

# eiima

**AICO**

LA IMMA JA N'HA FET 25!  
(TREBALLANT AL GREMI)



**BONES FESTES!**



num. 81 ---- 2016

Associació d'Instal·ladors Catalans Oficials

# HORARIS D'ATENCIÓ A L'ASSOCIAT dels serveis dels nostres despatxos

De **DILLUNS A DIJOURS:**

MATÍ de 9:00 a 13:00h  
TARDA de 15:00 a 19:00h.

**DIVENDRES** de 8:00 a 14:00h INTENSIU.

**VIGÍLIES DE FESTIUS** de 8:00 a 14:00h.



**HORARI NADAL**



**27 de Desembre al 5 de Gener de 8:00 a 14:00h.**

**CONSULTAR LA WEB D'AICO PER ACTUALITZACIONS**

**AICO**

**AEFI**



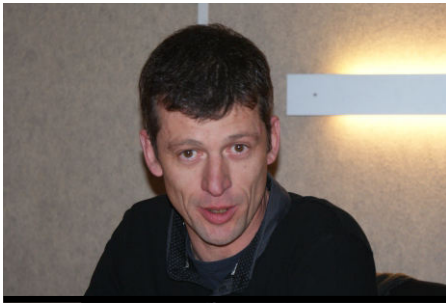
**Sicosa**

MAGATZEM D'AIGUA,  
GAS, CALEFACCIÓ,  
AIRE CONDICIONAT,  
ELECTRICITAT,  
CONTRAINCENDIS I  
AEROTÈRMIA



**Vic**  
Mas de la Mora, 22  
Parc d'Activitats  
Econòmiques d'Osona  
T. 93 886 65 85  
Fax: 93 889 13 03

**Manlleu**  
C/ Ripoll, 10  
T. 93 851 52 10  
Fax: 93 850 67 13



## EDITORIAL

Josep M. Costa  
President d'AICO



## POC A POC I BONA LLETRA!

Sembla ser que ja surt el sol, com diuen, el sol surt per tothom. Podem dir ben alt que amb l'esforç de tots, la bona feina, la paciència i les bones maneres sortim del que els experts anomenen CRISI. La feina ha revifat i es motiu per estar contents després d'aquests temps tant complicats que hem viscut darrerament.

Des d'AICO podem donar fe d'aquesta recuperació. Sembla ser que les empreses del sector, ja siguin autònoms, petites mitjanes empreses tenen mes feina, mai mes tornarà a ser com aquells temps de vaques grasses, però si una petita gran recuperació.

A principis d'aquest 2016 vam crear l'empresa AICO SERVEIS ENERGETICS per tramitar i gestionar amb companyies subministradores d'energia. Amb només un any de vida, estem molt satisfets de les gestions que s'estan duent a terme amb GAS NATURAL DISTRIBUCIÓ, els resultats són espectaculars, els socis que en formeu part ja esteu aprofitant tots els avantatges i facilitats que us dona l'empresa. Esperem que aquest 2017 podrem dir el mateix en relació als temes elèctrics.

Aprofitant aquesta revifada, per el 2017 ens hem proposat el repte de crear nous serveis col·lectius per oferir als associats que en vulguin formar part, estem treballant i estudiant què es el que us és més necessari i al mateix temps us tregui feina i mals de cap de sobre. La finalitat és oferir més serveis col·lectius i entre tots ser més competitius.

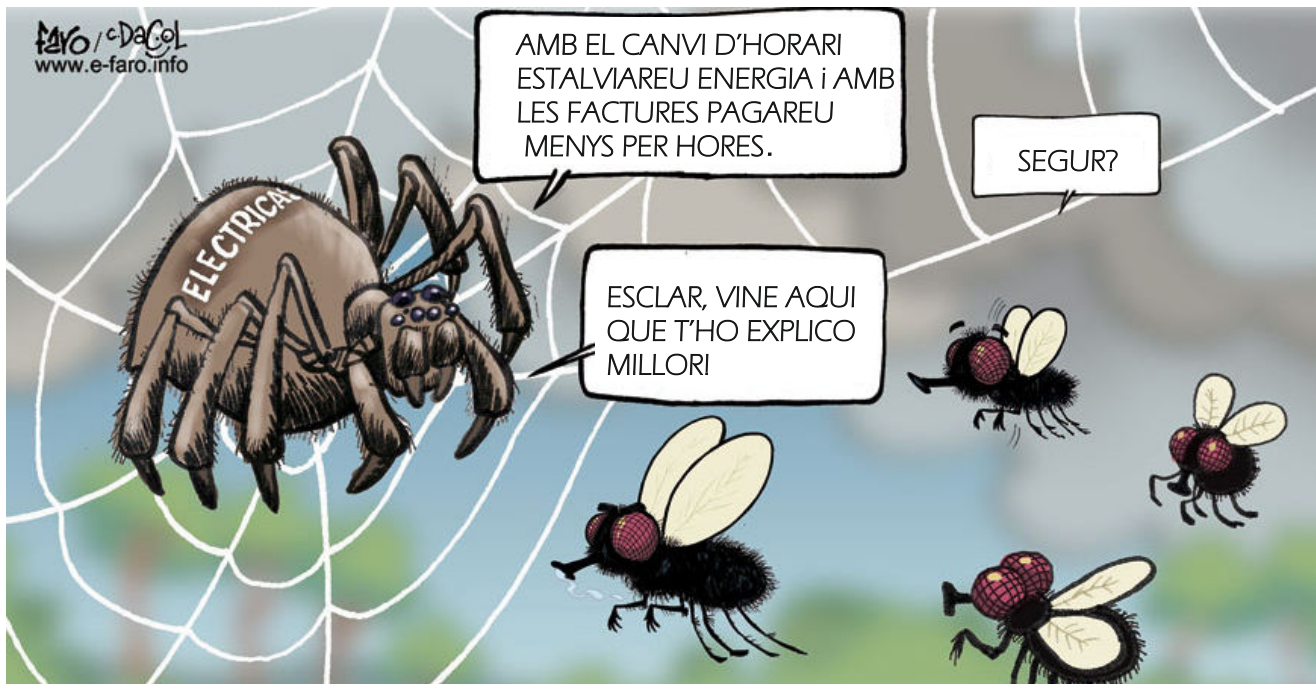
Des d'AICO no ha passat desapercbut aquest increment de feina, per aquest motiu ens veiem en cor de crear i oferir mes serveis, perquè això si que ho podem dir ben alt i ben fort, som un sector lluitador i difícil de derrotar, malgrat totes les dificultats hem tirat endavant i així ho seguirem fent.

Bones festes i un feliç 2017 carregat de noves expectatives per tothom.

## Molta llum!!!

Horaris d'atenció a l'associat.....	02	Agència de Col·locació.....	10
Editorial.....	03	Formació i Cursos.....	15
Humor.....	04	Entrevista a en Jordi Pradell.....	17
Entrevista a la Imma.....	05	Col·laboracions amb PIMEC.....	18
Banc Sabadell.....	08	Pla Estratègic.....	20
Terminis Garantia i responsabilitat.....	09	Serveis.....	27

## L'ACUDIT



---

## Col·labora amb la revista EINA!

Si tens alguna afició o habilitat i vols compartir-la amb la resta d'instal·ladors posa't en contacte amb nosaltres i et farem una entrevista!

