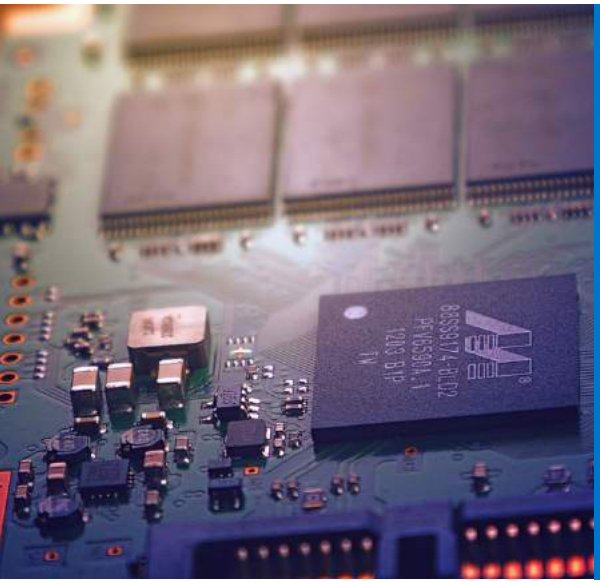
# eina

Revista núm. 85
Setembre 2018
Associació d'Instal·ladors Catalans Oficials

AICO associació d'instal·ladors



## FORMA'T AMB NOSALTRES

Consulta els pròxims cursos que tenim previst fer aquest 2018.

*Veure pàgina 5*

Ara també ens trobareu a les xarxes socials

**@aicoinstaladors**

# La nostra associació

AICO és l'**Associació d'Instal·ladors Catalans Oficials**. Les empreses que la composen són electricistes, llauners, professionals d'energies renovables (solar tèrmica, solar fotovoltaica, biomassa), de climatització (calefacció i aire condicionat), geotèrmia, aparells a pressió, frigoristes i altres. AICO forma part de la federació d'associacions d'instal·ladors AGIC-FERCA i de PIMEC, Micro, Petita i Mitjana Empresa de Catalunya.

## La nostra Missió

En aquest context, la missió principal d'AICO és simplement **garantir uns serveis d'alta qualitat** en tot moment, de conformitat amb les normes i valors propis.

AICO **defensa els interessos professionals, econòmics** i **socials** dels seus membres.

Per complir amb aquests objectius, AICO treballa en estreta col·laboració amb la Federació d'Associacions d'Instal·ladors AGIC-FERCA, amb PIMEC i les diferents Administracions.

## La nostra Visió

La nostra visió està enfocada a entendre què pot **generar valor** a les **empreses associades** i **avançar-nos** a les seves necessitats en tot allò que fem.

## Els nostres Valors

Professionalitat, disponibilitat, rigor, confiança i comprom's.

## Horaris d'atenció a l'associat

De dilluns a dijous de 9 a 13h i de 15 a 19h.
Divendres, v'giles de festius i Nadal (27/12 a 5/01) de 8 a 14h.

AICO associació d'instal·ladors · AEFI formació i ocupació · AICOPRO gestió d'assegurances · AICOSEN serveis energètics

## Què t'ofereix AICO?

### Serveis a l'associat

- Assegurances.
- Tramitacó registres específics segons activitat.
- Confecció certificats elèctrics, de gas,...
- Confecció llibres de manteniment de RITE.
- Protecció de dades.
- Tramitació bonificacions de formació.
- Tràmits amb companyies.
- Gestió d'altes Gas Natural.
- Consultes gratuïtes

  Enginyeria Altimiras, Corredoria d'Assegurances, prevenció de riscos laborals HISER, previsió legionel·la Eix Ambiental, protecció de dades, ICICT (Tüv Rheinland).

### Lloguer de màquines

- Càmera termogràfica.
- Analitzador CO2.
- Detector gas.
- Analitzador de combustió RITE.
- Màquina de foradar (broques de 40 a 225 mm).
- Mesurador telecomunicacions,
- Equip mesurador instal·lacions elèctriques.
- Mesurador d'espessors de dipòsits d'acer
- Congelador de tubs.
- Premsaterminals.
- Soldador per accessoris de polietilè.
- Destructor de documents.

# La nostra editorial

## QUE NO ENSOPEGUEM DUES VEGADES AMB LA MATEIXA PEDRA!



Josep M. Vinyeta
Gerent

Ha tornat la feina, i ho ha fet de cop, com una tempesta d'estiu i, mai tan ben dit amb l'estiu que hem tingut.

No podem caure en els mateixos paranys que en el passat, vam aprendre que no s'ha de créixer de qualsevol manera ni a qualsevol preu. La meteorologia sovint ens demostra que no és bo pecar d'excés ni per defecte i ens proposa un model a seguir.

Enguany a casa nostra hem tingut un estiu plujós, tot és verd i el pa's fa goig però no per això ja podem desmuntar els sistemes de reg automàtic, hem de pensar que la sequera tornarà i s'ha d'estar preparat. Als països del nord d'Europa hi plou sovint, però aquest estiu no ho ha fet, tenim els jardins molt més verds nosaltres que ells. Si prenem com a base el comportament meteorològic habitual, al nord hi plou molt i al sud hi plou poc. Per tant, de manera coherent, al sud hi ha d'haver reg automàtic i al nord no. Però a més del reg, si volem ser més eficients, al sud s'ha de plantar espècies que resisteixin bé la sequera i al nord plantes que resisteixin la humitat.

Si extrapolem aquesta casu'stica al món empresarial, als països del nord la crisi econòmica va ser menys aguda que al sud. Alguna cosa havien fet més bé ells que nosaltres. Ara no podem ignorar les necessitats de creixement, però tampoc hem de fer unes inversions materials i en recursos humans com si aquesta situació hagués d'esdevenir indefinida. L'economia, com la meteorologia és c'clica, després d'una pujada sempre ve una baixada. Si quan creixem ho fem amb coherència, controlant els costos i les despeses, quan el cicle sigui descendent podrem resistir molt més bé la davallada i garantir la continuïtat. Necessitem empreses sanejades i personal format i qualificat. Mai havia tingut tant sentit la frase de Henry Ford: Només hi ha una cosa pitjor que formar els teus treballadors i que se'n vagin...no formar-los i que es quedin".

