIONA FINS I TOT A LA GRAN BRETANYA.

Fins i tot a països amb tant poques hores d'irradiació solar anual com és Anglaterra es fan proves serioses per aprofitar l'energia solar.

Concretament l'Environmental Change Institute de la universitat anglesa d'Oxford ha rebut una subvenció per millorar i ampliar un projecte exclusiu d'estudis de noves tecnologies fotovoltaïques (FV). Un pannel FV converteix la llum del sol en electricitat mitjançant un procediment fotoquímic. Està fet d'un material semiconductor, com és el silici. com si es tractés d'un fornó (una partícula lluminosa elemental) xoca amb el pannel, transfereix la seva energia a un electró que passa per un circuit elèctric, produint electricitat. A diferència d'altres sistemes sostenibles com l'eòlic aprofita la força de les mareas. Els panells FV es poden instal·lar a les mateixes ciutats i, en ser modulars, pràcticament a la teulada de qualsevol edifici.

S'estan provant aquests panells a l'edifici de Solar Century de Londres. Aquesta entitat ofereix solucions completes per a la instal·lació de pannel FV en els habitatges i en les oficines, des del projecte fins a la seva instal·lació i proves.

L'equip científic que participa en el projecte està estudiant actualment el rendiment d'onze sistemes diferents. Compara els panells instal·lats a la teulada d'un edifici del sud d'Anglaterra amb un de Mallorca.

al contrari del que es pot pensar, el clima britànic es bo per a les instal·lacions de panells solars. ara els científics proven les diverses varietats que ofereix el mercat fins saber quins són els que s'adapten millor. Cada tècnica té un rendiment diferent segons les condicions de la llum, per això consideren important fer aquestes proves en condicions reals. fins ara, seu rendiment es feina al laboratori i no sobre el terreny.

Com es pot comprovar l'energia solar no sembla tenir límits.

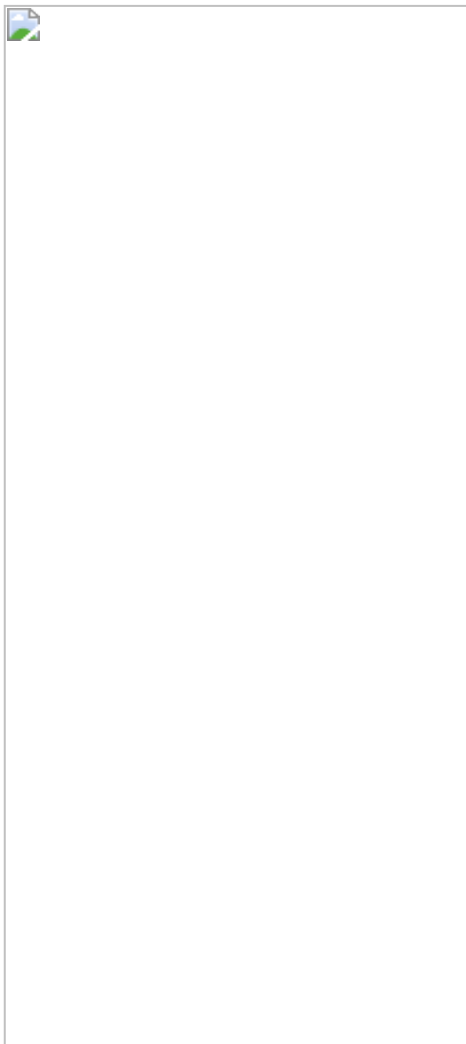
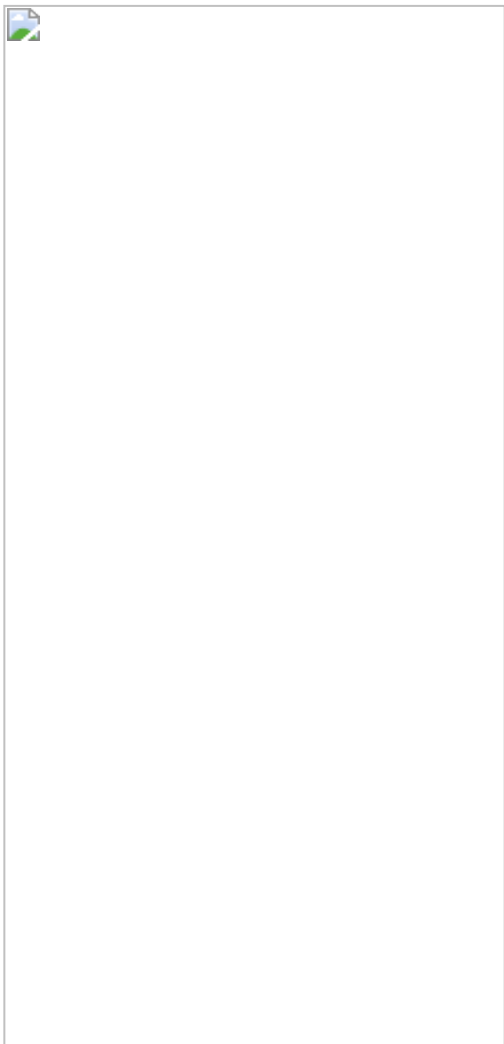


