

## EDITORIAL

### EL PREU DELS XURROS

Per fer-hi feines els clients, cada vegada més, demanen un pressupost, no importa ni la dificultat, ni l'import. Volen un pressupost, i és de llei.

Els motius de les demandes solen ser molt diversos; uns ajusten la seva disponibilitat econòmica al projecte i deixen un marge pels imprevistos per així pagar còmodament. Altres el necessiten per poder-lo lliurar juntament amb el projecte a una entitat bancària per demanar el seu finançament. També n'hi ha que busquen molts pressupostos per poder escollir el preu més barat, sense tenir en compte que per fer la feina, també és molt important escollir l'empresa que reuneix les millors condicions per poder executar l'obra: disponibilitat de treball, de personal i de mitjans per la seva realització. També n'hi ha, cada vegada més, cercadors de pressupostos més barats que el del seu instal·lador habitual, per poder-lo corgolar.

Tots els oficis tenen la seva problemàtica, però sigui a través de revistes especialitzades o dels seus proveïdors, pintors, enguixadors, paletes, etc. tenen molta facilitat a l'hora d'elaborar els seus pressupostos.

De les nostres instal·lacions no n'hi ha dues d'iguals. Quan no varia el tipus d'il·luminació canvia el material a utilitzar, l'alçada de treball, etc. Resumint, el pressupost d'un museu no serveix per fer un restaurant, ni tant sols per un altre museu, en canvi els preus del metre quadrat de totxana, pintura o de l'enguixat és el mateix.

Sovint la finalitat dels pressupostos és beneficiar sempre al client buscant el preu més ajustat, tant de fabricant com de proveïdor, incloent el nostre i tot. Amb les inevitables equivocacions d'aquestes feines tant complexes a càrrec de la nostra economia.

Per fer un pressupost hi ha hores de feina. Mentre el fem no treballem, no facturem, la rendibilitat és baixa, pel tipus d'empresa que hi ha a la nostra comarca, fer un pressupost té un cost econòmic alt.

Els pressupostos són necessaris, però la feina té un preu i no estem per regalar res.

Hauríem de començar a fer anar la imaginació per resoldre aquesta demanda tant esbojarrada.

Si faig tots els pressupostos que em demanen, i m'els adjudiquessin tots, estaria molt content, però hauria de plegar perquè no tindria temps per fer la feina.

L'altra dia va arribar a les meves mans un pressupost per valorar, era gruixut com el primer volum de l'enciclopèdia Catalana, aquesta que tots tenim a la llibreria del menjador. Tant sols de fullejar-lo quasi quedo mort, i mai millor dit per definir aquest projecte. El tècnic que el va redactar va cobrar per fer-lo.

Els clients demanen pressupostos com si fossin xurros. Els clients quant van a la xurreria paguen els xurros, fer pressupostos no és fer xurros, és més car.

*Xevi Capdevila*  
*President d'AICO*

---

## ENERGIA

### NOVES TECNOLOGIES EN LA PROTECCIÓ CONTRA LLAMPS I SOBRETENSIONS

#### Article tècnic col·laboració de Castells Vic (continuació)

##### Principi de coordinació energètica

Per tal de facilitar l'integració d'aquestes tres fases de protecció, és indispensable totalment una **coordinació energètica**. Amb els descarregadors de corrents de llamp i de sobretensions cal trobar una selectivitat amb la que sigui possible evitar les sobrecàrregues dels cascarregadors connectats aigües avall.

Aquesta coordinació es garanteix mitjançant el desacoblament energètic amb els dos tipus de proteccions. Aquest desacoblament es pot fer de dues maneres:

1- Mitjançant la impedància dels cables de la línia com element de desacoblament. Depenent del cablejat es redueixen les longituds mínimes dels conductors entre els generadors. En el cas d'estesa separada de conductors actius i conductor de terra amb una distància d'1 metre com a mínim. Cal disposar un recorregut de desacoblament de com a mínim 5m. Si els conductors estan col·locats just en una mànega comúna, cal fer un recorregut de desacoblament mínim de 15m. de longitud.

2- Si no és possible obtenir el desacoblament necessari segons s'ha explicat abans, fins avui, s'instal·lava en sèrie amb la línia que cal protegir, una bobina de desacoblament. Avui, les tecnologies ofereixen solucions eficaces, segures i econòmiques. Tal com veurem tot seguit, es fan servir els descarregadors combinats classe B+C com el nou DEHNventil que integren en un sol punt la protecció contra llamps i sobretensions gràcies a la moderna tecnologia ICE.

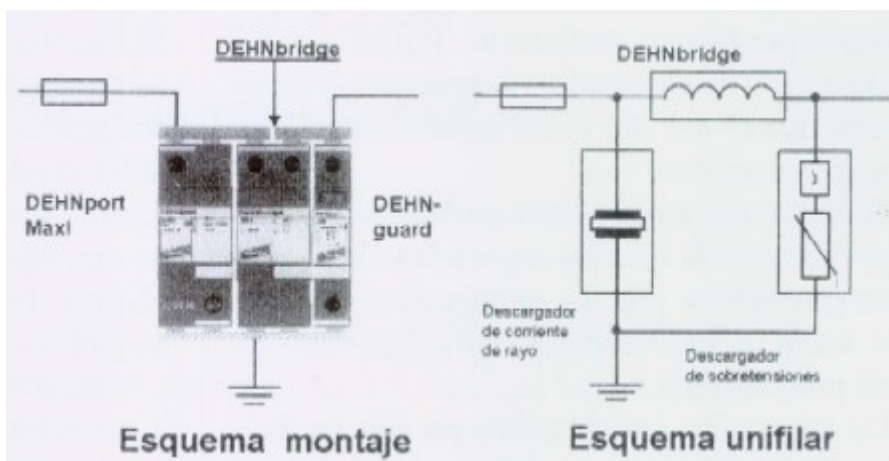


Figura 6: instal·lació amb bobina de desacoblament.

### Descarregadors integrats classe B+C Protecció contra llamps i sobretensions

La imparable evolució de la tècnica fa que cada vegada sigui més normal trobar instal·lacions que, per un cost, demanen protecció contra els llamps i les sobretensions (Classe B + Classe C) donada la sensibilitat dels seus equips a aquestes perturbacions, i d'altra banda, són molt petites, la qual cosa fa impossible l'aplicació dels principis esmentats abans per una imperativa falta de espai.

Fins fa poc, la solució que s'adoptava era la instal·lació, entre ambdues classes de descarregadors (B+C), d'un element de desacoblament (bobina) que permetia el funcionament coordinat de tots dos. Tot i que aquesta és una solució tècnicament correcta, presenta algunes limitacions atès que no és aplicable en tots els casos (consums superiors a 63 A), implica instal·lar elements en sèrie (bobina de desacoblament), fa que la instal·lació sigui més cara i no sempre soluciona els problemes d'espai.

Els descarregadors integrats com el nou DEHNventil donen la solució a tots aquests inconvenients, solucionen els problemes i integren en un únic element tots els avantatges i qualitats que aporten tant els descarregadors de Classe B (vies de xispes) com els bastidors (descarregadors de classe C).

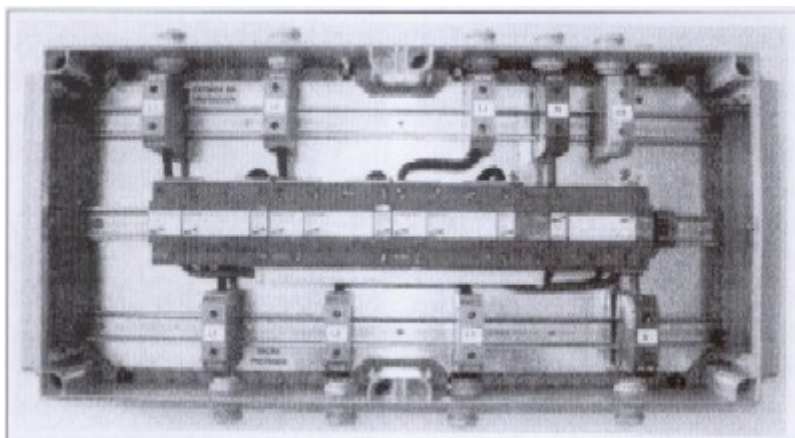
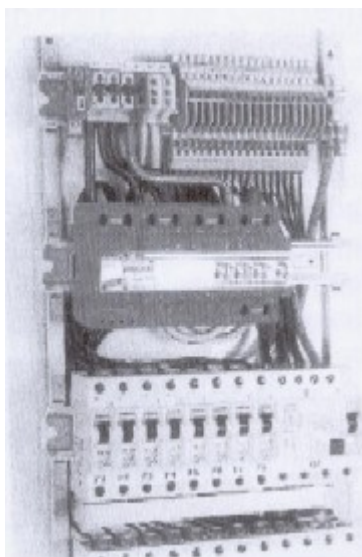


Figura 7: antics desenvolupaments.

