

Bastides i Suports de Projectant CN3

Aquest document recull totes les Bastides i Suports elaborats per Jordi Domèneh Casal relacionats amb Projectant CN3, compilats i enregistrats per tal de preservar el seu llegat digital. El document inclou infografies, lectures, tasques i activitats i altres documents rellevants per implementar el projecte en un centre educatiu.

L'itinerari i els seus materials s'ofereixen sota la llicència Creative Commons (CC BY-NC 4.0) que permet usar i modificar l'obra i redifondre-la amb la condició de citar-ne la font i sense finalitats comercials.



Algunes de les imatges tenen la seva pròpia llicència, especificada en cada cas.

Citar com:

Domènech-Casal, J. (2024). [Títol del material].

Taula de continguts: Bastides i Suports de Projectant CN3

1. Escala de Certeses
2. Balança d'Arguments
3. Perfil Epistèmic
4. Fitxa de Cerca, Validació i Síntesi d'Informació
5. Fitxa CESNIF de recolzament a la recerca, tractament i síntesi d'informació
6. Targetes de Fal·làcies i Biaixos Cognitius:
 - 6.1. Biaixos
 - 6.2. Fal·làcies

ESCALA DE CERTESES

A la vida, i en la Ciència, les coses no són 100% segures, sinó més certes o menys. Quan una cosa és poc segura, diem que és incerta. A continuació tens 10 proposicions, ordenades de més certa a menys certa. En primer lloc: 1) discutiu si esteu d'acord amb com estan ordenades. 2) aclariu quin dels motius que hi ha a sota de la taula us ajuda a situar cada frase. Un cop validada la taula, ja pots continuar: Com usar l'escala de certes: se't formularan diverses proposicions. Situa en aquesta escala un punt blau gruixut que identifiqui quin és el nivell de certesa que donaries a cada proposició. Un cop fet, comunica a la classe on ubiques el punt i en quin tipus d'argument et bases (consulta el llistat sota la taula) i identifica amb puntets petits de color vermell la posició que prenen els altres companys. Escolta els seus motius i valora si vols canviar la teva posició.

Proposicions:			
MOLT SEGUR			
Demà sortirà el Sol			
La T ^a del planeta augmentarà			
Pujarà el preu del petroli			
Els trens compliran avui l horari			
El Barça guanyarà la lliga			
Si tiro una moneda, sortirà cara			
Aquest cap de setmana plourà			
Existeix vida extraterrestre			
Si en compro, em tocarà la loteria			
Viuré per sempre			
GENS SEGUR			
Arguments:			

Coses que donen certesa a les proposicions:

- Autoritat: És cert perquè alguna persona o institució fiable ho afirma.
- Model: És cert perquè es correspon amb el que sabem de perquè passen les coses.
- Dades: És cert perquè ho mostren dades o estadístiques que hi donen suport.
- Hàbits: És cert perquè és la dinàmica habitual.

Orientacions d'ús per al professorat i alumnat

Exemples de proposicions:

1. L'acupuntura funciona
2. Els productes homeopàtics funcionen
3. Les vacunes funcionen
4. Els curanderos poden curar malalties
5. Hi ha números i objectes que donen sort
6. Existeixen els fantasmes i fenòmens paranormals
7. Els horòscops prediuen el que passarà
8. La telefonia mòbil és segura per a la salut
9. La radiació Wi-Fi és inofensiva
10. La intel·ligència artificial és segura i convenient
11. Els transgènics són segurs i convenients
12. L'energia nuclear és segura i convenient
13. Alguns minerals o gemmes emeten vibracions que ens poden curar
14. Hi ha persones que poden curar amb energia que emeten amb les mans
15. Les plantes medicinals funcionen

Hauria de quedar així:

ESCALA DE CERTESES

A la vida, i en la Ciència, les coses no són 100% segures, sinó més certes o menys. Quan una cosa és poc segura, diem que és incerta. A continuació tens 10 proposicions, ordenades de més certa a menys certa. En primer lloc: 1) discuteix el casu d'acord amb com estan ordenades. 2) avaluu quin dels motius que hi ha a sota de la taula us ajuda a situar cada frase. Un cop validada la taula, ja podeu continuar. Com usar l'escala de certes: es formularen diverses proposicions. Situa en aquesta escala un punt blau gràfic que identifiqui quin és el nivell de certesa que donaria a cada proposició. Un cop fet, començar a la missió en oblidant el punt i en quin tipus d'argument es basa (consultu el llistat sota la taula) i identifiqui amb puntes petites de color vermell la posició que prenien els altres companyes. Escaltes de seus motius i valors si voleu canviar la vostra posició.