Envia un e-mail a [comunicacio@aico.cat](mailto:comunicacio@aico.cat)  
o truca al 93 889 19 95.



# ENTREVISTA A LA IMMA

El passat mes d'octubre vam sorprendre a la Imma obsequiant-la per els 25 anys treballats amb nosaltres.

A més, per a commemorar aquests 25 anys li hem fet una entrevista més personal que podeu llegir seguidament.



El president Josep Maria Costa obsequiant a la Imma per els 25 anys treballant a AICO.

### 1-Recordes el teu primer dia a AICO?

En tinc un molt bon record. Recordo el llarg passadís que em va portar a un despatx petitó que era on treballaria. Vaig començar a mitja jornada però de seguida vaig treballar a jornada completa, degut a que la junta començava un nou projecte i hi havia molta feina a fer.

No coneixia aquest col·lectiu però em va agradar de seguida treballar-hi.

Allà mateix teniem una sala petita on s'hi feien les reunions de Junta. Entre les visites dels instal·ladors i el telèfon les hores em passaven volant.

### 2-Sabries dir el nom dels membres de la junta que hi havia en aquell moment?

Els recordo a tots. Desde en Jordi Altimiras, que és el que em va proposar la feina, fins en Pere Castells, en Ramon Soler, en Xavier Rovira, en Pere Rovira, en Miquel Macià, en Joan Saborit, l'Antoni Vilella i en Damià Gallach. Eren bons companys i jefes, tenien molta feina a fer i estaven il·lusionats.

### 3-Quan vares començar quines eren les teves tasques mes freqüents?

Bé doncs, havia de fer principalment factures, rebuts, tràmits de carnets i registres, butlletins, la revista i cursos entre d'altres feines del dia a dia. La junta tenia o té la seva comissió i jo en el que podia els ajudava, si feia falta reservar una sala per fer reunions, cursets, assemblees o bé publicitat amb els col·laboradors, etc...

També el que portava molta feina era anar a Barcelona a portar els famosos butlletins d'aigua a segellar i els tràmits de carnets.

La Núria Caballé em va ensenyar a mourem per els departaments d'Indústria de la Generalitat, ICICT i el Gremi Barcelona. Li estic molt agraïda. Anar a Barcelona em va anar molt bé per aprendre sobre el món de l'instal·lador i les normatives; coincidia amb secretàries i secretaris de diferents Gremis i compartíem la informació com ara els canvis que s'introduïen per fer les renovacions o bé els entrebancs que hi posaven. Només per recollir un carnet ja era tota una aventura. La Junta volia donar més serveis i el local s'ens va fer petit, el 1994 es va canviar d'oficina al carrer Andreu Febrer. L'oficina tenia claror tot el dia!

**Qui millor que un professional amb experiència per ajudar-te?**

Si ets un instal·lador professional voldràs comptar amb l'ajuda d'un proveïdor amb experiència que t'entengui i que t'ofereixi solucions integrals.

A Supplaid tenim més de 44 anys d'experiència i els nostres tècnics estan a la teva disposició per ajudar-te a donar el millor servei als teus clients.

**44 anys d'experiència**  
Des de 1974

**NOMÉS PRIMERES MARQUES**

**supplaid**  
Suministrament associat

Ctra. Manlleu, 37 (davant Burger King)  
08500 VIC

T. 93 611 20 06  
Info@supplaid.com

Recordo en Jordi Canadell i en Santi Altimiras que ja venien a la Rambla. En aquests nou local disposaven d'un despatx propi per atendre les consultes. A l'aula s'hi van fer molts cursos i reunions.

Recordo que els dies "Petrolífers" l'oficina es va convertir en una aula permanent per fer certificats de dipòsits de gasoil, l'instal·lador es portava la carpeta amb les dades del client i apa a fer els deures, comentaven que almenys a l'oficina d'AICO ho podien fer amb tranquil·litat i ajuda.

A mi em van col·lapsar, reconec que ho vaig passar malament, no els podia atendre com jo volia, cada dia es feien un excés de butlletins.. (Anècdota: A casa del llauner o l'electricista (al Gremi) no es troba mai el moment.

Vam deixar l'oficina sense arranjar el famós tub del desaigua, alguns alumnes encara ho recorden.)

Van entrar en Xavier Capdevila, en Josep M. Vinyeta, l'Enric Valldaura, en Miquel Torrents, en Jordi Pradell (pare), en Miquel Cabanas, en Josep M. Puigdomenech. Tot l'equip i amb més empenya i més il·lusions per fer coses.

**4/5-Com recordes tot el procés de canvi a la nova seu d'AICO? Un cop instal·lats en les noves instal·lacions del carrer Valls, comença el creixement com a gremi, actualment tenim AICO, AEFI ( centre de formació) APRO( corredoria d'assegurances) AICO SERVEIS ENERGÈTICS, quin canvi en 25 anys, no?**

El recordo molt bé, molt enfeinats i il·lusionats per estrenar un local tan gran, tothom hi va col·laborar. Es va fer al desembre i entre

taules, cadires, armaris i papers, deunido el munt de viatges que es van fer, però una vegada va estar tot a punt va ser increïble, el 2 de gener vam obrir les portes de les noves oficines. Els primers dies vam tenir un petit problema amb el telèfon perquè no teníem línia però l'associat ho va entendre perfectament. La feina ha anat canviant amb la informàtica ja que té un paper molt important.

Al cap de tres anys ja ens faltava espai. Es van fer més despatxos i la sala Prisma- una altra moguda.-

La junta va proposar en Assemblea posar un gerent, i ho va encertar de ple, des de llavors que el gremi no ha parat de créixer i créixer en tots els sentits (espai i personal), en Josep Maria Vinyeta és un emprenedor i no para de cercar temes per millorar i oferir més serveis a l'associat, el Gremi està viu i les dues noves empreses ho demostren a l'oficina en un constant de visites i trucades

**6-Com gestioneu la feina amb la resta d'empleats?**

Hi ha molt bon rollo amb els companys, ens ajudem i sempre ens donem un cop de mà si ens fa falta. Cada un té la seva part de feina però entre tots intentem donar la millor atenció i servei a l'associat.

**7-Hem de suposar que si fa 25 anys que ets amb nosaltres, alguna cosa bona deu tenir AICO, malgrat els instal·ladors?**

El col·lectiu de l'instal·lador m'agrada, son bona gent i estic molt de gust a AICO, és la meva segona casa.



08560 MANLLEU

Magatzem per la construcció:

Ctra. La Gleva a Manlleu, s/n

Telf. 93 850 28 56 [gleva@euro-mat.es](mailto:gleva@euro-mat.es)

Magatzem de Llauneria:

Passeig Sant Joan 1 38

Tel. 9385150 15 [manlleu@euro-mat.es](mailto:manlleu@euro-mat.es)

Exposició:

Avda Roma 109

Telf. 938513861 [expo@euro-mat.es](mailto:expo@euro-mat.es)

17500 Ripoll

Magatzem de Llauneria i Exposició:

C/ Sant Andreu, s/n Telf 97 271 50 22

[ripoll@euro-mat.es](mailto:ripoll@euro-mat.es) [exporipoll@euro-mat.es](mailto:exporipoll@euro-mat.es)

08500 VIC

Exposició:

C/Torelló 21

Telf 93889 01 19 [vic@euro-mat.es](mailto:vic@euro-mat.es)

!!!VINE A BUSCAR EL CATÀLEG PROFESSIONAL!!!