Aquesta solució no és una alternativa als principis de protecció esglaonada i coordinació energètica. És només, un desenvolupament tecnològicament molt avançat que, basant-se en aquests principis, una solució eficaç, senzilla, econòmica i segura en aquells casos en que, essent necessària la disposició de almenys els dos primers nivell de protecció, les característiques de la instal·lació no permeten la disposició de les diferents classes de descarregadors necessaris en forma esglaonada i coordinada.

Entre les característiques més destacables dels descarregadors cal esmentar:

- Alta capacitat de derivació: 100 KA (10/350).
- Baix nivell de protecció: 1.5 KV.
- Capacitat de tall de la corrent consecutiva: 50 KAeff.
- Alta resistència de tensions transitòries.
- Temps de resposta: 100 ns.
- Tecnologia encapsulada.
- Senyalització de l'estat operatiu.



*Figura 8: descarregador combinat.*

D'aquesta manera, disposem d'un dispositiu de protecció que combina eficaçment totes dues tecnologies, la qual cosa li permet, per una part, aportar protecció contra sobretensions, freqüents però de baixa energia, ocasionades per processos de commutació o descarregues atmosfèriques en l'entorn, i d'altra banda, quan es tracta de dominar una corrent de xoc de major energia, es comportarà com una via de xispes d'alt rendiment.

Aquestes prestacions tècniques s'obtenen a partir d'una moderna tecnologia que es substancia en una via de xispes especials denominada FSV composta, a la seva vegada, per dues vies de xispes parcials FS1 i FS2. Aquestes vies de xispes estan controlades a través d'una unitat monitoritzada.

Per tant, aquest descarregador es caracteritza per les tres propietats que configuren la tecnologia ICE:

- Integrat: descarregador de corrent de llamp i sobretensions en un sol element.
- Coordinat: coordinació immediata amb descarregadors de sobretensions en un sol element.
- Encapsulat: no produeix explosió de gasos.

### **Instal·lació dels descarregadors**

En xarxes TT es recomana que els descarregadors de corrent de llamp i de sobretensions s'instal·lin en **disposició "3+1"**. És a dir, es connectaran les fases i neutre a través dels corresponents dispositius de protecció i el conductor neutre amb el de protecció a través d'un dispositiu especial de protecció N-PE.

D'altra banda, el valor màxim dels fusibles previs per a dispositius de protecció contra sobretensions està indicat en les instruccions de muntatge o en les seves dades tècniques. Els fusibles previs per a dispositius de protecció contra sobretensions han d'assegurar que el descarregador no es veurà mai afectat per un curtcircuit que sobrepassi la seva capacitat davant aquests efectes.

Els fusibles previs són especialment importants per a dispositius de protecció contra sobretensions de **classe B** (descarregadors de corrent de llamp). Aquests descarregadors han de tenir una alta capacitat nominal de descàrrega. Quan el descarregador de corrent de llamp actua una corrent successiva de xarxa a 50 Hz a través del mateix. Aquesta corrent ha de ser extingida automàticament amb seguretat abans del seu procés de descàrrega. Els moderns descarregadors de corrent de llamp basats en via de xispes asseguren l'apagat de la corrent successiva de xarxa fins aproximadament corrents de curtcircuit de fins 4 KAeff (50 Hz). Quan la corrent de curtcircuit de la instal·lació es més gran que la capacitat de l'apagat de corrent successiva de xarxa del dispositiu de protecció contra sobretensions el fusible previ ha d'interrompre aquesta corrent.

Malgrat tot, existeixen descarregadors de corrent de llamp amb capacitat d'apagat fins a 50 kaeff (DEHN per Maxi. DEHNventil). Aquest tipus de descarregador fa innecessària la utilització prèvia de fusibles, cosa que representa un estalvi important -en diners i espai- i més grans facilitats d'instal·lació.

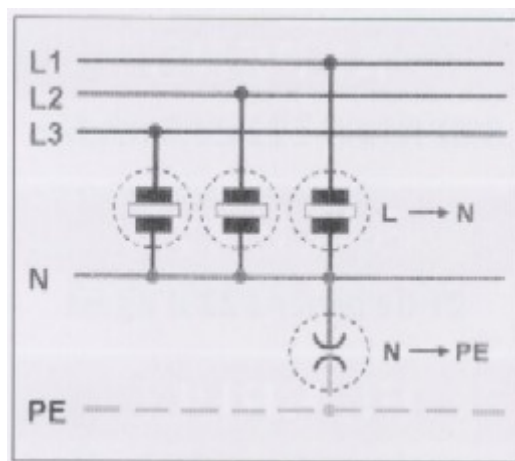


Figura 9: instal·lació "3+1".

### Conclusió

La necessitat d'un sistema de protecció contra corrents de llamp i sobretensions es veurà incrementada en virtut de la major sensibilitat davant les perturbacions d'equips elèctrics i electrònics. Aquest repte nou i complex ofereix a l'enginyer l'oportunitat d'especialitzar-se en aquest camp i donar un pas endavant. La indústria elèctrica ha de complir les condicions prèvies per oferir al mercat els productes adequats i treballar en l'elaboració d'una normativa que permeti als enginyers posar en pràctica les mesures adequades per a la protecció contra descàrregues de llamp i sobretensions.

### EMPRESARIAL

#### LES FESTES LOCALS DE L'ANY 2005 A TOTS ELS POBLES DE LA COMARCA D'OSONA.

<b>ALPENS</b>	8 de febrer i 22 de setembre
<b>BALENYÀ</b>	21 de gener i 22 d'agost
<b>EL BRULL</b>	25 de juliol i 11 novembre
<b>CALLDETENES</b>	
<b>CENTELLES</b>	24 de març i 24 de setembre
<b>COLLSUSPINA</b>	1 de setembre i 31 de desembre
<b>ESPINELVES</b>	8 i 9 d'agost
<b>FOLGUEROLES</b>	24 de març i 25 de juliol 24 de març i 12 de setembre
<b>GURB</b>	24 de març i 30 de novembre
<b>LLUÇÀ</b>	21 de novembre i 9 de desembre
<b>MALLA</b>	22 de gener i 24 de març
<b>MANLLEU</b>	24 de març i 23 de juny
<b>MASIES DE RODA</b>	15 de juliol i 23 de setembre
<b>MASIES DE VOLTREGA</b>	12 de juliol i 8 de setembre
<b>LA GLEVA</b>	6 i 8 de setembre
<b>VINYOLES</b>	12 de juliol i 8 de setembre
<b>MONTESQUIU</b>	31 d'octubre i 7 de desembre
<b>MUNTANYOLA</b>	16 de juny i 3 d'agost
<b>OLOST</b>	16 d'agost i 31 d'octubre
<b>SANTA CREU DE JUTGLARS</b>	14 de setembre i 31 d'octubre
<b>ORÍS</b>	25 d'agost i 19 de setembre
<b>ORISTÀ</b>	20 de gener i 30 de novembre
<b>RAVAL SANT FELIU</b>	12 i 13 de setembre
<b>TORRE D'ORISTÀ</b>	17 de gener i 8 de setembre