*Un edifici amb panells fotovoltaics.*

---

## **ENERGIA ELÈCTRICA BRUTA QUE GENEREN LES EMPRESES PENINSULARS D'ENDESA.**

L'energia elèctrica produïda a la península Ibèrica per les empreses que integren Unesa representa un 80 per cent de la demanda que sorgeix en la mateixa zona. Tal i com es pot comprovar, en els darrers mesos s'han modificat les diverses fonts. Mentre que les nuclears han tingut una davallada significativa de prop del 3'8 per cent, l'energia hidroelèctrica ha caigut en més del 70 per cent. La compensació la trobem en la termoelectrica clàssica que ha tingut un augment espectacular de prop del 111 per cent. Cal significar també l'augment de la demanda que arriba a una xifra respectable, concretament 71.117.





### ENTRA EN VIGOR EL NOU PROCEDIMENT ADMINISTRATIU PER INSTAL·LACIONS TÈRMiques.

Des del passat dia 20 de juny del 2002 és necessari lliurar un certificat en les instal·lacions tèrmiques (calefacció i climatització amb gas, gasoil, electricitat i d'altres fonts energètiques) d'una potència superior a 5 kw.



*La mesura afecta al gas, gasoil, electricitat i altres fonts d'energia.*

Deu fer aproximadament 6 ó 7 anys que la ponència de calefacció de Barcelona es va marcar com a objectiu principal de la seva tasca, en primer lloc, aconseguir un mercat de treball més equitatiu i igualitari que permetés un desenvolupament lliure i competitiu de totes les empreses en igualtat de condicions, i en segon lloc donar-li sentit al fet de tenir el carnet d'instal·lador de calefacció ja que aquest carnet era tan sols una càrrega econòmica (IAE 504.3) i no hi havia cap tipus de control en les instal·lacions que es realitzaven, sigui amb empreses no acreditades o via intrusisme.

El primer objectiu va trigar alguns anys en poder dur-se a terme, però el mes d'abril de l'any 1999 varen aconseguir que Gas Natural escoltés seriosament una proposta que va elaborar FERCA Catalunya sobre un possible funcionament més equitatiu del marcat del gas, a través d'un vincle d'actuació entre els actors que intervenien en el mateix, o sigui, per un cantó la companyia subministradora, per l'altra costat la companyia comercialitzadora i l'instal·lador. Aquesta proposta va ser examinada per Conaif i es va fer extensiva a nivell de tot l'Estat espanyol. El resultat de tot això ha estat l'aparició dels Centres Col·laboradors de Gas Natural Serveis amb més de 700 empreses en funcionament.



El segon objectiu també ha estat difícil d'aconseguir ja que fins el Reial Decret 1751/1998 (RITE) i de l'Ordre del Departament d'Indústria, Comerç i Turisme del dia 3 de maig de 1998 sobre el procediment d'actuació de les empreses instal·ladores - mantenidores, de les entitats d'inspecció i control i dels titulars en les instal·lacions regulades pel RITE, el marc legal existent a Catalunya, (donat per una famosa Circular), eximia de presentar qualsevol certificació en les instal·lacions tèrmiques fins a 70 kw.