### 8-Podries dir-nos la mitjana de trucades telefòniques i visites que atens diàriament?

Hi ha dies que el telèfon no para i no et deixa fer la feina, no et sabria dir el nombre. El mateix amb les visites, el comentari que més sentim és el de "que regaleu alguna cosa amb tanta gent?" és habitual i és maco ja que veus que el gremi està sempre actiu.

### 9-Què destacaries a favor dels associats?

Que sobretot són bona gent, agraïts i bons professionals. Només pensen amb la feina, i ho dic de veritat, però ho tenen complicat per poder treballar i estar a més per els papers.

### 10-Què destacaries en contra dels associats?

El poc temps que dediquen a la seva empresa com a comercials i directius, però no els hi podem retreure res ja que ells com he dit són professionals i els hi agrada més anar a l'obra.

### 11-Ets conscient que degut a la confiança que et tenim a vegades et fem servir de psicòloga?

Sí, però és maco, em tenen confiança i m'agrada poder escoltar-los. És una forma més de donar servei però sense estar en llista. N'he vist, escoltat i compartit de tots els colors però alhora també m'ha ajuda't a mi.

### 12-Et veus jubilada a AICO?

Ui, amb això no hi penso, encara no toca, ja vindrà.

### 13-Alguna anècdota que es pugui fer pública?

Al Gremi es fan cursos de tota mena. Fins i tot se n'ha fet de Ball de saló.

### 14-Cada cop demanen més documentació per fer tràmits, suposo que la formació que heu de fer per estar al dia deu ser constant?

Bé, la formació avui dia és el factor principal i no pots quedar-te enrere, t'has d'anar actualitzant per poder assumir els canvis, ja que de vegades la pròpia rutina o hàbits no t'ho deixen veure. Crec que és la millor inversió de temps.



La Imma amb un obsequi i els membres de Junta d'AICO

### 15-Què opinen els altres gremis d'AICO?

Els comentaris que he sentit son molt positius, AICO s'ha convertit en un referent a copiar, tan per el propi espai que disposem com i sobretot per els serveis que es donen. Tots els gremis de Catalunya coneixen AICO - Gremi d'Osona

### 16-I poc temps lliure que et deixem tenir a què el dediques?

A casa com totes les dones dels instal·ladors també hi tenim molta feina. L'altre temps el dedico a aprendre a ballar Country.

**LA FORMACIÓ ÉS UN FACTOR PRINCIPAL,  
CAL ACTUALITZAR-SE CONSTANTMENT**



Sencor, més de 40 anys donant servei a l'installador i professional.

MANRESA - 08243  
C/Castellfolit 13-14, Pol. Ind. Els Dolors  
T: 93.878.47.11  
sencor@sencor.cat  
comandes@sencor.cat

VIC - 08500  
C/ Ripoll 14, Pol. Ind. Mas Beutó  
T: 93.889.28.42  
sencorvic@sencor.cat  
comandesvic@sencor.cat

aa **almagrup**  
Soci Fundador

**CABEL**  
LA NOSTRA MARCA

Som distribuïdors de les principals marques del mercat en climatització, calefacció, renovables, gestió d'aigua

Sanitaris i banys

I ara també disposem de gran estoc de material elèctric de les principals marques





Condicions financeres: Economia Personal

## ASSOCIACIÓ D'INSTAL·LADORS CATALANS OFICIALS

### COMPTES EXCLUSIUS

Bonificació 10% de la quota de associat  
Facturació TPV

### COMPTE EXPANSIÓ

Un compte sense comissions per domiciliar  
la nòmina, la pensió o els ingressos periòdics

### COMPTE EXPANSIÓ PLUS

Un compte sense comissions per domiciliar la  
nòmina, la pensió o els ingressos periòdics  
(per import mínim de 3.000 euros)

# 1/6

Aquest nombre és indicatiu del risc del  
producte. Així, 1/6 és indicatiu de menys  
risc i 6/6 és indicatiu de més risc.

Banco de Sabadell, S.A. es troba adherit al  
Fons Espanyol de Garantia de Dipòsits  
d'Entitats de Crèdit. La quantitat màxima  
garantida a ctualment pel fons esmentat és  
de 100.000 euros per dipositant.

*Pot fer extensiva aquestes ofertes als seus empleats i familiars de primer grau*

### SERVEIS

Servei de banca a distància BS Online i Sabadell Mòbil  
Targetes

### ESTALVI - INVERSIÓ

Dipòsits  
Pla de Previsió Assegurat  
Fons d'inversió

Plans de pensions  
Pla d'Estalvi  
Sabadell eBorsa

### FINANÇAMENT DE L'ECONOMIA PERSONAL

Bestreta Nòmina  
Préstec Nòmina  
Préstec Expansió

Crèdit PRO  
Hipoteca Fixa Premium  
Finançament d'estudis



**COMERCIAL  
PERALBA**  
www.comercialperalba.com

El teu majorista  
especialitzat en  
sanitaris, llauneria,  
calefacció, gas  
i electricitat.

Ctra. Manlleu, 43  
Pol. Ind. Mas Beuló  
VIC T. 938 860 452 08500

Horari d'atenció al client  
De dilluns a divendres: 7:30 a 13:30  
i de 14:30 a 19:30

## RESPONSABILITAT CIVIL O GARANTIA?

Tornem a rebre moltes consultes en referència a la Responsabilitat Civil i a la Garantia. Sovint son dos conceptes que es confonen però que en canvi és molt important tenir-los clars.

Si ens referim a GARANTIA, hem d'entendre que és **el dret que tenim a que el producte o servei que adquirim funcioni o faci el servei per al que ha estat dissenyat i que, en cas de l'existència d'un vici o defecte, qui ens l'ha subministrat es faci càrrec de la seva reparació o substitució durant un termini de temps des de la seva adquisició.** Hem de destacar que pel que fa a la GARANTIA es distingeix si el client final és un particular (consumidor) o una empresa.

- Si el client no té la condició de consumidor, és a dir, que es tracta d'una persona física o jurídica que actua en el marc d'una activitat empresarial, no hi ha obligació de donar garantia.

- Quan el client té la condició de consumidor, és a dir qualsevol persona que no actuï en un àmbit d'activitat empresarial o professional, cal tenir en compte dues possibilitats: si l'instal·lador no entrega material i tan sols fa el manteniment o bé instal·lació d'algun aparell, el codi Civil regula que hi ha 6 mesos de garantia per a arreglar possibles defectes. Contràriament, si l'instal·lador ha subministrat material, segons el Real Decret Legislatiu 1/2007, la garantia pel consumidor s'estableix que és de 2 anys. Les reparacions tenen un termini de garantia mínima de 6 mesos si no hi ha una normativa específica aplicable com per exemple les reparacions dels vehicles que serà de 3 mesos.

El terme **RESPONSABILITAT CIVIL** es refereix a l'**obligació de reparar un dany que hem provocat a un tercer.** Per tant, podem ser responsables civilment en el desenvolupament de la nostra activitat empresarial i també en l'àmbit privat. La responsabilitat civil ve regulada en diferents lleis i reglaments. Si parlem des de la perspectiva de l'empresa instal·ladora, alguns dels riscos als que normalment està exposada son:

- RC d'explotació, que deriva del desenvolupament de l'activitat com a empresa, RC patronal es refereix als danys que puguin patir els propis treballadors de l'empresa en l'exercici de les seves funcions.