Però els cicles meteorològics estan canviant, no vol dir que a partir d'ara al sud hi plourà i al nord no, sinó que els per'odes de sequera seran més llargs, que en comptes de ploure normal" ho farà de forma més tempestuosa i que les temperatures canviaran. Per un estiu sec que puguin tenir per exemple a Dinamarca, no es justificaria una gran inversió en sistemes de reg, però tampoc han de fer veure que no ha passat res. Hem de desenvolupar una estratègia racional per poder combatre els excessos.

En l'àmbit econòmic els cicles també canvien, per exemple en el context de l'empresa 4.0 hem d'estar preparats per a les noves tecnologies i sistemes de comunicació, com pot ser un BMS, *Building Management System* (Sistema de gestió d'edificis) mitjançant IoT, *Internet of things* (Internet de les coses).

Es fa necessari que les empreses, per petites que siguin, elaborin un pla estratègic que com a m'nim respongui les preguntes On sóc? On vull arribar? Com ho faré per arribar-hi?"
Cal prendre nota de tots els canvis i, una vegada analitzem les dades, actuar en conseqüència.
Totes les empreses ben gestionades tenen lloc al mercat, només cal trobar-lo!

Des d'AICO us podem ajudar. No ho oblideu!

sumari

La nostra associació..... 2
La nostra editorial..... 3
L'entrevista..... 4
Actualitat, not'cieies..... 6
Propers cursos..... 17
Serveis col·laboradors..... 19
Coneix l'associat..... 20
Humor..... 20

Revista EINA DL B 42098/1991
Direcció: Albert Salarich

Edita AICO C/ Valls, 11 · 08500 · Vic
T. 93 889 19 95 · revista@aico.cat

EINA no ha de compartir per força les opinions que s'expressen en la revista, excepte del cas de l'Editorial.

# FEGICAT, junts avancem



*Raúl Rodr'guez, director general de la Federació de Gremis i Associacions d'Instal·ladors de Catalunya.*

## Raúl Rodr'guez
# l'entrevista

**Què és FEGICAT? Quina estructura té? Com funciona?**

FEGICAT és la Federació de Gremis d'Instal·ladors de Catalunya. Va néixer el 2017, fruit de la unió de les dues federacions catalanes del moment, AGIC i FERCA. Es tracta d'un gran pas que ajudarà a defensar amb més força i garanties els drets de les empreses instal•ladores de Catalunya. FEGICAT està actualment formada per 20 associacions, que representen a 5.500 empreses instal·ladores generant 29.000 llocs de treball directes i amb una facturació acumulada de 1.350 milions d'euros (1,73% del PIB de Catalunya). Entre les associacions membres, hi ha AICO que ocupa un paper molt destacat liderant la Comissió de Formació, una de les més rellevants per FEGICAT i pel present i futur del nostre sector.

FEGICAT té una estructura que permet que les seves l'nies d'acció de la Federació s'originin a les Comissions de Treball o als ñ rgans de Govern. FEGICAT està formada per una Assemblea General, una Junta Directiva i un Comitè Executiu, sent els dos primers els ñ rgans de Govern, encarregats de prendre les decisions més rellevants i estratègiques. Paral·lelament tenim les comissions de treball que recullen les inquietuds i problemes del sector i a on participen empreses instal·ladores associades de totes les tipologies i tamany (Comissió instal·lacions mecàniques, instal·lacions elèctriques, instal·lacions d'aigua, instal·lacions telecomunicacions, internacionalització, econòmica, energia i fred industrial). Aquestes comissions són l'esquelet i l'estructura de FEGICAT. Aqu' es tracten els problemes del dia a dia de les empreses i es creen inicitaves per a solucionar-les.

**A Catalunya tradicionalment el moviment associatiu ha estat molt important. En el sector dels instal·ladors també passa el mateix?**

Catalunya té una cultura associativa envejable i molt forta i el sector dels instal·ladors no és pas una excepció. Hi ha associacions amb més de 110 anys d'història. La figura de l'empresa instal·ladora sempre ha estat clau per l'avanç econòmic i tecnològic de la societat civil i empresarial, per tant, és important que aquest sector, representat sobretot per petites empreses i autònoms estigui protegit per un paraigua associatiu que pugui vetllar pels drets dels seus associats.

Realment, la tasca que es realitza des de les associacions és important'ssima i la situació seria molt més complicada pel col·lectiu sense aquest suport institucional. L'important és que el sector i les empreses recolzin a les seves associacions i s'involucrin en l'activitat associativa donat que les iniciatives que s'emprenen tenen una afectació directa sobre el dia a dia de les empreses.

**Quines son les teves funcions? En què consisteix el teu dia a dia?**

La meva tasca es fonamenta en mantenir una Federació cohesionada i equilibrada, econòmicament viable i sanejada, que doni servei a les associacions que hi formen part, tot representant i defensant al col·lectiu davant de l'Administració Pública i altres organitzacions.

La cohesió de la Federació és clau pel creixement i bon funcionament de l'entitat. FEGICAT està formada per 20 associacions empresarials que són molt dispars i diferents entre elles, ja sigui per les dinàmiques de treball o per la idiosincràsia del territori que representa. Es tracta de mantenir a les associacions connectades, compartint i desenvolupant aquells projectes que puguin ser interessants pel col·lectiu d'empreses i per les pròpies associacions, ajudant-les a créixer i a desenvolupar-se com a entitats.

La representativitat davant de l'Administració Pública és fonamental per garantir que no es vulneren els drets de les empreses instal·ladores de manera sistemàtica. Malgrat això, la feina que es realitza poques vegades té la visibilitat que ens agradaria ja que, de per si, estem en un sector molt regulat amb legislacions estatals que són influenciades pels grans lobbies, aspecte que fa disminuir el ressò de les nostres accions.