Un cop van ser aprovats el Reial Decret i l'Ordre esmentats es presentava un greu problema a l'hora de complimentar els certificats ja que es requerien fer una colla de comprovacions amb combustible. Per intentar trobar una forma coherent i pràctica de dur a terme la filosofia del RITE, ens va reunir durant prop d'un any una Comissió Mixta del Departament d'Indústria, de Gas Natural i de FERCA, amb una participació molt activa de FERCA Territorial Barcelona i es va concensuar la **Instrucció 14/20001** que fa referència al **procediment administratiu en servei provisional per a proves de les instal·lacions tèrmiques en els edificis**.

Sobre aquesta Instrucció, i sobre el sistema de complimentar correctament els certificats i sobre el procediment administratiu d'actuació s'està preparant una publicació que rebreu aviat.

Els temes que més afecten la nostra activitat els resumim en els següents punts:

- La normativa estableix que tota empresa subministradora d'energia (gas, gasoil, electricitat, etc.), només pot procedir al subministrament quan li sigui mostrat l'esmentat certificat de la instal·lació.

---

## PREVENCIÓ DAVANT LA LEGIONEL·LA.

Les instal·lacions d'aigua de circuit obert que disposen de períodes de funcionament estacionals o intermitents, poden suposar un risc potencial a la proliferació del bacteri de la legionel·la.

Bàsicament, aquest tipus d'instal·lacions són les que poden generar aerosols: sistemes d'aigua calenta sanitària, sistemes d'aigua freda pel consum humà, torres de refrigeració, condensadors i els equips de refredament per vapor, els equips mèdics respiratoris, les màquines humificadores i humectadores, conductes d'aire condicionat, les piscines que són climatitzades, les instal·lacions termals, fons ornamentals, els sistemes de rec per aspersió, els sistemes d'aigua contra incendis...

Entre el final de l'any 2000 i principis del 2001 es van detectar diversos brots de legionel·la a Catalunya, en concret a Sant Cugat es van donar tres casos, a la Barceloneta prop de 50 casos... però no va ser fins a l'estiu del 2001, concretament al juliol, quan a Múrcia i a Alacant es va catalogar d'epidèmia, donada la gran quantitat d'afectats, per exemple, a Múrcia van ser més de 600.

Els punts d'origen de les infeccions, presumptament, es van localitzar en unitats de climatització o en torres de refrigeració (circuit oberts a l'atmosfera), les quals a partir d'un manteniment deficient i de condicions ambientals propícies (aigües mortes, acumulació de llot, temperatures càlides del medi aquós...) van afavorir la propagació del bacteri.

Arrel d'aquesta situació, els diferents governs (autonòmic i central) van desenvolupar ràpidament una normativa que regulés les mesures de prevenció i desinfecció de les instal·lacions susceptibles a propagar la malaltia. Com a més importants:

DECRET 417/2000 del 27 de desembre (DOGC 12 de gener del 2001), pel qual s'estableixen amb caràcter d'urgència les condicions tècnico-sanitàries aplicables als aparells i equips de transferència de massa d'aigua en corrent d'aire amb producció d'aerosols. (Derogat posteriorment pel Decret 152/2002).

REIAL DECRET 909/2001 del 27 de juliol (BOE 28 de juliol del 2001) pel qual s'estableixen els criteris higiènic-sanitaris per a la prevenció i control de la legionel·losis.

NORMA UNE 100030 IN, última revisió octubre del 2001 (indicada pel RITE), guia per a la prevenció i el control de la proliferació i disseminació de la legionel·la en les instal·lacions.

Ja que els primers casos van aparèixer a Catalunya, el govern de la Generalitat es va avançar amb el Decret 417/2000 amb el qual es determinen els protocols de neteja i desinfecció de sistemes de climatització o humidificadors d'aire, així com la creació d'un registre municipal de les esmentades instal·lacions.

Posteriorment, es va publicar el Reial Decret 909/2001, del Ministeri de Sanitat i Consum, en el qual es desenvolupen els criteris administratius a aplicar en les instal·lacions que produeixen aerosol en general: l'obligació de censar les instal·lacions i registrar les operacions de manteniment.

---

## LA NORMA UNE 100030 ESDEVÉ UNA GUIA PRÀCTICA PER COMBATRE LA LEGIONEL·LA.

S'inclouen en els annexos dels models de certificats.