- RC post-treballs són aquells danys causats als usuaris per un producte o servei defectuós i que aquest dany es manifesta amb posterioritat a l'entrega del producte o servei.

- Altres poden ser la RC subsidiària (en subcontractació), RC creuada, RC per contaminació, RC per treballs en calent (soldadura).

## SERVEIS D'AGÈNCIA DE COL·LOCACIÓ

Com ja sabeu, AEFI està homologada com a agència de col·locació.

En un primer moment, aquest servei es va crear per tal de gestionar els currículums que ens arribaven, sobretot de gent que estava a l'atur.

Amb el pas del temps, l'activitat principal ha anat derivant cap a la gestió de les ofertes i demandes que ens heu fet arribar les empreses associades.

Actualment, estem redimensionant el servei amb l'objectiu de canalitzar de la manera més eficient, les demandes de treballadors que ens feu arribar.

Però per tal de poder donar resposta a les vostres sol·licituds, és imprescindible que també disposem de persones que s'ofereixin per treballar, és a dir, treballadors amb disponibilitat, que tant poden ser autònoms com de règim general.

Tots teniu puntes de feina que s'han de cobrir d'una manera o altra, però també podeu tenir períodes amb més calma.

És per això que entenem seria bo per tots, crear una borsa d'empreses i treballadors disposats a col·laborar amb altres associats. Amb aquest sistema es podria evitar que les empreses es carreguin d'estructura que pot ser innecessària en molts moments.



**DISPOSEM D'UNA  
BORSA D'OFERTES  
I DEMANDES DE  
PERSONAL**



# FORMACIÓ PROPERA CURSOS 2017



## ACREDITACIONS / CARNETS

✎ CARNET DE GAS A  
inici: Gener 2017

✎ CARNET DE GAS B  
inici: Novembre 2016

✎ CARNET DE FRIGORISTA  
inici: Novembre 2016

✎ ITE (instal·lacions tèrmiques en edificis)  
inici: Gener 2017

## CERTIFICATS DE PROFESSIONALITAT:

✎ OPERACIONS AUXILIARS DE MUNTATGE D'INSTAL·LACIONS ELECTROTECNiques I DE TELECOMUNICACIONS EN EDIFICIS (ELES0208)

✎ OPERACIONS DE FONTANERIA I CALEFACCIÓ-CLIMATITZACIÓ DOMÈSTICA. (IMAI 0108)

✎ MUNTATGE I MANTENIMENT D'INSTAL·LACIONS ELÈCTRIQUES DE BAIXA TENSIÓ (2a edició)



PÀG 12

## NOVETATS:

✎ EFICIENCIA ENERGÈTICA DELS EDIFICIS

✎ CURSOS SUBVENCIONATS PER PERSONES A L'ATUR!!!!

ELES0208\_CEN  
IMAI0108\_CEN

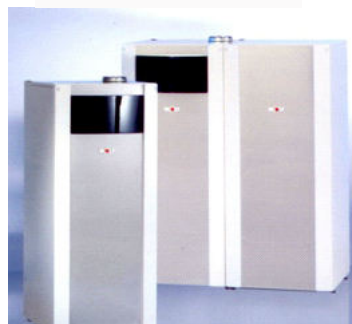


PÀG 13



PÀG 14





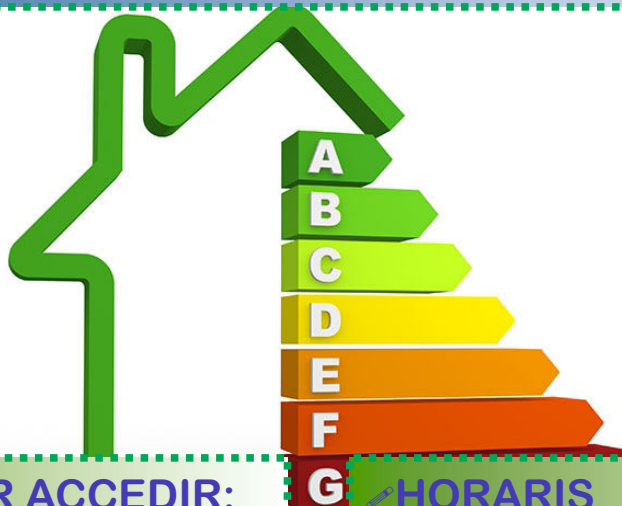
### Caldera de condensació a Gas-oil Wolf COB/COB-CS

- Clasificació energètica \*\*\*\*
- Rendiment estacional del 105%
- Cremador flama Blava 2 etapes
- Funcionament atmosfèric i estanc
- Cos de caldera amb Alumini - silici
- Potències de 20-29 i 40 kW
- Garantia 5 anys de cos de caldera i 2 anys de components elèctrics

C/ Francesc Santcliment, 85 P.A.E.O.  
Telf : 938895202 - Fax 938893795  
08500 Vic  
E-mail diservic@diservic.com

## ENAE0108 -EFICIÈNCIA ENERGÈTICA DELS EDIFICIS:

**ACREDITA:** Competència professional per desenvolupar activitat laboral i exercir de tècnic d'eficiència energètica



### REQUISITS PER ACCEDIR:

- ✍ **TÍTOL DE BATXILLERAT**
- ✍ **SUPERAR PROVES DE COMPETÈNCIA NIVELL 3 (es realitzen al centre AEFI).**
- ✍ **TENIR SUPERADA LA PROVA D'ACCÉS A LA UNIVERSITAT PER MAJORS DE 25 ANYS.**

### HORARIS

- ✍ **INICI: 07/11/2016**
- ✍ **FI: 29/12/2017**
- De DILLUNS a DIJOURS de 17h a 22h.**
- Total de 920h ( 800h de teoria i 120h pràctiques)**



ENERGIES RENOVABLES

- ENERGIA SOLAR TÈRMICA
- BIOMASSA
- AEROTÈRMIA
- GEOTÈRMIA
- EMISSORS DE BAIX CONTINGUT EN AIGUA

[www.greenheiss.com](http://www.greenheiss.com)



**SALTOKI VIC**  
 Polígon Industrial Sat dels Pradals  
 Carrer Sabadell, 21.  
 08500 VIC  
 Tel: 93 886 90 80  
 Fax: 93 886 00 45  
 E-mail: vic@saltoki.es

### BIOMASSA EFICIÈNCIA ENERGÈTICA

- Més estavi econòmic
- Menys emissions de CO<sub>2</sub>



Calderes policombustible



Calderes pellet



Estufes de pellet

#### Gammes de Biomassa Greenheiss:

- Calderes policombustibles
- Calderes de pellet
- Calderes combinades
- Estufes de pellet d'alta eficiència (10 models a escollir)
- Dipòsits i alimentadors amb eix
- Calderes per al sector terciari
- Calderes industrials
- Generadors d'aire calent

“ Sistemes complets i de qualitat per obtenir els millors rendiments ”

## ELEE0109:MUNTATGE I MANTENIMENT D'INSTAL·LACIONS DE BAIXA TENSIÓ

✍ **ACREDITA:** Competència professional per exercir d'Instal·lador elèctric de baixa tensió (bàsic/especialista)