En qualsevol cas, nosaltres som petits però no defallim i continuem el nostre cam', de manera completament independent sense lligams amb cap grup empresarial amb l'objectiu de defensar sense cap llast els drets del col·lectiu que representem. Mostra d'aquesta defensa és la denúncia que es va tramitar a la CNMC contra dos grans operadors energètics i que ben aviat es té previst que hi hagi una resolució al respecte.

Finalment l'equilibri i la salut financera són fonamentals per portar a terme un projecte de present i futur. Som conscients de la responsabilitat que comporta dirigir i formar part de l'equip de Govern d'una entitat tan representativa i, en aquest sentit, cal ser actius i creatius per generar els ingressos necessaris per poder continuar amb una activitat forta, a la vegada que ser curosos amb la despesa generada i sobre com es gestiona financerament l'entitat tenint sempre present els criteris de transparència total amb els que treballem.

**Tal com dius, FEGICAT està formada per una vintena d'associacions. Si a cada associació o gremi hi ha una junta directiva a mes del gerent o secretari, es fa molt dif'cil de gestionar tanta gent?**

La part més complicada de qualsevol empresa o entitat és la gestió de les persones. Això és un fet que no té debat possible. Cada persona és única en tot el sentit i extensió de la paraula, a l'igual que és única la manera en què reaccionarà a les teves inquietuds i manera de dirigir.

FEGICAT s'ha guanyat un lloc de confiança al costat de les persones que integren el projecte, al costat dels gremis, dels seus presidents i membres de juntes, secretaris i participants en les comissions que han incorporat al seu modus vivendi l'esperit constructiu i de superació de la Federació. En qualsevol cas, som conscients que només hi ha una forma de guanyar-se aquesta confiança i és amb treball, dedicació i honestedat, tenint sempre present que a les relacions humanes i empresarials la confiança costa molt guanyar-la i és increïblement fàcil perdre-la. Cal tenir-ho ben present per no defallir.

**Si parlem de números, FEGICAT representa a unes 5.500 empreses. Creus que els gremis i els instal·ladors som conscients del potencial que tenim?**

Crec que el col·lectiu en general no és conscient de la força que tenim i moltes vegades es cau, de manera generalitzada, en el parany de pensar que serà molt dif'cil aconseguir allò pel que es pretén lluitar. La realitat és que s'han aconseguit fites increïbles que potser no han estat tan ben comunicades com ens agradaria (bàsicament per falta de mitjans perquè la comunicació requereix d'una forta inversió), però que intentem des dels nostres mitjans donar a conèixer.




Les coses més increïbles les hem obtingut unint equips de treball motivats i amb dinàmiques trencadores. Per aquest motiu és fonamental que les empreses instal·ladores s'associïn i participin de les activitats dirigides des de l'associació o la Federació. Només aix' aconseguirem allò que ens proposem. Un col·lectiu dèbil i desinteressat per l'activitat associativa està destinat a ser atropellat pels grans operadors i a caure en l'oblit. No ens ho podem permetre.

**Coneixes moltes associacions, tant d'instal·ladors com d'altres. Com es veu AICO des de la teva perspectiva?**

Per FEGICAT, AICO és una associació referent, no només a nivell de Catalunya sinó a nivell de tot Espanya. Sembla que digui aquestes paraules per comprom's, però res més lluny de la realitat. La seva nova imatge és una petita prova de la constant evolució que AICO està tenint.

La preocupació pel seu associat, la seva vinculació i les seves fortes arrels amb el territori, la preocupació per evolucionar constantment... Tots aquests punts fan d'AICO una associació forta i propera. A més, com comentava anteriorment AICO presideix la Comissió de Formació de FEGICAT. Aquesta Comissió és clau, des del punt de vista estratègic, per la Federació i això demostra la confiança que té FEGICAT en la feina que es realitza i es desenvolupa des d'AICO. Sens dubte, per nosaltres AICO és tot un referent.

**Quins objectius de futur us heu marcat a FEGICAT?**

El nostre objectiu és continuar amb la dinàmica que seguim portant des de l'inici de Federació. Potser s'interpreta com un objectiu massa generalista, però fer el desgranatge del nostre pla estratègic, que té 7 eixos estratègics amb diferents l'nies d'acció, ens ocuparia diversese pàgines.

A tall de resum volem continuar sent una entitat vertebrada i cohesionada, tot incrementant els serveis que oferim als nostres socis, sent més influents a nivell pol'tic, amb més impacte comunicatiu i amb una forta solvència des del punt de vista financer. Aquests són els eixos que defineixen la nostra visió i missió estratègica.

# ARRIBA A BARCELONA EFINTEC, EL PRIMER FÒRUM D'EMPRESES INSTAL·LADORES




Els propers **3 i 4 d'octubre** tens una cita a Fira Barcelona, **arriba EFINTEC el fòrum i exposició més gran d'instal·ladors i distribuïdors**.

EFINTEC aglutina a tots els professionals del sector de l'energia, electricitat, telecomunicacions, climatització, llauneria i en general tecnologies i instal·lacions intel·ligents amb l'objectiu d'intercanviar experiències i conèixer de primera mà les novetats més innovadores de proveïdors i professionals.

Aquesta és una gran oportunitat pel sector per tal de posar en xarxa tots els grups de professionals i donar aix' a conèixer els seus serveis, però també les últimes novetats i els nous avenços tecnològics.

La iniciativa posarà a disposició **experts en l'àmbit nacional**, però també **internacionals** en format de sessions centrades en el futur de les noves tecnologies aplicades a les instal·lacions, aix' com exposar la seva visió sobre la transformació del sector i el paper que a curt termini tindrà l'empresa instal·ladora.

Seran sessions imprescindibles per entendre millor els canvis que esdevindran i com el sector s'ha de preparar.