La normativa UNE 100030 esdevé una guia pràctica per a combatre la legionel·la, tant en la fase de disseny com en la d'explotació de la instal·lació. En diversos apartats del RITE es menciona aquesta Norma; i és en la seva instrucció ITE08 "Mantenimiento" on s'estableix la periodicitat de cada operació.

El sistema de desinfecció preventiu en els circuits d'aigua calenta té el seu origen en el sobreescalfament de l'aigua fins a una temperatura de 70°C, acompanyada anualment amb una desinfecció de clor.

A la Norma UNE 100030/01, en el seu apartat 6.1, 2.1 punt 8, especifica els materials que es consideren idonis per a les instal·lacions. Textualment anomena com a inadequats l'acer inoxidable F3504 i alguns recobriments per l'acer comú.

Un d'aquests recobriments podria ésser l'acer galvanitzat (acer amb recobriments de capa de zinc). Aquest tipus d'acer ha estat àmpliament utilitzat en instal·lacions d'ACS fins no fa molt de temps, ja que el RICACS, mencionava que l'utilització d'aquest tipus de tub només s'havia de limitar a temperatures inferiors a 53°C.

L'efecte físico-químic que es produeix amb l'utilització de temperatures altes i l'acció combinada de clor, és la dissolució de zinc en el medi aquós. Aquesta combinació implica dos efectes: augmenta la velocitat de corrosió del zinc (quedant l'acer de base del tub sense protecció) i s'incorpora el zinc en l'aigua de consum humà.

Tot i això, els fabricants d'aquest tipus de tub han realitzat informes a partir d'assajos que desmitifiquen aquest problema, avalant que ni el tub accelera la seva corrosió, ni l'aigua assoleix nivells màxims per l'abastament i control de qualitat d'aigües potables pel consum humà permès en el RD1138/1990 pels tractaments periòdics establerts.

Hàbitat natural de la legionel·la	Aigua				
Vies de disseminació	Aigua potable	Instal·lacions d'aire condicionat		Aigua calenta dutxa	
Hoste	Hoste susceptible			Fumadors Malalts dialitzats Malalts trasplantats Immunodeprimits Neoplàstics Bronquitis crònics Diabètics Alcohòlics	
Període d'incubació	De 2 a 10 dies				
Simptomatologia	<i>Síntomes respiratoris</i> Tos (75%) Dolor pleurític Expectoració hemolítica Taquinea	<i>Síntomes neurològics</i> Cefalea Confusió mental Neuropatia perifèrica (estranya)	<i>Síntomes digestius</i> Diarrea (30-50%) Nàusees Vòmits Dolor abdominal	<i>Febre</i> Alta Calfreds	<i>Signes radiològics</i> Condensació noúmica lobar o segmentària unilateral o bilateral

*Jordi Bruch Pagespetit  
Inspector Tècnic d'ICICT*

## ELS JOVES CADA DIA TENEN MÉS CLAR QUE LA UNIVERSITAT NO ÉS L'ÚNIC CAMÍ.

**La falta de personal preparat per incorporar-se a les nostres empreses sovint és un problema. Alguns joves treballen simplement perquè han renunciat als estudis, encara que no solen tenir cap mena de vocació. Sovint, les circumstàncies de la vida els porten a un taller on treballen amb les ganes mínimes i sempre pensant en altres coses que no tenen res a veure amb la seva professió. Però sembla que les coses van canviant. Cada vegada més estudiants que han acabat el batxillerat tenen clar que la universitat no és l'únic camí i es formen per arribar als oficis amb una preparació teòrica força interessant.**

L'evolució de la societat sol ser lenta, de manera que no cal esperar canvis immediats, el cert és que cada vegada més joves decideixen formar-se en un ofici després d'acabar el batxillerat. Sense tenir dades fiables per que ens permetin fer cap mena d'afirmació contundent, sembla que cada vegada més, els joves es decanten vocacionalment per un ofici. Es donen molts casos de joves que inicien els estudis sobre una determinada matèria i en experimentar-la decideixen canviar-la, però aquest sembla el camí cap a la possibilitat de rebre als tallers i a les fàbriques uns joves engrescats, amb més menys pòsit de formació, però en definitiva engrescats per fer un ofici concret. Si la formació dels joves s'amplia gràcies a les escoles gremials molt millor.