### REQUISITS PER ACCEDIR:

- ✍ **TÍTOL DE BATXILLERAT**
- ✍ **SUPERAR PROVES DE COMPETÈNCIA NIVELL 3 (es realitzen al centre AEFI).**
- ✍ **TENIR SUPERADA LA PROVA D'ACCÉS A LA UNIVERSITAT PER MAJORS DE 25 ANYS.**

### HORARIS

- ✍ **INICI: 07/11/2016**
- ✍ **FI: 28/12/2017**
- De DILLUNS a DIJOUS de 17h a 22h.**
- Total de 920h ( 840h de teoria i 80h pràctiques)**

### Sistemes de Seguretat



 **PLANA FÀBREGA**  
www.planafabrega.com

- Alarmes
- Detecció d'incendis
- Extinció d'incendi
- Circuit tancat de televisió
- Control d'accessos
- Cables

PLANA FÀBREGA VIC

Plaça Osona, 4 bxs. ♦ 08500 – Vic Tel.: 93 883 25 25 ♦ Fax: 93 883 23 36  
pfvic@planafabrega.com

# CURSOS SUBVENCIONATS PER A GENT EN SITUACIÓ D'ATUR



OPERACIONS AUXILIARS DE MUNTATGE D'INSTAL·LACIONS ELECTROTECNiques I DE TELECOMUNICACIONS EN EDIFICIS.

## HORARIS

 INICI: 29/12/2016


 FI: 19/05/2017

de 9 a 13:00.

OPERACIONS DE FONTANERIA CALEFACCIÓ-CLIMATITZACIÓ DOMÈSTICA

## HORARIS

 INICI: 23/01/2017

 FI: 23/06/2017

de 9 a 13:00.

**AEFI**

**AEFI**

**AEFI**

**AEFI**

**AEFI**

**300 HORES DE FORMACIÓ TEÒRICA-PRACTICA**

**10 HORES DE FORMACIÓ COMPLEMENTARIA**

**80 HORES DE PRACTIQUES EN EMPRESA**

**320 HORES DE FORMACIÓ TEÒRICA-PRACTICA**

**10 HORES DE FORMACIÓ COMPLEMENTARIA**

**160 HORES DE PRACTIQUES EN EMPRESA**

## Entrevista a Jordi Pradell de Calefaccions Pradell amb motiu de la celebració dels 50 anys de l'empresa.



**CALEFACCIONS  
PRADELL  
CELEBRA EL  
50è ANIVERSARI**

### 1- Quins són els teus primers records de l'empresa?

Treballant els estius, un bon record, anant amb els operaris i aprenent de les vivències diàries, treballàvem el tub de ferro amb acetilè i oxigen i radiadors de ferro colat, llavors va venir l'època del Soltermic, a casa teníem la representació per a la comarca d'Osona. Amb divuit anys vaig passar a formar part de la plantilla a mitja jornada per què estava estudiant i un cop feta la "mili" ja vaig incorporar-me a jornada completa.

### 2- Amb 50 anys , quantes persones han passat pel negoci, familiars , treballadors...?

Una vintena de persones, moltes de les quals són bons professionals del sector, de la família érem el pare i jo.

### 3- En quin moment agafes la gerència de l'empresa?

Quan es va jubilar el meu pare, ara fa uns catorze anys.

### 4- Com ha estat l'evolució de passar a fer una feina pràcticament d'artesanía a les energies renovables actuals?

Ha sigut pas a pas, amb molta formació i cursos, que en aquell temps havíem d'anar a fer a Barcelona. Fèiem els carnets de calefacció i aire condicionat, jo llavors tenia vint anys. L' entrada de nous productes t'obliguen a posar-te al dia i a apostar per millorar amb les noves tecnologies, que tenen relació amb l'estalvi energètic i un millor control de les temperatures. El terra radiant, l'energia solar i bombes de calor varen ser els primers a sorgir i en els últims anys les calderes de condensació, aerotèrmia i la geotèrmia entre d'altres i qui sap que haurem d'instal·lar d'aquí a deu anys!

### 5- Actualment sens demana molta " paperassa " i formació, suposo que AICO hi juga un paper important?

Realment als instal·ladors és el que se'ns fa mes pesat i AICO en aquest cas ens ajuda molt a agilitzar el dia a dia amb els processos de tramitació que comporten les noves normatives.



# RESUM DELS ACORDS DE COL·LABORACIÓ AMB PIMEC



Solucions integrades, centraletes al núvol, paquets integrats, bigdata i cloud computing per a la competitivitat de la pimec.



Portal de Descomptes PIMEC: Estalvia i Fidelitza els teus treballadors i dinamitza el teu negoci.



Múltiples avantatges específiques a mida per a les empreses, els seus empleats, i els autònoms socis.



Solucions a mida segons les necessitats concretes de les empreses i autònoms socis.



Millors condicions en finançament, operativa bancària i un paquet exclusiu de Serveis no financers destinats a ajudar-vos en l'expansió del vostre negoci.



Solucions amb estalvis i eficiència en tots els temes energètics.



Descomptes Preferencials i Exclusius en tarifes elèctriques i estudi de potència gratuït.



Gaudeix de la Tarifa Excellence amb un 30% de descompte.



Portal de Descomptes PIMEC: Estalvia i Fidelitza els teus treballadors i dinamitza el teu negoci.



Estalvis exclusius per als socis de PIMEC. Preus imbatibles en dièsel i dispositiu VIAT gratuït.



Solucions flexibles per assegurar els riscos i anàlisis de cobertura de riscos a la teva mida.



Vigilància de la cartera de clients i productes d'informació comercial i de màrqueting.



Rènting flexible dels teus vehicles de treball sense penalització. Rènting de 1 a 60 mesos.



Descomptes en entrades VIP tant per a futbol (10%), com per a bàsquet (5%), en llotjes VIP (10%), seients VIP de bàsquet (10%) i en entrades pel museu i tour (10%).



Beneficis socials i retribució flexible: 50% de descompte en xec restaurant pass, xec guarderia i targeta de transports



Aparca al millor preu en qualsevol punt de la ciutat, aeroport o estació de tren.



Estudi gratuït i descomptes exclusius en optimització i implantació a oficines i locals.



Recobra les teves factures pendents a l'estranger amb tota la tranquil·litat de que si no cobres, no et facturen.



Descomptes en recursos de multes. Rastreig al BOE, identificació i gestió de devolucions.



Ofertes exclusives per als socis en transport de mercaderies, emmagatzematge i serveis logístics.



PIMEC Mediació d'Assegurances: Audit Gratuït, Accidents, Empresa, Laboral, RC D&O, Salut, Salut Collectiu, Auto i Vida.



Servei de subscripció gratuït durant 60 dies

**AICO**

Associació d'Instal·ladors  
Catalans Oficials



**DES D'AICO US AJUEM AMB  
LA PROTECCIÓ DE DADES**

Totes les empreses estan obligades a complir amb les disposicions que s'estableixen a la Llei Orgànica 15/1999 de 13 de desembre, de protecció de dades de caràcter personal.

Entre d'altres, la llei estableix que les empreses han de comunicar els fitxers de dades que manipulen a l'Agència de Protecció de Dades (no les dades sinó el tipus de dades).