Els apartats més destacats seran els **tallers de formació** i ***orkshops*** que consistiran en sessions pràctiques sota l'ep'graf "Com s'ha de fer?". També es realitzaran tallers temàtics pràctics d'una hora i mitja de durada sobre instal·lacions elèctriques, climatització i calefacció, fontaneria, solars fotovoltaiques, ACS, automatització d'un habitatge, refrigeració, telecomunicacions, IOT, energia, gas, etc.

Des **d'AICO** et **convidem a la fira** i a posar-te amb contacte amb nosaltres per tal de **tramitar-vos les invitacions**, també posarem a disposició un servei d'autobús gratuït per tal d'arribar a la fira.

Pots consultar **més informació** sobre la fira, tallers, xerrades a **www.efintec.es**.

elèctric SERVEI s.a.

C/ Sant Roc, 62-64 · 08503 **Gurb** (Osona)
**Tel.: 938 893 422**
**Fax: 938 893 423**
electricservei@electricservei.com

**MAGATZEM DE MATERIAL ELéCTRIC**

Pirinenca servei ELÈCTRIC S.L.

Avinguda Pirineus, 21 · 17520 **Puigcerdà** (Girona)
**Tel.: 972 141 032**
**Fax: 972 140 144**
info@pserveielctric.com

C/ Roures, 2 · 25700 **La Seu d'Urgell** (Lleida)
**Tel.: 973 355 265**
**Fax: 973 360 785**
laseu@pserveielctric.com

Not'cies
# actualitat

## LA COHERéNCIA D'UNA ASSEGURANÇA BEN FETA



Un percentatge elevat de les persones, com a primer factor en el que ens fixem d'una pòlissa d'assegurança és en el preu i no en les cobertures. Tenir una assegurança obligatòria, com pot ser el cas de vehicles o la de responsabilitat civil, no és només un tràmit, va molt més enllà. **El producte a contractar ha de complir les nostres expectatives i respondre davant de les diferents casu'stiques** que puguin sorgir. Però no tothom és un expert i d'aqu' neix la necessitat de poder consultar a un mediador de confiança.

### Sabem quines cobertures necessitem?

Moltes vegades no, només sabem que hem de tenir l'assegurança i prou.

A continuació voldr'em aclarir-vos alguns conceptes.

### Què hem de saber de la responsabilitat civil?

El concepte de responsabilitat civil és fàcil, és la responsabilitat en la qual podem veure'ns implicats si produ•m un dany a un tercer. Aquest concepte ens afecta a la nostra vida privada i a la nostra empresa.

*Un exemple de responsabilitat civil en l'àmbit privat és que un dia de vent caigui una teula de casa nostra i fereixi algú o faci destrosses materials, o si tenim un gos que mossegui a algú.*

*En els particulars la cobertura de responsabilitat civil s'acostuma a donar en la pòlissa de la llar, però és important verificar que el capital assegurat és l'adequat, hem de pensar que per alguna acció o omissió nostra podem provocar una mort o invalidesa. També és important llegir totes les exclusions.*

*En el cas d'una empresa podem incórrer en responsabilitat civil si anem a treballar a casa d'un client i li provoquem un dany com pot ser que un tub d'aigua es rebenti i aixequi el parquet d'un pis. En tots dos casos el fet comú és que es provoca un perjudici a un tercer. Però el dany també es pot produir a persones, ja siguin treballadors nostres, personal d'altres empreses o un tercer qualsevol.*

La cobertura de responsabilitat civil a les empreses es sol donar en pòlissa expressa, però si no hi ha requeriments molt especials, també es pot donar en una pòlissa multirisc de comerç o industrial. A banda dels capitals que necessitem assegurar, aqu' ens hem de mirar bé si aquests capitals són per sinistre o si són per sinistre i any.

PF Plana Fàbrega
m?s de 0 anys amb l'instal·lador
Sistemes de Seguretat
Alarmes
Detecci?? incendis
Extinció d'incendi
Circuit tancat de televisi?
Control d'accessos
Cables
Assessorament i distribuci?e ma terial per a l'instal·lador
Suport en el muntatge de material
Realitzaci?e ?P osades en marxa?
Garanties i servei post-venda
Oficina tècnica - enginyeria
Certificacions d'obres

# Not'cies
# actualitat

No és el mateix tenir contractat un capital de 500.000 € per sinistre que 1.000.000 € per sinistre i any. Què ens pot convenir més? També hem de fixar-nos en els subl'mits per v'ctima. Per posar un exemple, imaginem que tenim contractat un capital de 900.000 € amb un subl'mit per v'ctima de 300.000 €, això vol dir que en cas de patir un sinistre i que hi hagin danys personals, el màxim que s'indemnitzaria a cada v'ctima serien 300.000 € amb un màxim de 3 v'ctimes ja que el capital que tenim contractat ens dona per cobrir-ne 3. La importància del subl'mit rau en que la quantitat a indemnitzar la dicta un jutge i és important que a més dels capitals els subl'mits també estiguin actualitzats. Els capitals han d'estar adequats en tot moment a l'activitat (volum de facturació, nombre de treballadors,...) de l'empresa.

## Que hem de saber d'una assegurança de vehicles?

Les assegurances de vehicles normalment estan formades per la part obligatòria i la part voluntària. La part obligatòria ve determinada per llei i ha de cobrir la responsabilitat civil del conductor (tornem a parlar de responsabilitat civil) i és el que coneixem com assegurança a tercers. La part voluntària són les garanties i capitals que contractem a més a més, i acostumen a ser l'assistència, vidres o a tot risc. A vegades es cau en l'error que un tot risc ho cobreix tot i no és cert, quan hi ha franqu'cia hi ha danys que poden quedar exclosos i que necessiten contractar-se en una altra cobertura.