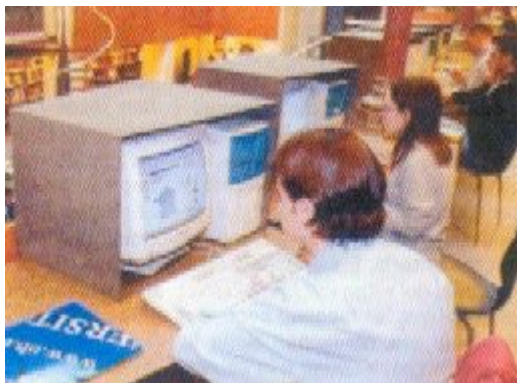
*La nova FP es caracteritza per l'extremada especialització.*

Anem cap als estudis alternatius a la universitat. Tant els de formació professional com els artístics que estan relacionats amb l'execució d'alguna habilitat. Pel que fa als cicles formatius de grau superior, l'alumne indecís es trobarà davant d'un veritable tràngol. Pot triar, ni més ni menys, que entre 22 famílies professionals, des de les activitats agràries fins a la informàtica, passant per l'imatge personal, la sanitat, la química, l'electrònica...

Una de les característiques de la nova formació professional de grau superior, és l'extremada especialització. Perquè no tant sols hi ha un gran nombre de famílies per triar, sinó que dintre de cadascuna, s'hi troben diverses titulacions.

L'objectiu és afinar al màxim el perfil professional de cada estudiant.

Per veure com han canviat les coses entre els actuals cicles formatius i l'antiga formació professional només cal donar una ullada a la família que tradicionalment ha aplegat més demanda la que en dèiem administratiu que tenia uns estudis pràcticament uniformes, sense especialitats. En el nou sistema li corresponen dues vessants i vuit opcions.



*La nova FP permetrà que els joves arribin més i millor preparats.*

Els cicles formatius consten, en general, d'entre 1.300 i 2.000 hores lectives, cosa que es tradueix en dos cursos. Estan dividits en crèdits teòrics i pràctics. Aquest últims, de caràcter obligatori i avaluable, es realitzen en empreses o en institucions amb les quals el Departament d'Ensenyament ha signat un conveni. Cal fer una observació important, agafar el camí de la formació professional de grau superior no significa deixar enrera per sempre la universitat. Cada tipologia d'estudis dóna dret a accés (amb un requisit de les notes de tall), a un cert nombre de carreres universitàries relacionades.

Possiblement encara som lluny del camí ideal, però sembla que s'han posat les bases perquè les empreses rabin personals més i millor formats.

## **EL BON EMPRESARI HA D'AVANÇAR-SE A LES NECESSITATS DEL MERCAT.**

Els conceptes de la nostra societat varien constantment.

La experiència, la renovació constant de les tecnologies, els estudis que deixen enrera allò que fa poc temps era el més actual.

Aquesta evidència, ens obliga a tothom a estar al dia de les novetats. La manca del seu coneixement pot provocar la frenada d'una iniciativa que fins aleshores era vàlida. Està molt clar que la manera de treballar, el funcionament global d'una empresa d'avui no té res a veure a com es feien les coses fa una dècada. El taller que no ha renovat maquinària, el que treballa rutinàriament, el que no ha reciclat el personal, el que fins i tot no ha modificat l'aspecte extern del seu local de negoci, corre el risc de quedar-se fora de joc.



*Un bon grau de col·laboració permet afrontar aventures més ambicioses.*

Avui ja no podem tractar els clients com abans, no s'hi val tenir un gran esperit de venda. Si el que volem és fidelitzar cal modificar la nostra manera de fer. Una campanya publicitària directa no ha de parlar només de venda, sinó que cal oferir serveis i assessoria. La nostra empresa els ha de servir per resoldre els seus problemes.