També s'ha de confeccionar tot un seguit de documentació i implantar mesures per tal de garantir la confidencialitat de les dades que ens poden facilitar clients, proveïdors i prestadors de serveis.

Des d'AICO us podem ajudar o realitzar-vos els tràmits amb un preu molt econòmic:

Empreses de fins a 3 treballadors (autònom + 2)	150 €
-------------------------------------------------	-------

Empreses de 4 a 10 treballadors	250 €
---------------------------------	-------

Empreses de més de 10 treballadors	350 €
------------------------------------	-------

En el cas de que aquest servei sigui del vostre interès, ens ho podeu fer saber a través del correu electrònic [comunicacio@aico.cat](mailto:comunicacio@aico.cat)

Si ja teniu aquest servei contractat amb una altra entitat i el voleu donar de baixa és important comprovar quin tipus de contracte o contractes teniu signats i el termini que s'ha de respectar per fer la baixa.

Higiene  
Seguretat  
Ergonomia  
Salut



**Hiser Qualipreven**

# AICO

**PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS**

**Sabeu què  
pagueu de  
Prevenció de  
riscos laborals???**



## HISER QUALIPREVEN

Ofereix a tots els associats  
a AICO el millor preu amb  
la garantia de qualitat de  
sempre.

Els dilluns

de 16:00 a 19:00

Estem a la vostra disposició  
a les oficines d'AICO

**DEMANEU PRESSUPOST SENSE COMPROMÍS**

Pl. Pla dels Albers, 5, 08560 Manlleu

Tel. 93 850 78 58 i Fax. 93 851 72 46

E-Mail: [info@hqp.cat](mailto:info@hqp.cat) Web: <http://www.hiserqualipreven.cat>

## L'ESTRATÈGIA NO SOLS ÉS PER EL MÀRQUETING, SABER ON ANEM PER PODER ARRIBAR

Actuem de forma estratègica quan dediquem un temps a pensar què farem en el futur i intentem anticipar les nostres reaccions a possibles realitats, per aconseguir allò que hem decidit que és el nostre objectiu.

En un món ideal tots els que tenen una idea prepararien un pla per desenvolupar-la. Si el que volen és crear una empresa, farien un business plan, una vegada ben analitzat l'executarien integrant-lo en la seva gestió anual a través del pressupost. Però el món ideal no existeix i és molt habitual que les empreses no tinguin pla estratègic, és a dir que existeixin sense saber on van. I no sembla un pla molt segur. Afortunadament, arriba un moment en què la realitat comença a avisar-nos de que l'empresa necessita un canvi.

Quan tot al nostre voltant ens suggereix que no funciona, dubtem de si el que estem fent és el millor i mil idees noves apareixen a la nostra ment, és hora de pensar junts, decidir on anem i com hi volem arribar.

### Què és un pla estratègic?

Un pla estratègic és un document que recull quina serà l'estratègia a seguir per la organització a mig termini. L'elabora qui tingui la màxima responsabilitat de l'empresa i sol tenir un horitzó de 3 a 5 anys.

En la pràctica significa que l'equip directiu d'una organització es posa a pensar de forma coordinada sobre el futur. Per una empresa és clau saber a on va, la simple supervivència diària no és un objectiu realista si el que volem es construir una organització que sigui sostenible en el temps. Disposar d'un pla estratègic resol els conflictes i fa més fàcil gestionar el dia a dia. No esperem que el conflicte es presenti en forma de decisió a prendre, sinó que l'avancem a un moment en el que encara és teòric, disminuint per tant la pressió.

Una petita empresa pot treballar el seu pla estratègic en un parell de sessions de reflexió i plasmar-lo de forma ordenada en unes poques hores. El més important serà com s'integra els objectius estratègics al dia dia durant els 3 – 5 anys. Aquest és el REPTE!

### Procés de Planificació Estratègica

Hi ha moltes formes de conduir el procés. En la seva essència l'estratègia té que passar per els següents punts:

On estem? Quina és la situació de partida?

On ens agradaria arribar? On voldríem veure la nostra empresa

Com hi arribarem?  
Quines accions portarem a terme?  
Com ens assegurarem que de que es realitzin?



## Distribuïm electricitat, distribuïm progrés.

La distribució d'electricitat no és cap joc. És una tasca de responsabilitat perquè es tracta d'un bé essencial, imprescindible en la nostra vida i fonamental per dur a terme les nostres activitats. Per això no n'hi ha prou amb la voluntat de fer-ho bé. Cal ser eficient, invertint constantment i aplicant tecnologies punteres en tot el procés, i cal gestionar-ho amb eficàcia, amb una atenció personalitzada i propera que permeti donar resposta immediata a qualsevol problema.



C. Rec, 28  
08401 Granollers  
Tel.938 609 100

C. Calàbria, 15, local 4  
08530 La Garriga  
Tel.938 715 126

C. Barcelona, 22  
08551 Tona  
Tel.938 870 423



**Estabanell  
Energia**

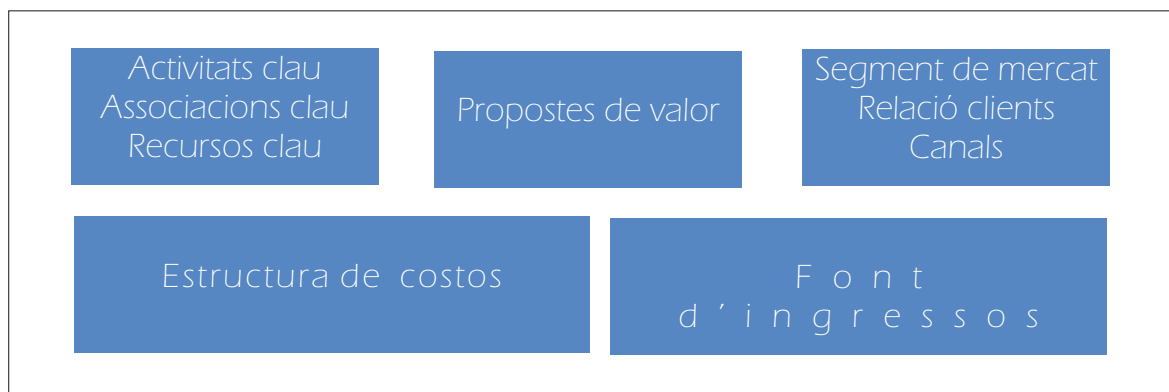
*Eficàcia en la gestió,  
proximitat en el tracte.*

**Identitat:**

Definir els conceptes de Missió, Visió i Valors és bàsic per començar, qui som, qui volem arribar a ser i com ho farem, la utilitat pràctica de definir aquests tres conceptes és evident en el dia a dia. Els necessitem per preparar el pla de vendes, la documentació comercial, els continguts de la pàgina web, la comunicació del nostre blog, i molt més...

**Anàlisis**

Definir la identitat, la missió, visió i els valors, porta ineludiblement a una revisió del model de negoci. Hi ha varies metodologies per fer-ho, utilitzant-se de forma generalitzada el model Canvas. La idea bàsica seria que qualsevol estratègia passa per entendre quines son les bases sobre les que una empresa crea, proporciona i capta valor, establint 9 conceptes Claus.