*Per exemple, imaginem que tenim un vehicle assegurat a tot risc amb una franqu'cia de 500 €, cau una pedregada i el pèrit taxa els danys en 400 €. En aquest cas el sinistre no estaria cobert. Si tinguéssim el vehicle assegurat a tercers i amb la cobertura de fenòmens atmosfèrics si que ens quedaria cobert en la seva totalitat. Un altre cas que també passa sovint a la nostra comarca és el xoc amb animals, sobretot senglars. Si tenim un tot risc amb franqu'cia, la part de la franqu'cia no quedarà coberta, però s' en el cas de tenir la cobertura expressa de danys per col·lisió amb animals.*

És per això que per a cada vehicle, depenent de l'antiguitat, l'estat i l'ús que se'n fa, serà mes recomanable contractar unes cobertures o altres. Un altre punt significatiu que ens acostuma a passar per alt son els capitals de la pòlissa que cobreixen els accidents del conductor i dels ocupants i també incideixen en el preu.

Ens ha de quedar clar que una pòlissa d'assegurances no ha de ser un concepte estàtic, ja la tinc contractada i me n'oblido. Ha de ser un concepte dinàmic, l'estat de les empreses, els vehicles o les nostres llars és canviant i l'assegurança s'ha de correspondre justament amb la realitat, no hi ha d'haver excessos però tampoc carències.

AICOPRO
gestió d'assegurances



Not'cies
# actualitat

## EL PUNT DE RECÀRREGA PER A COTXES ELéCTRICS JA ESTÀ EN FUNCIONAMENT



**AICO ja disposa d'un punt de recàrrega de vehicles a les seves oficines**, complint aix' amb la voluntat de promoure l'ús de vehicles elèctrics i la mobilitat sostenible. Es tracta d'un aparell d'última generació de la marca CIRCUTOR, model Urban T-24 MIX de 11 Kw amb la possibilitat de carregar dos vehicles simultàniament. **La connexió és de tipus semi ràpida**.

**La recàrrega és gratuïta per tots els associats**, la durada de la recàrrega dependrà de l'estat de la bateria i la disponibilitat de KW que hi hagi en aquell moment, ja que es poden connectar dos vehicles i absorbir electricitat en el mateix moment.

A continuació et donem alguns motius de perquè tenir un vehicle elèctric:

• **Estalvi** i **aparcament gratuït**: reducció de l'impost anual per vehicles de tracció mecànica d'entre un 50% i un 75% en la majoria de municipis. A més, els usuaris d'un vehicle elèctric estan exempts de pagament a les zones blaves.

• **Facilitats de compra**: a través del programa MOVELE s'ofereixen importants ajuts per a l'adquisició d'aquest tipus de vehicles que poden arribar, segons l'autonomia que tingui el cotxe, fins als 6.500 euros.

• **Càrrega fàcil**: cada dia són més els punts de recàrrega per a vehicles, la majoria de municipis ja disposen de diversos punts totalment gratuïts i la majoria d'equipaments públics o privats com els grans magatzems ja disposen d'aquests punts.

• **Menys manteniment**: també estalviaràs en manteniment. La mecànica d'un cotxe elèctric és molt senzilla. El sistema de regeneració d'energia estalvia molt desgast als discos i les pinces de frens.

Des d'AICO fomentem l'eficiència energètica i la reducció d'emissions CO2. Les instal·lacions de punts de recàrrega elèctrica són també una oportunitat de negoci pels instal·ladors, en un futur molt pròxim augmentarà el nombre de vehicles elèctrics i per tant, la necessitat de punts de recàrrega.

Pròximament realitzarem una formació pels associats totalment subvencionada de com instal·lar punts de recàrrega aplicant la normativa vigent, amb la finalitat d'ampliar les vostres oportunitats de negoci.



# NOVETAT!

**A AICO hem adquirit una màquina de roscar a disposició per tots els associats.**





**Maquina de roscar, tallar i ranurar. Rosca tubs de -4Ói també pot ranurar.**

CALOR
Enlloc com a ca a

A Supplaid oferim solucions integrals als installadors professionals des de fa 46 an s. Els nostres tcnics estan a la disposici del professional per ajudar-lo a trobar la millor soluci pel seu client.

**Som professionals al ser ei de professionals.**

N
PRIMERES MARQUES

O
EL NECESSARI PER A L'INSTALLADOR

CABEL
almagrupo

supplaid
Subministrament assistit

Ctra. Manlleu, 37 / 08500 Vic / T. 93 889 12 67 / info@supplaid.com / **spplaid.com**

Una marca Daimler



# Aposta per el teu negoci.

**Gamma de vehicles professionals Mercedes-Benz.** No és qüestió de sort, sinó de donar el màxim, de ser el millor, de no aturar-se davant de cap obstacle. Ho saps. Només així aconsegueixes que el teu negoci continuï endavant i creixi. I per això confies en les furgonetes Mercedes-Benz: per la seva fiabilitat, pel seu baix consum i versatilitat, per la seva capacitat de càrrega, pel seu equipament, però sobretot perquè saps que són el camí més segur cap a l'èxit.
www.mercedes-benz.es

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

**Autosuministres Motor, S.A.** Concessionari Oficial Mercedes-Benz.
Ctra. Berga, 2. pol. Industrial Casa Nova. Tel.: 93 877 50 22. 08272 SANT FRUITÓS DE BAGES • Ctra. N-152a, Km.71,200. Tel.: 93 881 44 33 08503 GURB
Ctra. La Pobla, 205. Tel.: 93 806 04 79. 08788 VILANOVA DEL CAMÍ. info.asm@mercedes-benz.es / www.asm.mercedes-benz.es

Not'cies
actualitat

# ARRIBA LA 6a FIRA DE LA BIOMASSA DE CATALUNYA




Els pròxims dies **18, 19 i 20 d'octubre Vic** es convertirà en la capital Catalana de la **Biomassa** i enguany la primera edició de la **fira del biogàs** i **tractament de purins**.

Vic serà l'epicentre d'unes jornades on s'ofereix un **punt de trobada entre agents del sector** on es promouen sinergies i col·laboracions entre empreses i associacions.