El camí que porta al fracàs és pretendre que el client s'adapti a nosaltres. És l'empresari el que s'ha d'adaptar i ja sigui de manera definitiva o provisional. No hem de descartar la unió amb una o unes altres empreses per tal d'oferir un servei integral que ens permeti oferir la millor proposta. Aquesta possibilitat té camí de retorn, perquè qualsevol proposta provisional deixa oberta una futura col·laboració que surti de la iniciativa d'un o d'un altre empresari. Aquesta porta no es tanca ami, sempre que tots demostrem ser uns bons professionals.

Els canvis no s'han d'esperar cal anar-los a rebre. El mercat és dinàmic i ens demana accedir a les noves tecnologies.

Cal establir xarxes de comunicació entre els nostres clients i els proveïdors perquè la dinàmica de tots plegats ens pot portar cap a iniciatives que sols trigàriem molt més en conèixer.



*No ens ha de fer mandra invertir en futur.*

Amb aquestes claus tindrem les pautes per l'èxit empresarial. Sense dubte que no és fàcil, com sovint passa no costa res escriure la teoria i es molt més complicat posar-la a la pràctica. Malgrat tot, aquest no pot ser el pretext per no provar-ho, per no anar a la recerca de nous camins que ens permetin no dependre en exclusiva dels pressupostos. Hem de ser capaços d'explicar als nostres clients que les nostres solucions van més enllà d'uns preus més competitius.

La solució ideal és que la nostra empresa arribi a ser imprescindible per a tots els nostres clients, sense excepció, perquè cal ambicionar el millor perquè ja sabem que la realitat es portarà decepcions.

La competència pot ser, en algun moment, un bon aliat, un futur generador de nous clients. Per aconseguir-ho no es pot ser egoista, cal ser ambició, però mai egoista.

No cal dir que si l'esperit de col·laboració s'estableix amb empreses que complementen la nostra els resultats seran molt més positius.

L'empresari ha de destinar part del seu temps a pensar en el futur immediat per tal que la seva empresa sobrevisqui molts anys.

## **LA INCIDÈNCIA DE LA CLIMATOLOGIA EN LA NOSTRA ACTIVITAT LABORAL.**

La climatologia pot incidir en la nostra activitat laboral. No sempre podem treballar en les millors condicions, atès que cal fer feines a l'aire lliure i sovint en unes condicions no massa favorables. Està bronzegat pot ser un objectiu per a molts, però una cosa és anar a la platja o a la piscina, o simplement prendre el sol al jardí de casa, i una altra és haver d'estar exposat al sol un seguit d'hores i per motius de feina.

Tenint en compte que estem a l'estiu, cal prendre un seguit de precaucions quan no tenim altre remei que treballar sota el sol, i ben exposats als rajos ultraviolats.

El sol té molts efectes positius, no cal oblidar que fins i tot en les exposicions curtes, actua en la síntesi de la vitamina D, que fixa el calci dels ossos. A més, està demostrat que ens ajuda a estar de bon humor. Tret els aspectes positius ara cal pensar en les precaucions:

Si és possible, cal evitar estar exposats al sol a les hores que proporciona més intensitat, és a dir, de les 11 del matí a les 3 de la tarda. Si no ho podem evitar cal protegir-se aplicant un producte d'alta protecció durant les primeres exposicions; la protecció no és pot deixar tot i que ja estiguem bronzegats.

L'alimentació mediterrània, variada, amb fruites i verdures abundants, ajudarà a protegir la pell. A més, s'ha de beure molta aigua.

No cal dir que els rajos ultraviolats del sol provoquen cremades. Si ens trobem en aquest cas (els símptomes són pell vermella, molta escalfor, sensibilitat, butllofes), cal aplicar compreses d'aigua freda i una crema hidratant per després de prendre el sol. Cal veure molta aigua i no ens podem exposar al sol fins que no s'hagi recuperat. En el cas de tenir febre o nàusees, cal aviar al metge.

La insolació es produeix a causa d'una exposició als rajos infrarojos, especialment els dies càlids i humits. La temperatura del cos deixa de ser controlada per la suor i els símptomes més corrents són febre alta (a vegades superior als 40 graus), vertigen, debilitat, pell seca, pèrdua de coneixement...