<b>PERAFITA</b>	2 de febrer i 29 de juny
<b>PRATS</b>	22 de gener i 25 de juny
<b>RODA DE TER</b>	24 de març i 23 de setembre
<b>PRUIT</b>	29 de setembre i 30 de novembre
<b>RUPIT</b>	29 de setembre i 30 de novembre
<b>SANT AGUSTÍ LL.</b>	25 d'agost i 28 de setembre
<b>SANT BARTOMEU</b>	24 de març i 24 d'agost
<b>SANT BOI DE LLUÇANÈS</b>	20 de maig i 28 de setembre
<b>SANT HIPÒLIT DE VOLTREGA</b>	5 i 8 de setembre
<b>SANT JULIÀ DE VILATORTA</b>	24 de març i 25 de juliol
<b>SANT MARTÍ D'ALBARS</b>	11 i 12 de novembre
<b>SANT MARTÍ DE CENTELLES</b>	25 de juliol
<b>SANT PERE DE TORELLÓ</b>	29 de juny i 26 de setembre
<b>SANT QUIRZE DE BESORA</b>	16 de juny i 31 d'octubre
<b>SANT SADURNÍ OSORMORT</b>	5 de setembre i 29 de novembre
<b>SANT VICENÇ DE TORELLÓ</b>	22 de gener i 5 de setembre
<b>SANTA CECÍLIA DE VOLTREGA</b>	24 de març i 22 de novembre
<b>SANTA EUGENIA DE BERGA</b>	24 de març i 5 de setembre
<b>SANTA EULÀLIA DE RIUPRIMER</b>	Proposta no formulada
<b>SANTA MARIA DE BESORA</b>	12 de setembre i 31 d'octubre
<b>L'ESQUIROL</b>	24 de març i 16 d'agost
<b>CANTONIGROS</b>	24 de març i 15 de juliol
<b>SANT MARTÍ S.</b>	24 de març i 11 de novembre
<b>SEVA</b>	25 de juliol i 16 d'agost
<b>SOBREMUNT</b>	11 de novembre i 13 de desembre
<b>SORA</b>	29 de juny i 31 d'octubre
<b>TARADELL</b>	20 de gener i 25 d'agost
<b>TAVÈRNOLES</b>	27 d'abril i 3 d'agost
<b>TAVERTET</b>	24 de març i 22 d'agost
<b>TONA</b>	24 de març i 30 de novembre
<b>TORELLÓ</b>	1 d'agost i 19 de setembre
<b>VIC</b>	4 i 5 de juliol
<b>VIDRÀ</b>	13 de gener i 26 de setembre
<b>VILADRAU</b>	8 de setembre i 11 de novembre
<b>VILANOVA DE SAU</b>	24 de març i 12 d'agost
<b>BARCELONA</b>	23 i 24 de setembre
<b>AIGUAFREDA</b>	7 de gener i 9 de desembre

### LES FESTES LABORALS DE CATALUNYA DE L'ANY 2005

1 de gener (cap d'any)  
6 de gener (Reis)

25 de març (Divendres Sant)  
 28 de març (Dilluns de Pasqua)  
 16 de maig (Segona Pasqua)  
 24 de juny (Sant Joan)  
 15 d'agost (L'Assumpció)  
 12 d'octubre (El Pilar)  
 1 de novembre (Tots Sants)  
 6 de desembre (Dia de la Constitució)  
 8 de desembre (La Puríssima)  
 26 de desembre (Sant Esteve)

## ENERGIA

### CANVIAR DE PROVEÏDOR DE GAS I LLUM NO COMPENSA L'USUARI

**Els usuaris no s'en fien i han utilitzat molt poc la possibilitat de canviar de proveïdors de gas i d'electricitat. Quan fa gairebé dos anys que és possible canviar el subministrador de tota la vida, només el 2% de les llars ha canviat de proveïdor de gas natural i un 12% de proveïdors d'electricitat.**

El que crida més és que dels que han decidit canviar, la majoria només ho ha fet nominalment, perquè el teòric nou subministrador no és altra cosa que una comercialitzadora que forma part dels mateix grup empresarial on estava vinculat.

Segons dades de la Comissió General de l'Energia, el 82% dels usuaris que han canviat de proveïdor d'electricitat ho han fet per anar a parar a una comercialitzadora del mateix grup, mentre que els que han canviat de subministrador de gas encara mantenen la dependència anterior en una proporció més alta: el 90%.

El motiu del desinterès cap el canvi és evident: l'avantatge econòmic que podria significar la substitució de proveïdor energètic és insuficient, segons el parer dels consumidors per compensar el que consideren incomodat i insegurat que els podria proporcionar el canvi.

Una altra cosa és el rendiment econòmic. La revista de consum basca *Consumer* ha fet la comprovació. A partir del consum estimat d'una casa mitjana, avaluat en 1.400 kWh de gas i 450 kWh d'electricitat, comptats en el bimestre, l'estalvi màxim conjunt (triant l'oferta més barata del mercat), equivaldria a 26 euros.

L'estalvi s'aconseguiria només en el cas que es contractessin tots dos subministraments conjuntament i en cas que el distribuïdor que tenia abans l'usuari cobrés (que no sempre o fa) per la revisió obligatòria que cal fer cada quatre anys a les instal·lacions de gas.

#### La despesa de revisió és la clau

*Quan l'usuari compara preus entre els diversos subministradors, ho hauria de fer també respecte a la situació amb el mercat regulat.*

*Un dels elements que cal tenir en compte és saber si en el preu dels nous subministradors s'hi inclou el cost de les revisions periòdiques i obligatòries, per exemple, de les instal·lacions del gas, perquè alguns ofertants això no ho tenen previst. Si es mira així, les diferències poden quedar anul·lades.*

*Per exemple, Unió Fenosa cobra 43 euros per revisió, sifra equivalent a 10'75 euros l'any. Però, per un usuari que avui no pagui les revisions, la màxima millora possible serien 15'6 euros l'any i no els teòrics 26 inicials. Amb Endesa Energía, la revisió costa 5'6 euros i l'estalvi es redueix a 13'7 euros.*

## AICO

### HORARIS D'ATENCIÓ AL PÚBLIC DELS SERVEIS DELS NOSTRES DESPATXOS

DIA	MATÍ	TARDA	SERVEIS
DILLUNS		MATARÓ ASSESSORS Hores concertades Despatx 1	ASSEGURANCES  MERCÈ PAILLISSÉ  ASSESSORIES COMPTABLES, LABORALS I JURÍDIQUES
		SANTI ALTIMIRAS 18.00 a 20.00 Despatx 3	
DIMARTS	CATALANA DE PREVENCIÓ Hores concertades Despatx 3	MERCÈ PAILLISSÉ 15.00 a 19.00 Despatx 1	MATARÓ ASSESSORS
		COLOMER - RIFÀ	

		16.00 a 18.00 Despatx 3	<b>ENGINYERIES</b>  COLOMER-RIFÀ  SANTI ALTIMIRAS
		ICICT 16.00 a 18.00 Despatx 2	
<b>DIMECRES</b>		COLOMER - RIFÀ 16.00 a 18.00 Despatx 3	<b>ENTITATS D'INSPECCIÓ I CONTROL</b>  ECA  ICICT
		ECA 15.30 A 17.30 Despatx 2	
		HYSER PREVENCIÓ I SALUT 16.00 a 19.30 Despatx 1	
<b>DIJOUS</b>	MATARÓ ASSESSORS 11.30 a 13.30 Despatx 1	ICICT 16.00 a 18.00 Despatx 2	<b>PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS</b>  CATALANA DE PREVENCIÓ  HYSER PREVENCIÓ I SALUT
	SANTI ALTIMIRAS 11.30 a 13.30 Despatx 3	CATALANA DE PREVENCIÓ 16.00 a 19.00 Despatx 3	
<b>DIVENDRES</b>			

## REPORTATGE

### ALARMA DAVANT EL 'BOOM' DE LES LÍNIES D'INFORMACIÓ TELEFÒNICA

**La liberalització del servei de les línies d'informació telefònica ha multiplicat per cinc l'oferta de número 118 en l'últim any. Les associacions de consumidors denuncien tarifes abusives i la situació de desemparament que viuen els usuaris. El Govern ha endurit la normativa que regula el funcionament del sector.**

L'entrada en vigor de l'ordre ministerial que amplia a llei que regula des del 2002 les línies 118 d'informació telefònica ha reobert el debat sobre els efectes negatius que està tenint per als usuaris la liberalització del sector.