La trobada no tan sols ofereix punts d'exposició de professionals, sinó que va molt més enllà i els visitants podran assistir a jornades tècniques, presentacions comercials, ponències, etc...

L'edició d'enguany arriba amb la novetat que el saló comptarà per primera vegada amb professionals i solucions sobre el biogàs i el tractament de purins.

**Des d'AICO farem una presentació** per donar a conèixer la nostra entitat i aix' posar el nostre granet de sorra a millorar el nostre sector des del camp de l'assessoria i experiència a la vegada.

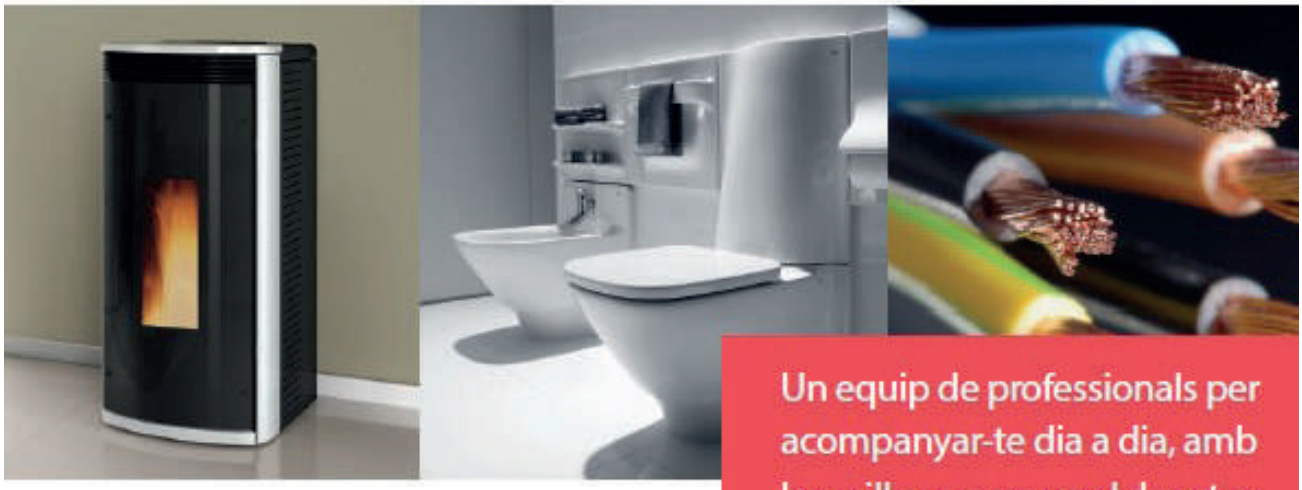
Aprofitant l'efemèride el dijous dia **18** a partir de les **16h impartirem un seminari per a instal·ladors**.

Encoratgem a tots els nostres associats a visitar la fira on podrem saludar-los.



Peralba

Climatització Electricitat Aigua Bany Electrodomèstics



Un equip de professionals per acompanyar-te dia a dia, amb les millors marques del sector.



Vic · Carretera de Manlleu, 43. Pol. Ind. Mas Beuló. 08500 · Tel. 93 886 04 52 · vic@peralba.com
Berga · Igualada · Puigcerdà · Andorra · Terrassa · Manresa · Vic · Barcelona

www.peralba.com

Not'cies
actualitat

# AICO GUANYA EL PREMI D'ACOMPANYAMENT DELS INNOVACAT




El dimarts 3 de juliol es va celebrar l'acte de lliurament dels Premis Innovacat a Cau Faluga, a la Colònia Rusiñol. 30 projectes optaven als premis en la seva 7a edició, 17 en la categoria d'empresa jove (fins a 5 anys d'activitat) i 13 en la d'empresa avança (més de 5 anys d'activitat).

Els premis Innovacat van néixer amb l'objectiu de cercar empreses del territori generadores d'ocupació i riquesa, tan per a les persones com per al propi territori. Empreses que tenen o bé tindran un paper transformador del pa's en l'àmbit econòmic, industrial, però també en l'àmbit social i cultural.



# Not'cies
# actualitat

Aquesta 7ª edició està impulsada per una col·laboració entre el sector públic, en aquest cas L'Ajuntament de Manlleu, i el sector privat amb les empreses Bon Preu, Casa Tarradellas, Girbau, La Farga, Quadnack i Seidor.

L'acte va comptar amb l'assistència del President del Parlament de Catalunya, Roger Torrent, encarregat de cloure l'acte.

**AICO va presentar el seu projecte com a Associació d'instal·ladors en el qual integra els professionals**, crea xarxa i dóna suport i assessorament al sector.

Això va fer que el projecte fos guardonat amb un dels premis d'acompanyament, que consisteix en 20h d'assessorament empresarial.

Pel què fa als dos grans premis INNOVACAT els premiats van ser l'Empresa Fem Produccions, amb el projecte del seu portal web juvenil Adolescents.cat, i GrubTech, companyia de telecomunicacions amb el projecte Goufone.

Totes les empreses participants als Premis Innovacat 2018 han estat convidades a assistir a una sessió de formació empresarial que tindrà lloc el proper mes d'octubre.



Not'cies
actualitat

# NOU CONVENI PER A LA INDÒSTRIA SIDEROMETAL·LÒRGICA DE LA PROVÍNCIA DE BARCELONA



El passat dimecres 25 de juliol, la Comissió Negociadora va procedir a la signatura del Conveni Col·lectiu del Sector de la Indústria Siderometal·lúrgica de la prov'ncia de Barcelona.

Aquest conveni tindrà una vigència de dos anys, de l'1 de gener de 2018 al 31 de desembre de 2019.

Un dels articles aprovats, concretament el 52, correspon a la Jornada laboral, en el que s'especifica que per a cada un dels anys de vigència del Conveni, i aix' mateix **per a l'any 2020, la jornada laboral es fixa en 1.750 hores de treball efectiu**.
La signatura ha anat a càrrec dels representants empresarials, on hi han estat presents els representants de la Unió Patronal Metal·lúrgica, i els sindicats CCOO i UGT.