El que cal fer:

- Col·locar la persona afectada en un lloc fresc on hi circuli l'aire.
- Donar-li un bany d'aigua freda fins que la temperatura baixi a uns 38 graus o bé cobrir el cos amb tovalloles amarades d'aigua freda i fer un massatge energètic per ajudar a accelerar la pèrdua d'escalfor i per tal d'estimular la circulació.
- Beure molta aigua per evitar la deshidratació.
- En cas de pèrdua de coneixement, cal dur-lo a un hospital.

Aquests consells poden semblar fora de lloc, però segons els experts, a l'estiu arriben a urgències persones que han estat exposades al sol i que després s'han trobat malament. Sovint no s'interpreta que els motius de les dolències sigui el sol però després s'ha demostrat que els mals venien d'aquí.

## LA NORMATIVA DEL RITE EN MATÈRIA D'INSTAL·LACIONS TÈRMQUES.

L'actual normativa del RITE, en matèria d'instal·lacions tèrmiques, no estableix cap mena de llibre de manteniment estàndard, tal com es referenciava a l'antic reglament, on hi havia el llibre editat per la Delegació d'Indústria. en l'actual reglamentació, per potències superiors a 100 kw. cal establir un registre de les operacions de manteniment, que poden ser unes fulles de treball, un llibre o algun tipus de sistema mecanitzat o informàtic. Per tal de complimentar amb aquest registre, se seguirà la instrucció ITE 08 del reglament.

Mesures en les calderes	
Operació	Periodicitat
Consum de combustible	M
Consum d'energia combustible	M
Consum d'aigua	M
contingut CO	m
Comprovació del material refractari	2A
Comprovació de l'estanqueïtat de tancament entre cremador i caldera	M
Comprovació de nivell d'aigua de circuits	M
Comprovació d'estanqueïtat dels circuits de calefacció	A
Comprovació d'estanqueïtat de les vàlvules	2A
Comprovació del tarat d'elements de seguretat	M
Temperatura de pressió del fluid portador en l'entrada i la sortida	m
Temperatura ambient de la sala de màquines	m
Temperatura dels gasos de combustió	m
Índex d'opacitat dels fums en combustibles sòlids o líquids i de contingut de partícules sòlides en combustibles sòlids	m
Tiratge en la caixa de fums de la caldera	m
Neteja del circuit de fums de les calderes	2A
Neteja de conductes de fums i xemeneies	A
Revisió general de les calderes individuals	2A
Revisió i neteja dels filtres d'aigua	2A
Revisió de les bateries d'intercanvi tèrmic	A
Revisió del sistema de preparació ACS	M
Revisió de l'estat de l'aïllament tèrmic	A
Revisió del sistema de control automàtic	2A
M =	una vegada al mes
m=	un cop al mes per potències entre 10 i 100 km i un cop cada quinze dies per potència tèrmica superior a 100 kw.
A=	una vegada l'any
2A=	dues vegades l'any per temporada, una a l'inici d'aquesta

### EL JUDICI MORITORI PERMET RECLAMAR PER VIA JUDICIAL FINS A CINC MILIONS.

**Tot seguit publiquem l'explicació i el model de reclamació judicial de factures de manys de cinc milions de pessetes (30.050'61 ), mitjançant l'anomenat Judici Monitori.**

El dit Judici Monitori és un procediment judicial simplificat per a fer reclamacions de quantitats dins a 30.050'61 , és a dir, fins a cinc milions de pessetes, basat simplement en una instància acompanyada d'una prova.

Una de les novetats més incipients que va introduir el legislador a la Llei 1/2000, relativa a la Llei d'Enjudiciament Civil que va entrar en vigor el dia 8 de gener del 2001, ha estat el denominat procés o Judici Monitori.

Aquesta novetat en el nostre ordenament jurídic no ho és en el dret comparat, atès que d'altres països ja el treballen i per cert amb un nivell d'efectivitat força alt. De fet, avui a Europa el 75% dels processos es fan per aquesta via.

Tot seguit esmentem les característiques essencials del procediment que són:

1- **Es de tipus documental** , perquè amb la petició inicial s'acompanya amb la factura, el pressupost, els albarans, les reclamacions per burofax, etc. que es puguin considerar com un principi de prova de que ha existit una reclamació mercantil de la part que es reclama. El jutjat notifica l'esmentada reclamació o demanda i el reclamat té tres opcions: a) pagar, b) oposar-se, c) no dir res s'interpreta com si es conforma amb la petició del reclamat.