L'increment desproporcionat de les tarifes i la situació general de desemparament en què es troben molts clients davant les pràctiques abusives de les companyies són les principals denúncies de les associacions de consumidors, que sol·liciten més control del servei.

Aquestes demandes i la proliferació de nous números 118, l'oferta de les quals s'ha multiplicat per cinc en l'últim any, ha obligat al Govern a endurir la normativa. Entre les noves obligacions destaca la que estableix per a totes les trucades **"una locució telefònica que informi del preu del servei i del nom complet o denominació social de l'empresa"**, cosa que fins ara no passava.

Un altre punt d'inflació fa referència directa al cost del servei. Aquest no es podrà aplicar a l'usuari **"fins al moment en què li sigui subministrada la locució abans esmentada, que tindrà una durada de vuit segons, i transcorregut un període de tres segons des que aquesta finalitzi"**.

Les diverses associacions de consumidors valoren de manera molt positiva l'empliació, però considerem que encara hi ha mancances. La Federació de Consumidors en Acció (FACUA), una de les més actives en aquest àmbit, reivindica que s'estableixi com a requisit per a la presentació d'aquests serveis la posada en marxa de telèfos per a l'atenció al client.

La Federació està detectant un bon nombre d'irregularitats i deficiències pel que fa a les dades que es facilita als usuaris sobre les tarifes i els procediments per atendre reclamacions.

Una altra demanda prioritària és la que proposa que es facturin les trucades per segons, i no per minuts tal com passa ara. En aquest sentit, la FACUA considera que l'opció més favorable per a l'usuari seria que s'apliqués una tarifa fixa. Al marge del temps que triguin els teleoperadors a localitzar els telèfos consultats. Segons aquesta organització de consumidors: **"la falta de qualificació dels empleats de certes companyies o fins la picaresca d'allargar la durada de les trucades per encarir de manera considerable el servei, és un fet que ja s'ha pogut constatar"**.

L'informe de la federació de consumidors també alerta sobre el nou servei que permet que el client es pugui comunicar-se de forma automàtica amb el número consultat prèviament. Cal tenir molt en compte que el cost d'una conversa d'aquest tipus,

denominada de progressió de trucada, és fins a 65 vegades més car que si l'usuari penja, una vegada rebuda la informació sol·licitada, i marca el número.

L'estudi denuncia la poca informació que s'ha donat "**de forma deliberada**" a tots els consumidors d'aquesta situació.

La FACUA, sol·licita que es faci una campanya publicitària sobre el substitut de l'antic número d'informació telefònica, el 1003.

### **Un augment de fins el 488%**

*Segons una associació de consumidors, la FACUA, un estudi comparatiu ha detectat tarifes fins a un 488% més cares que les del 11818, el substitut de l'antic 1003. Aquesta línia, que segueix pertanyent a Telefònica, està regulada pel Govern al formar part, també per llei, del Servei Universal de Telecomunicacions.*



Tarifes de les línies d'Informació telefònica		
COMPANYIA	NÚMERO	COST DES D'UN FIX DE TELEFÓNICA
<b>Telefónica de España</b> (Tarifes regulades pel Govern)	<b>11818</b>	0,3546 € per trucada (Tarifa fixa. Gratuït des de cabines de Telefónica ubicades a la via pública)
<b>Nueva Información Telefónica</b> (Telégate)	<b>11811</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Bigworld</b>	<b>11812</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Comunitel Global</b>	<b>11817</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Gavilanes Siglo XXI</b>	<b>11819</b>	Primer minut 0,97 € Minut addicional 0,75 €
<b>Telefónica de España</b>	<b>11822</b>	Primer minut 0,82 € Minut addicional 0,60 €
<b>Infotecnia</b>	<b>11824</b>	Primer minut 0,97 € Minut addicional 0,75 €
<b>Reteval</b> (només per a clients de l'operador de cable Reteval)	<b>11828</b>	0,32 € per trucada Tarifa fixa.
<b>Opera</b>	<b>11838</b>	Primer minut 0,75 € Minut addicional 0,40 €
<b>Euskaltel</b>	<b>11840</b>	Primer minut 0,70 € Minut addicional 0,60 €*
<b>Antena 3 TV</b>	<b>11843</b>	Primer minut 0,97 € Minut addicional 0,75 €
<b>Información Directa</b>	<b>11844</b>	Primer minut 0,55 € Minut addicional 0,35 €
<b>Conduit Europe</b>	<b>11850</b>	Primer minut 0,78 € Minut addicional 0,39 €
<b>Vodafone España</b> (només per a clients de Vodafone)	<b>11855</b>	Primer minut 0,72 € Minut addicional 0,60 €
<b>Opera</b>	<b>11858</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Sondaxe Instituto</b>	<b>11861</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Incotel Sevicios Avanzados</b>	<b>11868</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Internet Global Busines</b>	<b>11876</b>	Primer minut 0,80 € Minut addicional 0,40 €
<b>Neo-Sky</b>	<b>11881</b>	Primer minut 0,75 € Minut addicional 0,75 €
<b>Telefónica Publicidad e Información</b>	<b>11888</b>	Primer minut 0,75 € Minut addicional 0,50 €

### la trampa TARIFES QUE NO SON CERTES

En aquests moments, gairebé totes les línies 118 cobren 0,07 euros pels 11 primers segons de la trucada, en què una locució informa de les tarifes des de la xarxa de Telefónica perquè el client pugui decidir si utilitza o no el servei. Si un usuari truca des d'un mòbil escolta la mateixa locució, qualsevol que sigui la seva companyia, de manera que se l'informa d'uns preus que no són certs. A més a més, paga per això entre 0,22 i 0,31 euros.

Si es pregunta quant costa la trucada des d'un mòbil o des d'un operador de fix o cable diferent de Telefónica també se li facilita informació incorrecta, fruit de la improvisació, o se li indica que ho consulti a la seva companyia, on no sempre faciliten aquestes dades ni les de la resta de línies.

\* facturat per segons després del primer minut

Font: Federació de Consumidors en Acció (FACUA). Data de publicació: agost del 2004

## ENERGIA

### EL CONSUMIDOR JA POT ESCOLLIR ENERGIA VERDA



*Cada vegada existeixen més empreses dedicades a produir energia verda*

A partir de la liberalització del sector energètic aprovada a l'Estat espanyol, fa dos anys, els consumidors ja poden triar companyia elèctrica i quin tipus d'electricitat consumir. La liberalització ha permès que tant les companyies elèctriques tradicionals com les noves empreses del sector hagin obert la possibilitat de contractar el subministrament d'energia *verda*, la que procedeix de fonts naturals i nesgotables, com el sol, l'aigua o el vent.

La contractació d'aquesta energia no implica més que un simple tràmit administratiu entre companyies o un canvi contractual dins la mateixa empresa. El seu consum no afecta ni la quantitat ni la qualitat del subministrament elèctric i la seva instal·lació no requereix cap mena de canvi tècnic, ni tan sols en el comptador. Només cal posar-se en contacte amb la companyia que més ens interessi i formalitzar l'alta. El problema sorgeix a l'hora de conèixer l'origen de l'electricitat que comprem. Segons Greenpeace, aquesta realitat s'amaga perquè les empreses no estan obligades a informar sobre l'origen de l'electricitat.

### **Les empreses no estan obligades a informar sobre l'origen de l'electricitat**

En el sistema elèctric de l'Estat espanyol, les empreses productores d'energia, sigui quina sigui la seva font d'origen, venen la seva producció a un gran mercat gestionat pel monopoli *Red Elèctrica de España* (REE), al qual accedeixen distribuïdores i comercialitzadores. Per això, com adverteix Greenpeace: "*quan una empresa ens ofereix energia verda, haurà de certificar el seu origen i demostrar que alguns dels seus generadors ha injectat a la xarxa la mateixa quantitat que hem consumit*". Però no ho fan.