# Propers cursos **formació**

## Acreditacions / Carnets

### CARNET DE GAS A

*OPCI 1: DIVENDRES*
**Data inici:** 14/12/2018
**Data fi:** 08/03/2019
**Horari:** 17 a 22 h
**Preu associat:** 1.100 €
**Preu no associat:** 1.450 €

*OPCI 2: DISSABTES*
**Data inici:** 01/12/2018
**Data fi:** 16/03/2019
**Horari:** 9 a 14h
**Preu associat:** 1.100 €
**Preu no associat:** 1.450 €

### CARNET DE GAS B

*OPCI 1: DIVENDRES*
**Data inici:** 05/10/2018
**Data fi:** 01/03/2019
**Horari:** 17 a 22 h
**Preu associat:** 1.530 €
**Preu no associat:** 1.850 €

*OPCI 2: DISSABTES*
**Data inici:** 06/10/2018
**Data fi:** 16/03/2019
**Horari:** 9 a 14 h
**Preu associat:** 1.530 €
**Preu no associat:** 1.850 €

### CARNET DE FRIGORISTA

**Data inici:** 29/09/2018
**Data fi:** 09/03/2019
**Dissabtes:** 9 a 14 h
**Preu associat:** 1.400 €
**Preu no associat:** 1.800 €

*(Obtenció certificat de gasos fluorats qualsevol càrrega)*

### CARNET DE RITE

*OPCI 1: DIMARTS I DIJOUS*
**Data inici:** 09/10/2018
**Data fi:** 12/03/2019
**Horari:** 18 a 21h
**Preu associat:** 1.600 €
**Preu no associat:** 2.000 €

*OPCI 2: DISSABTES*
**Data inici:** 05/10/2018
**Data fi:** 10/05/2019
**Horari:** 17 a 22 h
**Preu associat:** 1.600 €
**Preu no associat:** 2.000 €

### CARNET D'AIGUA

Dissabtes de 9 a 14h
Inici tardor 2018

## Certificats de professionalitat

### OPERACIONS AUXILIARS DE MUNTATGE D'INSTAL·LACIONS DE TELECOMUNICACIONS EN EDIFICIS

300 hores + 80 hores de pràctiques a l'empresa

## Cursos subvencionats per a treballadors autònoms i de règim general

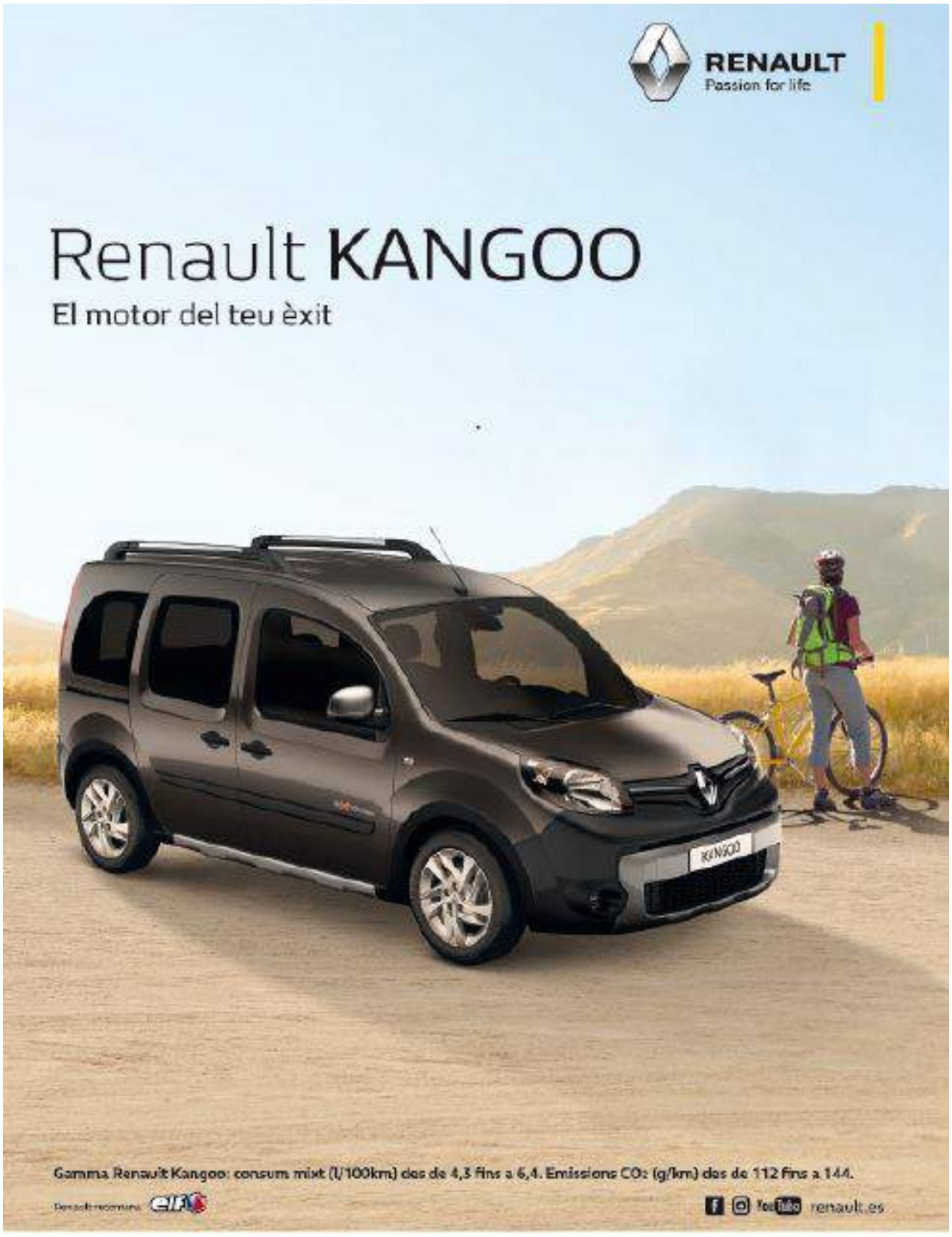
- **INSTAL·LACIONS PER A LA REUTILITZACIÓ D'AIGÜES GRISES I PLUVIALS EN EDIFICIS**, 15 hores
- **PREVENCIÓ DE RISCOS ESPECIALITAT ELECTRICITAT**, 20 hores
- **PREVENCIÓ DE RISCOS ESPECIALITAT LLAUNERIA**, 20 hores
- **ADAPTACIÓ GASOS FLUORATS**, 6 hores
- **GASOS FLUORATS**, 30 hores
- **MANIPULACIÓ ANALITZADOR COMBUSTIÓ**, 20 hores
- **INSTAL·LADOR PUNT DE RECÀRREGA VEHICLE ELÉCTRIC**, 25 hores