En cas de produir-se el pagament, no cal dir que s'acaba la reclamació; si existeix oposició del reclamat es resoldrà a través d'un judici que s'establirà en funció de la quantia reclamada. Serà Judici Oral si la quantitat és inferior a 3.005'06 (500.000 ptes.). Serà Judici Ordinari si la xifra arriba als 30.050'61 (cinc milions de pessetes). Si el reclamat no diu res, s'entén com una acceptació de la reclamació, de manera que vint dies després de la presentació de la demanda, el jutge dictarà resolució a favor del perjudicat i obligarà al pagament de la quantitat sol·licitada.

2- **Per presentar la demanda** no caldrà la presència **d'un advocat i d'un procurador** dels tribunals, sempre que la quantitat reclamada no superi els 901'52 (150.000 ptes).

Això facilita la possibilitat que qualsevol persona per si mateixa pugui instar una reclamació adineraria no superior a la quantitat esmentada sense haver de demanar els serveis dels professionals.

3- **El deute** s'ha de reclamar una vegada superat el termini previst de pagament i ja hem dit que era fins a 30.050'61 (cinc milions de pessetes), però és possible presentar dos a més processos si el deute principal supera aquesta quantitat.

4- **La competència** pertany al jutge de Primera Instància del domicili del deutor i, en el seu cas, el jutge del lloc on s'ubica la finca o el domicili del deutor.

5- Es pot interposar Judici Monitori per deutes deguts a xecs, pagarés o lletres de canvi, per honoraris professionals i es poden acumular dos o més deutes diferents contra un mateix deutor.

En definitiva, el Judici Moratori neix per evitar judicis posteriors quan es tracta de deutes incontrovertides, és a dir, que no precisen de cap altra acreditació.

Una altra cosa serà el seu resultat a la pràctica, que ja es veurà.

Plantejada la demanda per un mateix i en el cas que el deutor reconegui el deute, disposa de 20 dies per pagar.

#### **MODEL DE DEMANDA DE JUDICI MONITORI**

EN/NA xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx major d'edat, amb el DNI núm. xxxxxxxx-x actuant el nom de l'entitat mercantil xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx en qualitat d'Administrador/Apoderat, etc. (o en nom propi) davant el jutjat compareix-ho i com millor en dret procedeixi, DIC:

Que amb aquest escrit presento una demanda de JUDICI MONITORI en reclamació de la suma de xxxxxxxx euros contra En/Na o contra l'empresa xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx amb domicili al carrer xxxxxxxxxxxxxxxxxxx número xxxxx basant la demanda en els següents:

FETS

PRIMER. Que la part actora va fer un seguit de reparacions i/o instal·lacions en la vivenda/local, etc. indicat per el/la demandat/a, i es van generar a la finalització dels mateixos la corresponent factura.

Acompanyo el document 1 i 2 del pressupost (o els albarans) dels treballs i la factura corresponent pels treballs fets a petició de la part demandada.

SEGON. De l'import total dels treballs relacionats en la factura, la part demandada va pagar la quantitat de xxxxxxxx euros, de manera que li resten per pagar la quantitat de xxxxxxxx euros, que és l'objecte de la reclamació de la present demanda.

TERCER. Que malgrat el temps que ha passat i de les gestions amistoses encaminades a aconseguir el pagament de la quantitat pendent, la part demandada no ha fet efectiu el pagament, per la qual cosa ens veiem obligats a interposar la present reclamació.

FONAMENTS DE DRET

1. Atrs. 812 i següents sobre normativa processal en el Judici Monitori

En la seva virtut,

AL JUTJAT SUPPLICO: que tenint per presentat aquest escrit el vulgui admetre i doni per interposat el Judici Monitori en reclamació de la suma de xxxxxxxx euros contra En/Na o contra l'empresa en el domicili anteriorment indicat, admetre-la, donar trasllat de la mateixa i al seu dia, previ els tràmits corresponents, vulgui dictar resolució per la qual s'ordini a la part demandada al pagament de la quantitat reclamada, amb els interessos legals i les costes que ocasionin.

Vic.....

**LA DARRERA D'AICO.**