Fixem la nostra atenció a la part inferior on apareixen les fonts d'ingressos i l'estructura de costos, és el que anomenem el model econòmic. Normalment quan parlem d'estratègia pensem en posicionament, penetració de mercats o noves propostes de valor,

en canvi la part financera se'ns oblidava. Potser venent d'una altra manera o incorporant canvis en el model de producció podem donar a la nostra proposta de valor futura una avantatge competitiva important.

 **elèctric**  
**SERVEI s.a.**

 **Pirineica servei**  
**ELÈCTRIC s.a.**

**MAGATZEM DE**  
**MATERIAL**  
**ELÈCTRIC I**  
**ELECTRODOMÈSTICS**

C. Sant Roc, 62-64  
Tel. 93 889 34 22 – Fax 93 889 34 23  
08503 GURB – OSONA  
electricservei@electricservei.com

Avinguda Pirineus, 21  
Tel. 972 14 10 32 Fax 972 14 01 44  
17520 PUIGCERDA  
info@pserveielectric.com

### Objectiu

Al definir objectius estratègics comencem a concretar. Si la visió es un posicionament al que ens dirigim. L'objectiu és la plasmació. Així, per exemple si definim la visió com el lideratge dels serveis informàtics en la nostra àrea geogràfica d'influència, podem parlar d'una quota de mercat del 60%, que representen 1.500 servidors i 5.000 usuaris.

Existeixen diferents metodologies per fixar objectius estratègics, la que fem servir amb més èxit es la d'establir un màxim de tres objectius estratègics, essent habitual establir-ne un o dos simplement.

### Plans d'Acció

Després d'una fase oberta i molt general, arribem al detall. Com arribarem de on som ara a l'objectiu estratègic que ens acosta a la visió que tenim del nostre projecte? A través d'una seqüència d'accions coordinades.

El pla d'accions és potser una de les parts més complicades de la confecció d'un pla estratègic. Es tracta de que cada membre de l'equip prepari una llista de coses que s'han de fer per

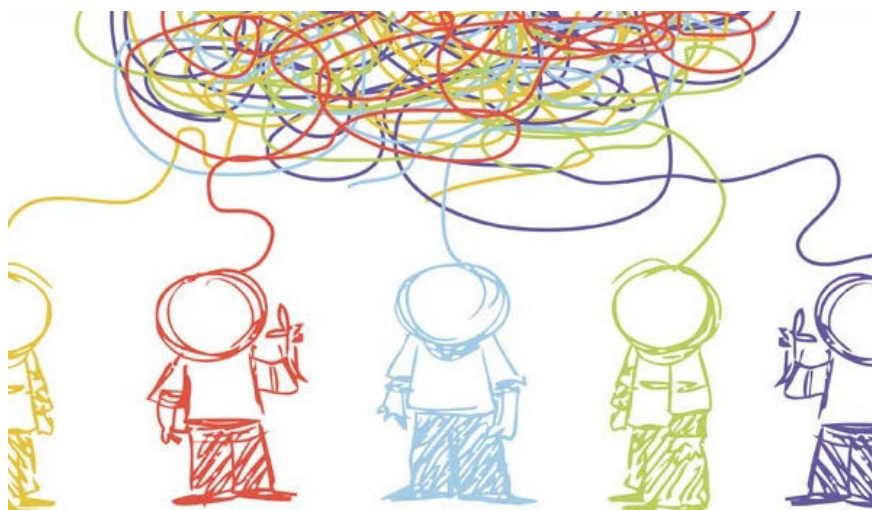
aconseguir que els objectius estratègics es converteixin en realitat a través del desenvolupament de les línies estratègiques.

I per últim, però no menys important, es imprescindible establir un indicador de compliment per cada acció. Els indicadors poden ser més complexes o més senzills, però és convenient saber què obtindrem al final del procés per poder valorar si l'acció s'ha realitzat i si ha estat efectiva.

Una bona definició d'indicadors en el procés estratègic és clau per la actualització o creació del quadre de comandament per la direcció.

El pla estratègic per ser efectiu ha d'impregnar el dia a dia i ser seguit de forma habitual, la forma ideal de fer-ho és assegurant l'existència d'indicadors de compliment que formin part del reporting mensual.

Així, és important que les accions siguin possibles i mesurables, tinguin assignat un nom concret de responsable, estiguin ben "calendaritzades" en el temps, dotades de pressupost, tinguin un indicador d'execució clar i siguin planificades de nou si és necessari.



### Viabilitat

Un pla estratègic complert ha d'incorporar un estudi de viabilitat. Per això es imprescindible quantificar cada acció. Inclús la dedicació d'hores internes ha de ser tinguda en compte, perquè encara que semblin sense cost, la realitat és que suposen la dedicació a unes feines que implica deixar de realitzar-ne unes altres, i potser llogar algú perquè les faci.

El millor pla estratègic ha de ser possible en la realitat, per tant la anàlisi de la viabilitat és imprescindible perquè el pla es porti a terme.

### Execució i seguiment

Cada vegada més empreses disposen de pla estratègic, el problema apareix quan preguntem sobre el seu grau d'implantació. Son molt freqüents els casos en el que el pla es va quedar en un calaix i no s'ha executat de manera sistemàtica.

Tenir una bona estratègia és garantia d'uns bons resultats, el 90% de les empreses no implementa adequadament l'estratègia i el 95% dels treballadors no la entenen. Tot això indica que la batalla de l'estratègia es quan despleguem el pla, els convertim en accions i verifiquem el seu compliment.

L'instrument bàsic de seguiment és

l'avaluació periòdica de l'execució del pla d'accions a través de l'evolució dels indicadors. El més fàcil es integrar el seguiment del pla d'accions estratègic en el tancament mensual. Si el pla estratègic s'ha integrat en el pressupost anual, seleccionant i quantificant les accions que es faran aquell any, aconseguirem fer avançar el pla estratègic al progressar amb el compliment del pressupost i un indicador d'execució clar i siguin planificades de nou si és necessari.

Si l'empresa compta amb un conjunt d'indicadors que acompanyen el tancament mensual, aquest es converteix en el seguiment del pla estratègic.

CARME ARDERIU

## RESUM

- ✎ Pensar junts sobre el futur i crear una estratègia per arribar-hi ens hi porta..
- ✎ És clau saber on estem i a on volem anar.
- ✎ Conèixer el nostre model de negoci, fer un anàlisi intern i de l'entorn honest ens guiarà a trobar el camí.
- ✎ Descriure les etapes del camí, les accions a realitzar ens ajudarà a arribar al destí.
- ✎ Fer-lo aconseguirà que el tinguem sempre present.
- ✎ Integrar-lo en el dia a dia serà imprescindible per assegurar el seguiment.

Más información  
en [www.renault.es](http://www.renault.es)

**AICO**

Associació d'instal·ladors  
Catalans Oficials



**SERVICIO POSVENTA Renault**



renault.es/renault-posventa



**RENAULT**  
Passion for life

## Renault KANGOO

Descubre nuestra gama de accesorios  
especial para zonas de carga.



### PACK EQUIPAMIENTO ELECTRICISTAS

**Mueble** 1004 x 382 x 1085 mm. Peso: 26 kg.

**Incluye:**

- 2 bandejas con separadores y alfombrilla antideslizante.
- 1 bandeja con 2 gavetas dobles y 2 gavetas individuales para recambios.
- 1 maleta plástica. 1 gancho para cable.