WOLF
diservic



**Caldera de condensació a Gas-oil**
**Wolf COB/COB-CS**
· Clasificació energètica ****
· Rendiment estacional del 105%
· Cremador flama Blava 2 etapes
· Funcionament atmosferic 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




**AUTOTRANSVERSAL, S.L.**
www.autotransversal.cat

# Els nostres col·laboradors
# serveis

Tel. 93 886 15 96
JOVÉ
EL TEU SERVEI TÈCNIC professional i de confiança
140
Chaffoteaux · VIESMANN · fondital

S.A.T. JUVANTENY
Servei Oficial a Osona, el Ripollès i la Garrotxa
Electrolux · Electrolux Service · CROLLS · LYNX · ufesa · GAGGENAU
AEG · ZANUSSI · Corbero · TORNADO · Kalorinator
Beretta · Panasonic · johnson · FRANICS · mepamsa · Haier · interservice
C. Nou, 109 · 08500 Vic · Tel. 704 100 404
Tels. 93 886 20 23 · 93 889 20 23 · Fax 93 886 12 31
sat@satjuvanteny.net · www.satjuvanteny.com

AICO
associació d'instal·ladors
MÀQUINA DE FORADAR
Broques de diàmetre de 40 a 225 mm.
Per reserves trucar al 93 889 19 95

BAXI
DOSPER-CLIMA
Servei oficial
REPARACIÓ I MANTENIMENTS DE CALDERES
938814927
dosperclima@gmail.com
Carrer Torelló, 33 • 08500 Vic
De Dietrich · BRÖTJE HEIZUNG


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

Saunier Duval
SERVEI TÈCNIC OFICIAL
OSONA I RIPOLLÈS
Ctra. de Roda, 6 08500 VIC
Telèfon 93 886 00 40 Fax 93 886 24 16

M.TERRICABRAS S.L.
neteges 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.terricabras.cat

diservic
SERVEI TÈCNIC OFICIAL
WOLF · Fer · Panasonic Ideas for life · RADIANT · baltur · MASTER · CUENOD
C/ Francesc Santcliment, 85 P.A.E.O. 08500 Vic
Telf : 938895202 - Fax 938893795
diservic@diservic.com

ESCURA XEMENEIES
TONI DOMENECH
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
Telf. 93 859 51 76 / 639 78 72 83

COMPTABILITAT PER AUTÒNOMS, PETITES I MITJANES EMPRESES
Oferim els serveis comptables i/o administratius, et calculem:
- El preu que has de facturar per hora
- Els costos fixes del teu negoci
- Facturació
- Control de cobrament i pagament de factures
I molt més, contacta amb nosaltres i personalitzarem el servei que necessitis.
ARDERIU ECONOMINSTES
Carme Arderiu Prat
Economista - Col·legiada 15337
+34 649 114 563
carme@arderiu.cat

REIMO S.L.
tècnic
S.A.T.
CREMADORS - AIRE CONDICIONAT
Buderus · IMMERGAS · domusa · THERMITAL
Av. de la Garrotxa, 37
Telf./Fax 93 851 20 21 - 608 74 51 57
08560 Manlleu (Barcelona)
e-mail: reimotecnic@gmail.com

coneix
# l'associat

## SÓC AIXÍ A LA FEINA... XAVIER JOFRE

**Quants anys portes a la professió?**
Porto en el sector uns 20 anys.
**El que més t'agrada de la teva feina?**
El fet de solucionar algun problema o averia en una instal·lació.
**I el que menys?**
La poca planificació en que s'encarreguen les feines.
**A quina hora comences a treballar?**
A les 8h del mat'.
**A quina hora plegues?**
A les 18h si em deixen (riu).
**Quin vehicle tens?**
Un Dacia Sandero.
**Treballes sol?**
**Quantes persones sou?**
No, en total som 18 persones.
**Ets endreçat?**
**Com guardes les eines?**
S', sóc endreçat. Pot semblar que no però dins el descontrol o tinc controlat.



**Què portes sempre a sobre per treballar?**
El mòbil.
**L'última feina que has fet de la que et sentis orgullós**
La instal·lació elèctrica del mercat de música viva.
**L'últim projecte en el que has treballat**
És aquesta mateixa instal·lació.

**Quina ha estat la pitjor experiència laboral?**
Fent el manteniment d'un cremador de gas enorme. Estàvem ficats a dins quan accidentalment el van engegar i només vam tenir 2 minuts per sortir-ne.
**Quant val un tornav's?**
No ho sé.
**Una anècdota que recordis**
La reparació d'un PEGASO. Les instruccions no s'adequaven a la realitat.
**Un bon consell que donaries**
S'ha de començar ben d'hora.
**Un bon consell que donaries a un aprenent**
Que faci cas de la persona que té a davant encara que es pensi que ja ho sap.
**Quina ha estat la darrera formació que has fet?**
Un curs de dialux (disseny enllumenat).

humor
# 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'ns un email a: **comuniacio@aico.cat** o truca'ns al **93 889 19 95.**