En els últims anys, no obstant, han començat a sorgir a l'Estat espanyol companyies que comercialitzen electricita vera. És el cas d'Elèctrica del Norte, una empresa subministradora que es dedica, exclusivament, a les energies renovables. Aquesta companyia comercialitza energia procedent de fonts alternatives, entre les quals no s'inclou la gran hidràulica ni, per descomptat, l'energia nuclear.

Un altre cas és el de l'Associació de Productors d'Energies Renovables (APPA), que fa poc ha anunciat la creació d'una empresa comercialitzadora d'electricitat que negociarà exclusivament amb energia d'origen renovable procedent de les instal·lacions dels seus associats, i que té previst iniciar la seva activitat durant els primers mesos d'aquest 2005. APPA agrupa més de 250 empreses que produeixen electricitat amb totes les tecnologies renovables eòlica, (minihidràulica, biomassa i solar) amb una potència instal·lada al voltant dels 3.000 MW.





*Alguns tipus d'energia no entren en cap manera entre les "verdes".*

Però a part d'aquestes companyies dedicades en exclusiva a la comercialització d'energia verda, les grans elèctriques també han començat a apostar per aquest tipus d'energia verda, les grans elèctriques també han començat a apostar per aquest tipus d'energia, encara que a velocitat molt diferent.

Així, per exemple Iberdrola és la primera elèctrica en l'impuls d'energies renovables, segons l'estudi fet per Adena, en que s'han analitzat 72 operadors del sector.

A l'altre extrem se situa Unión Fenosa, que ha quedat a la darrera plaça a nivell europeu. L'informe ha estat elaborat en funció de les inversions de les companyies elèctriques en energies netes, cosa que inclou renovables i centrals de cogeneració per gas.

## ENERGIA

### REGLAMENT DE SEGURETAT CONTRA INCENDIS EN ELS ESTABLIMENTS INDUSTRIALS

Donem constància d'una circular de CONAIF sobre la Comissió de Protecció Contra Incendis que diu:

"El passat divendres dia 17 de desembre es va publicar en el BOE el Reial Decret 2267/2994, de 3 de desembre, pel qual s'aprova el Reglament de seguretat contra incendis en els establiments industrials.

Aquest decret, que entra en vigor als 30 dies de la seva publicació en el BOE, (és a dir, aquest mes de gener) s'aplicarà als nous establiments industrials que es construeixin o s'implantin i als ja existents que es traslladin, canviïn o es modifiquin la seva activitat. És a la seva disposició a la web de CONAIF, [www.conaif.es](http://www.conaif.es) a l'apartat de Normativa de Protecció Contra Incendis.

## AIGUA

### LES CAMPANYES D'ESTALVI D'AIGUA RETALLEN EL CONSUM MÉS DEL 10%

El Govern té a les mans el primer instrument pràctic per planificar el futur de l'aigua sense necessitat del trasvasament de l'Ebre; només posant en marxa a tot Catalunya les mesures d'estalvi de consum domèstic que s'han provat a Torredembarra, a Santa Perpetua de la Moguda i a alguns barris de Barcelona es podria aconseguir un estalvi superior al 10%.

Si, a més dels particulars, l'esforç per estalviar aigua s'apliqués en els sectors industrials, agrícoles i recreatius (inclosos els camps de golf), les conques internes de Catalunya (les que no abasten a l'Ebre) podrien reduir el consum total de l'aigua aproximadament en uns 120 hectòmetres cúbics anuals.



Cal recordar que l'actual consum domèstic d'aigua a les conques internes de Catalunya és de 520 hectòmetres cúbics anuals i que el consum total és de 1.186'4 hectòmetres cúbics anuals.

D'altra banda, per fer front al possible dèficit futur, el trasvasament de l'Ebre preveu portar a l'àrea de Barcelona 190 hectòmetres cúbics d'aigua a l'any.

D'altra banda, les campanyes del govern per demanar l'estalvi d'aigua en èpoques de sequera, han costat molts diners, però han estat força efectives.

## AIGUA

### EL REBUT DE L'AIGUA ES DISPARA EN ELS CASOS DE MÉS CONSUM

L'Agència Catalana de l'Aigua (ACA) ha aprovat una modificació en la manera en què es carregarà el rebut de l'aigua que s'ha començat a aplicar aquest primer trimestre del 2005. Els canvis decidits penalitzaran els consums excessius en l'àmbit domèstic i gravaran les tarifes de les indústries i explotacions ramaderes que més contaminen.

El rebut de l'aigua només contemplava, fins ara, dos trams de tarifes, impostos a part. Una vivenda amb quatre ocupants disposava de quota bonificada fins als 36 metres cúbics trimestrals (100 litres per persona i dia). A partir d'aquest volum pagava el doble. Des de gener, hi ha tres trams tarifaris i la base serà una vivenda de tres ocupants que es podran beneficiar de tarifa reduïda mentre gastin menys de 30 metres cúbics (111 litres per persona i dia) cada trimestre. Aquesta tarifa més barata serà de 0'3167 euros per metres cúbics. El 2004 va ser de 0'3118.

<b>CONSUM DOMÈSTIC ACTUAL (DEMANDA)</b>	
<b>MITJANA DE LES CONQUES INTERNES DE CATALUNYA</b>	
<b>237,5</b> litres / habitant i dia	<b>520</b> hm3 / any
<b>ESTUDI PILOT "CATALUNYA ESTALVIA AIGUA"</b>	
<b>TORREDEMBARRA</b>	<b>SANTA PERPÈTUA</b>
<b>13%</b> estalvi	<b>9%</b> estalvi

Superar els 36 metres cúbics suposarà pagar el doble fins a arribar als 54 metres cúbics, que representen uns 200 litres per persona i dia. Si encara es supera aquest volum, la tarifa serà quatre vegades més cara que la bonificada. Consumir més de 200 litres per persona i dia estarà penalitzat, perquè es tracta de consums sumptuaris i no sostenibles, segons que afirma el ACA.

Els usuaris industrials també patiran modificacions importants en les tarifes a partir d'aquest any. Les empreses que utilitzin sistemes de refrigeració en circuit obert o les hidroelèctriques hauran de pagar per l'ús d'aigua que fins ara els sortia gratis.

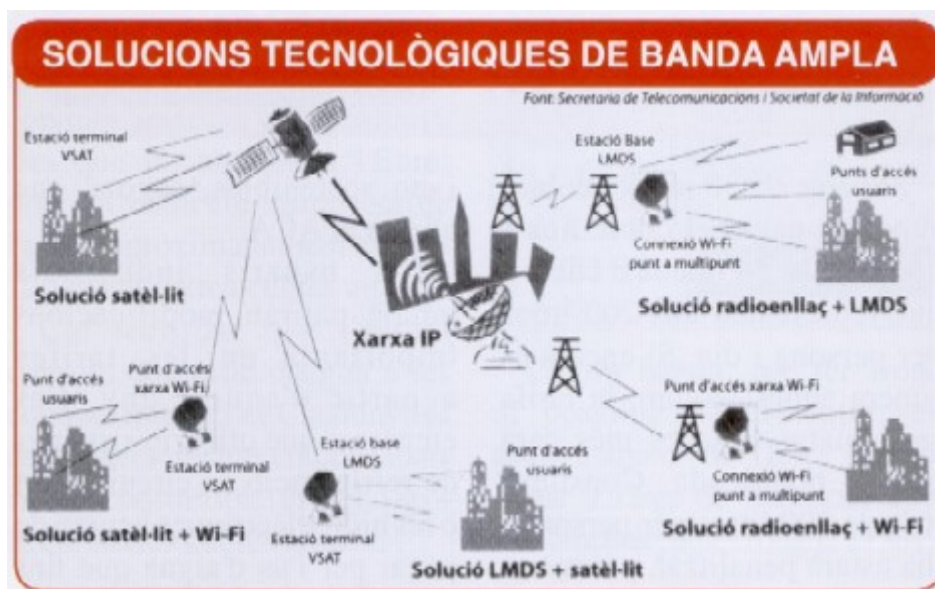
## TELECOMUNICACIONS

### UN OPERADOR NEUTRE COBRIRÀ LES XARXES SENSE FILS DEL PAÍS

La posada en marxa d'un operador neutre per desplegar xarxes troncales i d'accés de telecomunicacions es farà en pocs mesos, segons ha anunciat la Generalitat. Aquesta eina garantirà que les iniciatives d'Internet sense fils no xoquin contra el marc regulador actual.