**Suelo Sobogrip** 9 mm. Peso: 14 kg.



Precio:  
**908€**

Precio sin impuestos.  
Mano de obra incluida.



### PACK EQUIPAMIENTO CLIMATIZACIÓN

**Mueble** 1004 x 382 x 1085 mm. Peso: 25 kg.

**Incluye:**

- 1 bandeja para tubos de cobre y PVC.
- 1 bandeja con 2 gavetas dobles y 2 gavetas individuales.
- 1 bandeja con separadores y alfombrilla antideslizante.
- 1 soporte para bombonas.

**Suelo Sobogrip** 9 mm. Peso: 14 kg.



Precio:  
**908€**

Precio sin impuestos.  
Mano de obra incluida.



### PACK EQUIPAMIENTO INSTALADORES

**Mueble** 1246 x 382 x 1000 mm. Peso: 21 kg.

**Incluye:**

- 2 bandejas con separadores y alfombrilla antideslizante.
- Fijamaletas para las maletas de herramientas.

**Suelo Sobogrip** 9 mm. Peso: 14 kg.



Precio:  
**825€**

Precio sin impuestos.  
Mano de obra incluida.



Campaña vigente hasta el 31 de Diciembre de 2016. Consulta condiciones en tu concesión.



## Fer negocis junts ens beneficia a tots

### Amb Gas Natural, el vostre negoci notarà la diferència.

Perquè us oferim tots els avantatges i les facilitats que la vostra Empresa Instal·ladora pot necessitar, amb assessorament permanent per a tots els vostres dubtes. Per a nosaltres és fonamental el vostre ajut i la vostra col·laboració per portar els nostres serveis a més llars i continuar sent líders en el sector energètic.

Així haurien de ser els negocis, no tan sols interessants per a uns, sinó ben interessants per a tots.

Informeu-vos a: [www.portaldelinstalador.com](http://www.portaldelinstalador.com)

\* Les Ofertes públiques de connexió de nous punts de subministrament estan publicades a [www.portaldelinstalador.com](http://www.portaldelinstalador.com), tenen vigència fins al 31 de desembre de 2009 i són vàlides per als municipis que s'hi indiquen.

  
**gasNatural**

## AEFI

Associació d'Estudis i Formació d'Instal·ladors

**Sabíeu que com a mínim teniu 420 € cada any per fer qualsevol curs?**

Us tramitem la bonificació dels cursos dels treballadors. Entitat Organitzadora. Més informació trucant al 938891995 o enviant un e-mail a [formacio@aico.cat](mailto:formacio@aico.cat)



## S.A.T. JUVANTENY

Servei Oficial a Osona, el Ripollès i la Garrotxa



C. Nou, 109 - 08500 Vic - Tel. 704 100 404  
Tels. 93 886 20 23 - 93 889 20 23 - Fax 93 886 12 31  
[sat@satjuventeny.net](mailto:sat@satjuventeny.net) - [www.satjuventeny.com](http://www.satjuventeny.com)



### ELS SISTEMES INNOVADORS MÉS NETS DEL MERCAT

- Xemeneies i calderes (domèstiques i industrials)
- Llars de foc i estufes de tot tipus
- Campanes i extractors (bars, restaurants...)
- No cobrem desplaçaments

C. Sta. Teresa, 7 VINYOLES  
Tel. 93 859 51 76 / 639 78 72 83

## diservic

SERVEI TÈCNIC OFICIAL



C/ Francesc Santcliment, 85 P.A.E.O. 08500 Vic  
Telf : 938895202 - Fax 938893795  
[diservic@diservic.com](mailto:diservic@diservic.com)



## Saunier Duval

SERVEI TÈCNIC OFICIAL  
OSONA I RIPOLLÈS

Ctra. de Roda, 6 08500 VIC  
Telèfon 93 886 00 40 Fax 93 886 24 16

Servei d'Assistència Tècnica

## Alier

Reparació i manteniment  
d'escalfadors, calderes de gas i  
cremadors de gasoil

Chaffoteaux - Manaut - Joannes  
- Junkers - Neckar - Savio - ACV  
- Cointra - AO Smith - Ferroli

Girona, 39 - 08500 VIC  
Telèfon 93 886 15 96

## REIMO S.L.

t è c n i c

S.A.T.

CREMADORS - AIRE CONDICIONAT



Av. Garrotxa de la Garrotxa, 37  
Tel./fax 93 851 20 21 - 608 74 51 57  
08560 Manlleu (Barcelona)  
e-mail: [satreimo@wanadoo.es](mailto:satreimo@wanadoo.es)

## AICO

Associació d'instal·ladors  
Catalans Oficials

### Màquina de foradar

Broques de diàmetre  
de 70 a 220 mm

Per reserves trucar al  
938891995

## APRO ASSESSORAMENT PROFESSIONAL AICO SL

CORREDORIA D'ASSEGURANCES



938891995  
[apaico@apaico.cat](mailto:apaico@apaico.cat)



## l'escura-xemeneies

JOSEP MILÀ

Especialistes en netejes de  
conductes de fum  
<http://www.escuraxemeneiesmila.com/>  
Tel. 93 812 49 04  
Tel. mòbil 659 444 022  
C. Joan Maragall, 49 - TONA

## M.TERRICABRAS S.L.

netejes i transports  
desembussos i  
fosses sèptiques



Ctra. Sant Hipòlit, km 4.100  
08503 Gurb (Barcelona)  
Tels. 93 886 24 78 - 636 97 00 81  
[www.terrucasbras.cat](http://www.terrucasbras.cat)

## Dosper-Clima, S.C.P.

Assitència Tècnica Clients Calefacció

C/ Torelló, 33  
08500 Vic / Barcelona  
Tel. 93881 49 27

A/E: [dosperclima@gmail.com](mailto:dosperclima@gmail.com)



## QUÈ T'OFEREIX EL GREMI:

### SERVEIS A L'ASSOCIAT

- Assegurances
- Tramitació de registres específics per activitat.
- Confecció de certificats (butlletins) elèctrics , de gas, de climatització...
- Confecció de llibres de manteniment de RITE personalitzats.
- Protecció de dades.
- Tramitació de bonificacions de formació.
- Tràmits amb Companyies a càrrec de la Sra. Teresa Sucarrats.
- Gestió d'altres de Gas Natural
- Consultes gratuïtes a :
  - Enginyeria Altimiras
  - Enginyeria Caballé
  - Corredoria d'assegurances
  - Prevenció de riscos laborals HISER
  - Previsió de legionel·la Eix Ambiental
  - Protecció de dades
  - ICICT (Tüv Rheinland)

### LLOGUER DE MÀQUINES

- Càmera termogràfica
- Analitzador de CO<sub>2</sub> en ambient
- Detector de fuites de gas
- Detector de fuites de refrigerants
- Analitzador de combustió RITE
- Màquina de foradar amb broques corona de 40 fins a 220mm de diàmetre
- Mesurador de Telecomunicacions
- Equip mesurador d'instal·lacions elèctriques categoria especialista
- Mesurador d'espessors de dipòsits d'acer
- Congelador de tubs
- Premsaterminals
- Soldador per accessoris de polietilè
- Destructor de documents

Ens trobareu a :



Més informació: Tel. 93 889 1995  
direccio@aico.cat / formacio@aico.cat