Proposicions:			
MOLT SEGUR			
Demà sortirà el Sol			
La T ² del planeta augmentarà			
Pujarà el preu del petroli			
Els trens compliran avui l'horari			
El Barça guanyarà la lliga			
Si tiro una moneda, sortirà cara			
Aquest cap de setmana plourà			
Existeix vida extraterrestre			
Si en compro, em tocarà la loteria			
Viurà per sempre			
GENS SEGUR			
Arguments:			

Coses que donen certesa a les proposicions:

- Autoritat: És cert perquè alguna persona o institució fiable ho afirma.
- Model: És cert perquè es correspon amb el que sabem de perquè passen les coses.
- Dades: És cert perquè ho mostren dades o estadístiques que hi donen suport.
- Hàbits: És cert perquè és la dinàmica habitual.

Crèdits i Llicències

L'escala de certes es una idea original del node CalamarsGegants del Betacamp17.

<http://www.betacamp.cat/kemestaskontainer/> Desenvolupada posteriorment fins a aquest format per Jordi Domènech.



A Favor

En contra

Model

(Arguments que es sustenten en explicar com funciona un sistema: "Així el cotxe no engegarà perquè el cotxe té un dispositiu de bloqueig que s'anul·la només si posem la clau: és un imant que es mou quan una càrrega elèctrica activa un imant que l'elimina. Aquest segon imant rep l'electricitat de la clau")

Dades

(Arguments que es sustenten en nombres, percentatges. Solen ser en forma de gràfics, i indiquen tendències o probabilitats: "El 86% dels cotxes no s'engeguen encara que s'empalmin directament els cables de contacte")

Autoritat

(Arguments que es sustenten en el respecte o valor diferent que tenen les posicions o idees de determinades persones o institucions: "Així no engegarà perquè el mecànic diu que no funcionarà")

Hàbits

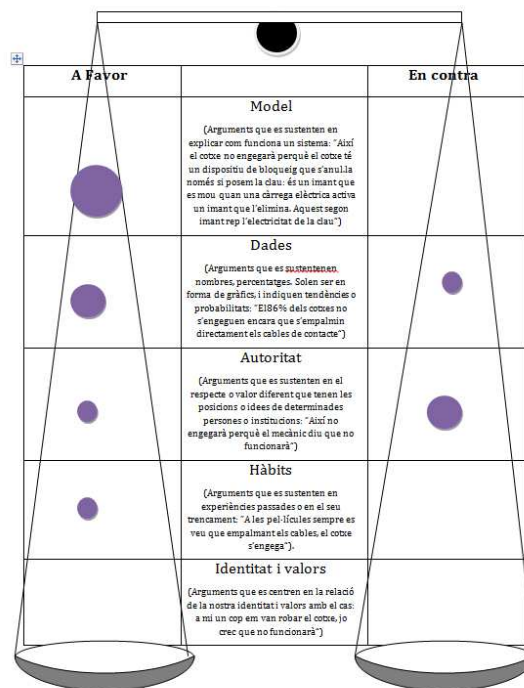
(Arguments que es sustenten en experiències passades o en el seu trencament: "A les pel·lícules sempre es veu que empalman els cables, el cotxe s'engega").