Segons el Govern català, ben aviat es començarà l'aplicatiu de l'operador neutre, amb proves pilot a les xarxes ciutadanes i universitàries. Amb aquest desenvolupament, que permet interconnectar xarxes i compartir continguts, l'accés a Internet a través de xarxa Wi-Fi no serà en els límits legals.

La Comissió del Mercat de Telecomunicacions (CMT), en la interpretació que fa de la Llei de Comunicacions i amb l'última reforma del Codi Penal, considera que si qualsevol Administració pública procura de franc als usuaris connexió sense fils a Internet, atempta contra la lliure competència, llevat de si es constitueix com a una operadora.



L'operador neutre és un ens coordinador impulsat per les administracions públiques. Pot esdevenir fonamental perquè es mantinguin les actuals iniciatives de tecnologia Wi-Fi i les que puguin sorgir en el futur, que podrien incorporar estàndards més evolucionats, com Wimax o LMDS.

Els marcs d'actuació són diversos: educació primària i secundària, pimes, universitats, telecentres, biblioteques, turisme, etc. Són diverses les virtuts que en recomanen la creació. Pot ser una dinamització del negoci, en la mesura que pot representar una font d'ingressos addicionals per als diversos proveïdors d'infraestructures. Així mateix, promou la constitució de proveïdors de serveis sense infraestructura i pot donar suport a iniciatives de servei al ciutadà.

## AEFI

### FORMACIÓ 2005

CARNETS I ALTRES		
CURS	HORARI	Data inici
GAS IG-II - Carnet	Dilluns de 18'00 a 22'00	28/02/2005
CALEFACCIÓ CLIMATITZACIÓ - Carnet	Dimecres de 18'00 a 22'00	23/02/2005
GAS IG-IV - Carnet	Dijous de 18'00 a 22'00	03/03/2005
FRED INDUSTRIAL - Carnet	Divendres de 18'00 a 22'00	04/03/2005
PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS	Dimarts i Dijous de 19'00 a 22'00	01/03/2005
CONTRACTACIÓ, NÒMINES I SEGURETAT SOCIAL	Dijous de 9'00 a 13'00	31/03/2005
ACCESS (Base de dades)	Dimarts i dijous de 18'00 a 20'00	05/04/2005
APARELLS DE PRESSIÓ - Carnet	Dimarts de 18'00 a 22'00	15/03/2005
SUBVENCIONATS		
CURS	HORARI	Data inici
SOLDADURA AL ARC. PERFECCIONAMENT	Divendres de 18'00 a 22'00	05/03/2005
INSTAL·LACIONS DE CALEFACCIÓ, CLIMATITZACIÓ I ACS	Dijous de 19'00 a 22'00	31/03/2005
INSTAL·LACIONS DE XARXES DE VEU I DADES	Dilluns i dimecres de 18'00 a 21'00	04/04/2005
ENERGIA SOLAR TÈRMICA	Dilluns i dimecres de 19'00 a 22'00	28/02/2005
ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA	Dimarts i dijous de 19'00 a 22'00	03/03/2005
REGLAMENT DE BAIXA TENSIÓ	Dilluns i dimecres de 16'00 a 19'00	28/02/2005
INTERNET, CORREU ELECTRONIC, NEWS I NAVEGADORS	Dilluns i dimecres de 18'00 a 20'00	març de 2005
MANTENIMENT INSTAL·LACIONS FRED I CALOR	Divendres de 19'00 a 22'00	01/04/2005
XERRADA RISCOS LABORALS ESPECIFICS PER OPERARIS	Divendres de 19'00 a 21'00	16/03/2005
XERRADA RISCOS LABORALS ESPECIFICS PER OPERARIS	Divendres de 19'00 a 21'00	13/04/2005
<b>A diferència d'altres edicions, enguany el FORCEM va adreçat a treballadors autònoms i de règim general.</b>		

## ENERGIA

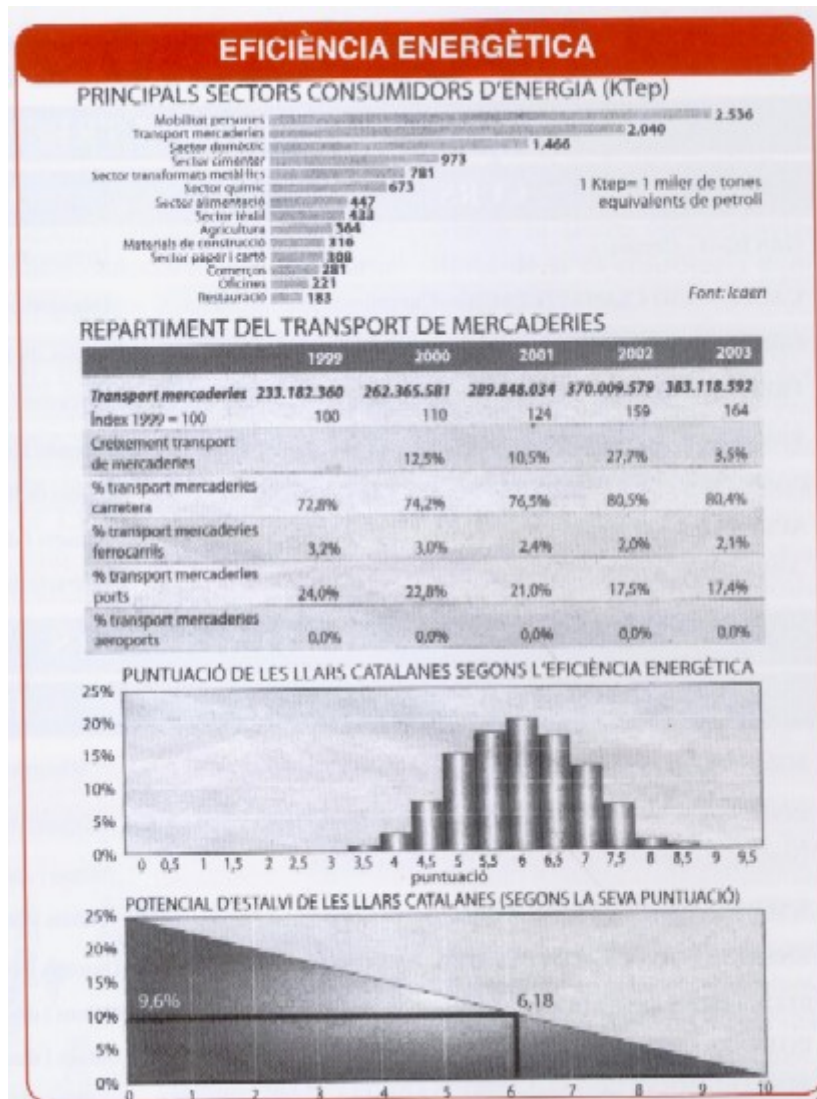
## LES FAMÍLIES CATALANES DESAPROFITEN UN 10% DE L'ENERGIA QUE GASTEN.

Les empreses no volen carregar soles l'entrada en vigor del Protocol de Kyoto. Per això, els productors d'electricitat assenyalen que els principals generadors d'emissions de CO<sub>2</sub>, són les llars i el transport, i reclamen mesures restrictives per a ells.

Les empreses energètiques han posat sobre la taula que les llars i els transports són els grans consumidors d'energia i els generadors d'emissions més contaminants, sense que el compromís de Kyoto prevegi incidir d'una manera directa en la restricció d'aquest consum com succeeix en el cas de la indústria. Per pal·liar aquesta situació, que consideren injusta, les companyies advoquen per utilitzar el preu de l'energia com a senyal perquè el sector domèstic moderi la seva demanda i demanen al Govern que intervingui en l'àmbit dels transports.

A Catalunya es consumeix cada any energia equivalent a 3'3 tones de petroli per habitant, un 10% de les quals correspon a consum en l'àmbit domèstic.

El transport de persones i mercaderies significa un 18% del total i, d'aquest percentatge, un 83% correspon a la modalitat per carretera. Aquest fet provoca que el model energètic català depengui en un 90% d'energies fòssils no renovables, amb un pes significatiu del petroli, que raneja el 50% del total.



### Les elèctriques volen que el preu racionalitzi l'ús d'energia.

La percepció regnant en el món energètic és que, mentre les indústries catalanes hauran d'incrementar els esforços amb l'objectiu de complir el Pla nacional d'assignacions que prepara el Ministeri de Medi Ambient, el consum particular creix molt, afavorit sobretot per l'increment del nombre d'electrodomèstics a les llars i sense que l'encariment dels combustibles hagi servit per dissuadir la gent de l'ús del vehicle privat.

Un estudi realitzat per Unió Fenosa apunta que el 10% de l'energia que es consumeix en l'àmbit domèstic es malgasta, i que l'eficiència de les llars podria millorar un 40% si s'apliquen mesures bàsiques, com utilitzar bombetes de baix consum.

Així, totes les companyies elèctriques creuen que el preu és el millor instrument per dur a terme una política de moderació del consum elèctric que inclogui les llars, amb l'objectiu de reduir el consum global d'emissions del conjunt d'Estat espanyol.

La queixa del sector elèctric s'estén a l'àmbit del transport, que en l'àmbit particular tampoc no es veurà limitat d'una manera directa per les directives de Kyoto. En aquest àmbit, però, el preu no s'ha mostrat una arma eficaç per dissuadir els usuaris del vehicle privat, tant de persones com de mercaderies, per passar a transports col·lectius com el ferrocarril. Així, malgrat l'encariment



del petroli, un 45% dels catalans empra el vehicle privat per desplaçar-se, i el transport de mercaderies per carretera significa un 80% del total, mentre que el tren només mou un 2'1% de la càrrega a Catalunya.

Les empreses del sector elèctric consideren, doncs que és necessari buscar alternatives que ajudin a reduir l'impacte contaminant dels transports.



*Les elèctriques demanen potenciar el transport públic.*

## EMPRESARIAL

### INTERNET REPRESENTA EL 13% DE LA FACTURACIÓ DE LES EMPRESES

La venda per Internet creix progressivament a mesura que també ho fa la confiança dels consumidors i dels empresaris. Per a les societats catalanes que han posat en marxa aquest mitjà, les vendes en línia ja representen el 13'1% de la seva facturació, uns 74 milions d'euros anuals.

En conjunt el resultat encara són modestos però sòlids, segons l'informe *Les TIC i les transformacions de l'empresa catalana*, elaborat per la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

EL COMERÇ ELECTRÒNIC DE LES EMPRESES								
Comerç a par Internet			Comerç «business to consumer» (B2C)			Comerç «business to business» (B2B)		
Penetració (% sobre empreses)	Quota (% sobre total de vendes)	Valors de negoci (milions d'euros)	Penetració (% sobre empreses)	Quota (% sobre total de vendes)	Valors de negoci (milions d'euros)	Penetració (% sobre empreses)	Quota (% sobre total de vendes)	Valors de negoci (milions d'euros)
12,4%	13,1%	74.293	11,0%	54,3%	22.899	21,7%	19,7%	91.589
			Penetració (% / empreses)	Quota (% sobre total de vendes)	Valors de negoci (milions d'euros)			Xifra negoci per empresa (milers d'euros)
Empresa catalana	12,4%	13,1%	74.293	295				
Indústria de la informació	19,4%	22,0%	13.616	545				
Indústria de la tecnologia baixa	5,9%	7,9%	7.676	366				
Indústria de la tecnologia mitjana	5,1%	17,3%	2.558	853				
Indústria de la tecnologia alta	11,8%	5,7%	2.379	595				
Serveis menys intensius en coneixement	15,3%	12,7%	38.935	240				
Serveis intensius en coneixement	8,9%	12,4%	5.575	155				
Microempreses	12,1%	13,1%	25.565	117				
Empreses petites	14,0%	14,5%	3.826	153				
Empreses mitjanes	10,9%	10,1%	4.772	795				
Empreses grans	22,2%	8,0%	23.867	11.934				

Font: UOC

De moment, només el 12'4% de les empreses catalanes fan ús d'aquest vehicle comercial per posar els seus productes al mercat. L'estudi, elaborat sobre la base d'una enquesta als empresaris, xifra en 74'3 milions d'euros les vendes efectuades mitjançant el comerç electrònic. És a dir, una mitjana de 295.000 euros per empresa.

El destinatari de totes aquestes transaccions comercials és, en el 54'3% dels casos els consumidors finals. Per dimensió empresarial, són les grans firmes catalanes les que presenten una penetració més elevada del comerç electrònic (22'2%).

La indústria de la informació destaca per la seva implicació en aquest comerç.

## EMPRESARIAL

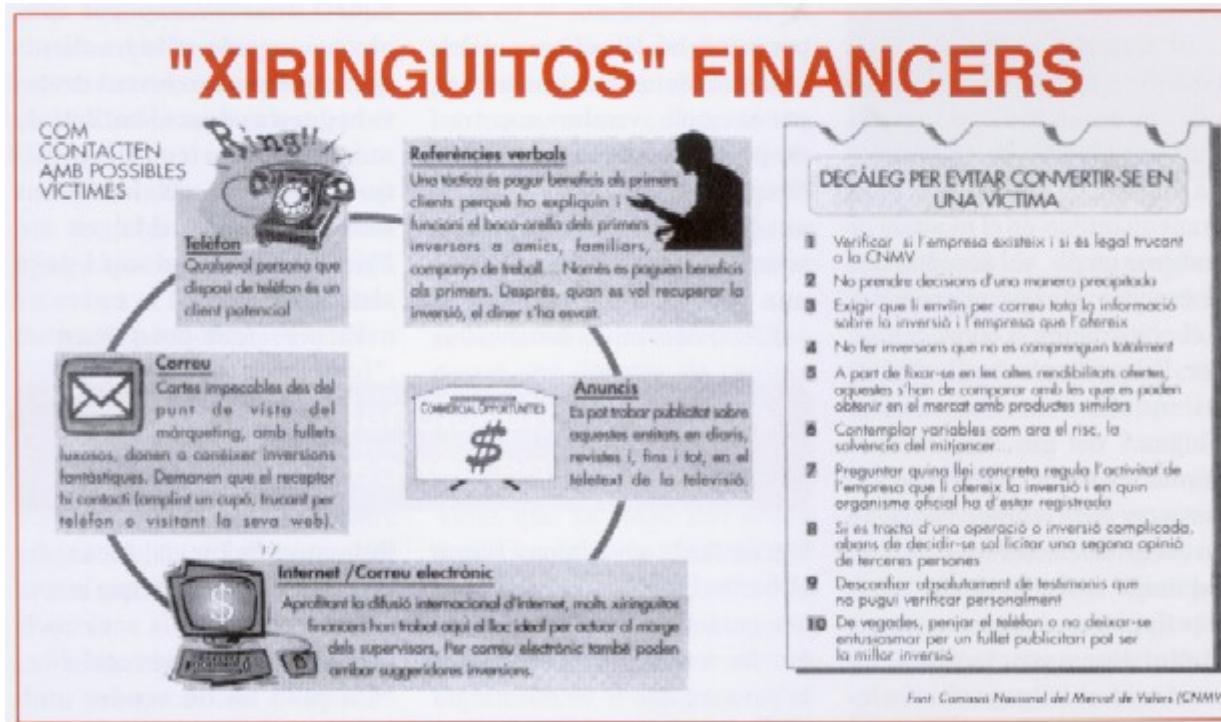
### ATENCIÓ A LES INVERSIONS AMB TRAMPA

Si es topa amb alguna entitat que li ofereix rendibilitats molt per sobre de la que dona en aquest moment el mercat, desconfiïn i faci ús del sentit comú: pot tractar-se d'un xiringuito financer que, més oferir abundosos guanys, podria desaparèixer amb els seus diners sense deixar rastre.

Es tracta d'empreses que ofereixen serveis d'inversió sense tenir cap permís dels organismes oficials per desenvolupar aquesta activitat.

Aquestes empreses es mouen en el llindar de la legalitat. L'ham que utilitzen per captar clients és la promesa que amb la inversió que els proposen guanyaran molts diners. Les altes rendibilitats, sobretot les que estan per sobre de les que poden oferir altres empreses amb productes similars solen ser una senyal d'alerta per als inversors, que haurien de malfiar-se de promeses de guanys fàcils aconseguits, sobretot, en mercats exòtics.

Aquests procediments ja habituals, dins la xarxa d'Internet i la poca vigilància de la xarxa, han provocat que sigui un dels millors vehicles per arribar a més públic potencial.



## EMPRESARIAL

### CONSUM DETECTA FRAUS EN ELS BUTLLETINS D'ELECTRICITAT, D'AIGUA I DE GAS

**El Departament de Consum de la Generalitat de Catalunya ha iniciat una ofensiva contra un frau tan habitual com desconegut. Es tracta del cobrament il·legal de la documentació que avala les instal·lacions de la llum, l'aigua i el gas dels pisos nous. Consum ha detectat que molts promotors i instal·ladors fan pagar fins 300 euros pels esmentats butlletins, que han d'estar inclosos en la compra de l'habitatge. Els mateixos promotors reconeixen que existeix aquesta pràctica, però asseguren que insten als seus socis al compliment de la normativa.**

El frau del cobrament dels butlletins d'electricitat, d'aigua i de gas és tan habitual que fins i tot sembla que no hi ha frau. La majoria de la gent, que paga grans quantitats en el moment de comprar un pis, sol acceptar que el venedor, ja sigui el promotor o el constructor, li cobri, a més, per lliurar-li els butlletins de les instal·lacions d'electricitat, d'aigua i del gas. Gairebé per norma, es solen cobrar uns 100 euros per cada butlletí. Però això no és correcte. El lliurament d'un habitatge nou s'ha de fer sense cap tipus de càrregues, segons diuen les associacions de consumidors i segons afirmen les pròpies administracions, tot i que aquests darrers no fan massa cosa per evitar-ho. El cobrament dels butlletins és tant incorrecte com, per exemple, vendre un cotxe i després cobrar a part la garantia. D'aquesta manera ho va descriure un electricista que sol recorre a aquest engany per "**aconseguir una mica de diner extra**".

**Alguns professionals cobren uns 100 euros per cada butlletí**

Efectivament, els instal·ladors han de fer la seva feina i lliurar el butlletí, que no fa altra cosa que garantir que tot és correcte. Per fer tot això ha de cobrar a la persona que li va encarregar la feina i no pas a un tercer, el comprador, que paga perquè li lliurin el pis en condicions.

Al contrari, molts promotors fan servir la picaresca i cobren per cada butlletí. D'aquesta manera es genera un diner negre que es queda algú, possiblement a mitges entre l'instal·lador i el constructor.



L'electricista que va confessar aquest frau va explicar que, algunes vegades: **"hi ha clients que coneixen be els seus drets i es neguen a pagar el butlletí, de manera que no tens més remei que lliurar-li els butlletins sense cobrar-li"**. Malgrat tot, **"la majoria no ho sap i paga sense protestar"**.

El president del Gremi de Promotors de Lleida, Alexandre Bergadà, va assegurar que la seva entitat aconsella als seus socis que no facin aquesta irregularitat. **"Un pis s'ha de vendre amb tota la documentació completa, llest per a anar-hi a viure"**, va dir. Segons ell, aquesta practica era més habitual en el passat, quan només es redactaven butlletins elèctrics. Malgrat tot, va reconèixer que encara es donen casos que **"s'aprofiten"** d'aquesta falta d'informació. Finalment, va comentar que es vol posar en marxa un nou butlletí, el de telecomunicacions.

Altres promotors, asseguruen que no fan res malament perquè, de fet, existeix un buit legal sobre el tema.

Segons ells, els compradors han de pagar tota l'obra, cosa que inclou els permisos. **"Si algú no cobra el butlletí al final de l'obra és perquè ho considera inclòs en el seu preu final"**, van explicar aquestes fonts. En tot cas, cal precisar que els butlletins tenen uns costos reals d'uns 40 euros cada un, mentre que es solen cobrar uns 100 euros, quantitat que és més que el doble.

El més curiós és que gairebé no s'han presentat denúncies o queixes per aquest tema. **"Els constructors tenen la paella pel mànec i alguns se n'aprofiten"**, segons afirma Cesar J. Bèjar, delegat de la Unió de Consumidors de Catalunya (UCC-Terres de Lleida). Ell mateix va confirmar que els preus dels pisos han d'incloure tots aquests aspectes i que, per tant aquesta practica és il·legal. Fins i tot va dir que existeixen promotors que s'atreveixen a cobrar les cèdules d'habitabilitat, que és el permís administratiu per poder viure en un pis.

Per tot això, Bèjar va animar a tots els consumidors a assessorar-se i, si cal presentar reclamacions i denúncies.

La directora dels Serveis Territorials d'Indústria, Pilar Nadal, també va instar als ciutadans a queixar-se si es consideren enganyats. Segons ella, en el seu departament no tenen constància de denúncies per aquest tema en concret, tot i que reconeix la picaresca existent. Finalment, Nadal va anunciar que: **"parlarem amb el sector de la construcció per tal d'intentar evitar aquest problema"**.

Consum va rebre l'any passat una dotzena de queixes pel cobrament indegut de la documentació del pis, segons va explicar el director dels serveis Vidal, que va afegir que el seu departament va fer una trentena d'entrevistes amb empreses de la construcció a qui va demanar, entre altres coses, que no cobrin els butlletins. Malgrat tot, Vidal te constància de l'existència **"de bastants abusos"**, tot i que espera que les accions quan han emprès donaran resultats els propers mesos. Fonst de Consum van explicar que la normativa estableix que els promotors han de facilitar als compradors tota la documentació dels pisos i això inclou els butlletins. També van explicar que és difícil resoldre aquest problema perquè les empreses immobiliàries **"no s'immuten per una queixa"** i perquè no solen deixar rastre de l'engany.



*Alguns cobren quan no toca.*

La Unió de Consumidors (UCC) aconsella als compradors de pisos la contractació d'un assessor en temes legals, cosa que consideren una petita inversió que pot ser rendible. Segons Bèjar, les associacions de consumidors i les gestories eviten tota mena d'enganyats i fraus. **"La compra d'un pis té una certa complexitat i contractar un especialista que faci la gestió és una bona inversió"**, va dir, a la vegada que va recordar, per exemple, que la UCC només cobra 36 euros a l'any per ser-ne soci.

El delegat de la UCC també va criticar que els preus dels pisos es donen sense l'IVA, de manera que semblen més barats del que costen realment. Per contra, els promotors mantenen que el preu del pis és una cosa i els imposos en són una altra.

La UCC s'ha marcat com a prioritat controlar les irregularitats en sectors com la construcció.

---

## LA DARRERA D'AICO-AEFI

### CADA CATALÀ GASTA 3.3 TONES DE PETROLI A L'ANY



El consum d'energia a les llars ha augmentat. Cada català gasta 3.3 tones de petroli a l'any i la demanda creix un 3% anual. Aquest ritme és dolent perquè el petroli s'esgota i les seves emissions escalfen el planeta. A més, s'ha dit moltes vegades que el petroli és una energia que no durarà sempre: avui, British Petroleum assegura que, amb la producció actual, el cru durarà per a 41 anys. Tots podem treballar per reduir la despesa energètica. A casa podem fer servir bombetes de baix consum; també és possible racionalitzar el consum dels aparells que tenim a casa. Cal fer arribar aquestes mesures a la nostra clientela per tal d'aconseguir que la rebaixa en el consum d'energia tingui efectes en el medi ambient.