Identitat i valors

(Arguments que es centren en la relació de la nostra identitat i valors amb el cas: a mi un cop em van robar el cotxe, jo crec que no funcionarà")

Com funciona la Balança d'arguments:

- 1) Llegir un text i anotar els diferents arguments en un llistat.
- 2) Situar en forma de punt cada argument a la seva casella (a favor o en contra) i identificant també quin tipus d'argument és (en què es basa, què li dona certesa).
- 3) Donar una mida a cadascun dels punts que hem fet, segons la certesa que li donem. Si pensem que és un argument que aporta molta certesa, fem el punt 3 cops més gran (un punt que val 3 punts). Si n'aporta només una mica, el fem dos cops més gran (un punt que val 2 punts). Si aporta poca certesa, el deixem petit. Així tindràs una representació del "pes" que té cada posició a partir dels arguments que has trobat. Compara-ho amb la balança d'altres companys.
- 4) Un cop completat, tindràs la teva balança d'arguments. Intenta ara prendre una decisió. Si la decisió que tu creus correcta no s'ajusta al "pes" diferent a la balança d'arguments, pregunta't perquè. Estàs tenint en compte coses que no has inclòs a la taula? (arguments propis) Hi ha un tipus d'arguments que et creus molt i altres poc?



Tingues present que quan prenem decisions ho fem també a partir dels nostres valors personals. En ocasions els nostres valors personals o interessos actuen de manera inconscient, "ocultant-nos" o fent-nos desestimar arguments importants que no ens agraden: se'n diuen Biaixos Cognitius i és important identificar-los per a decidir més lliurement. VIGILA. En ocasions en algun textos hi ha Fal·làcies: associacions d'idees que no són certes, generalitzacions sense sentit o relacions de causalitat sense fonament.

Un cop completada l'activitat, pots continuar usant-la per a elaborar el teu Perfil Epistèmic (o trobaràs a: <https://sites.google.com/site/projectantcn3/bastides-i-suports>)

Perfil Epistèmic

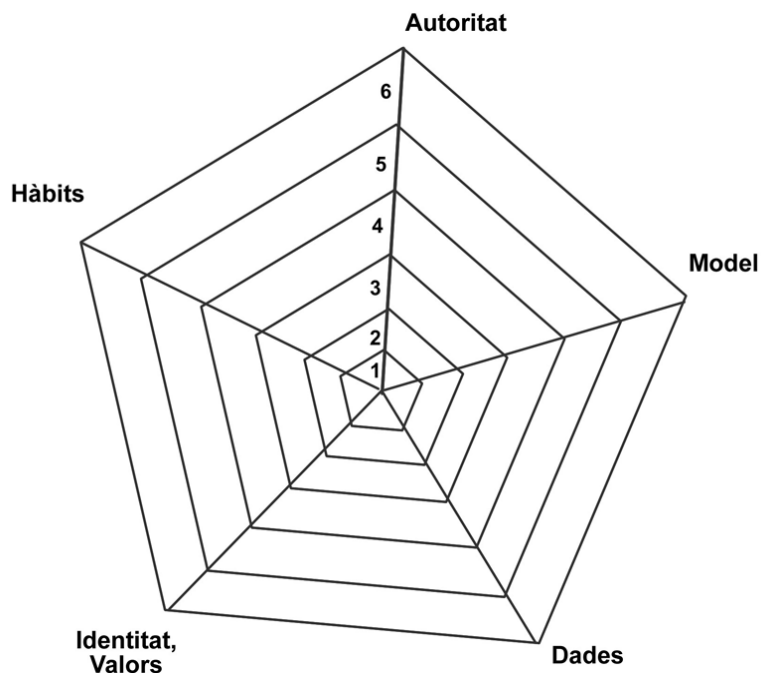
Desenvolupar la Cognició Epistèmica és conèixer-te tu mateix, saber de quina manera penses, a què acostumes a donar importància quan prens decisions, i a què no.

Perquè no ens enganyin o no ens enganyem nosaltres mateixos és important, en primer lloc, saber què acostumem a usar com a Garanties (motius per donar certesa) per a prendre decisions. Partint d'un anàlisi d'un text (fet amb la Balança d'Arguments que trobaràs a: <https://sites.google.com/site/projectantcn3/bastides-i-suports>) identifica quin pes total (suma el nombre total d'arguments que has identificat com a rellevants dones a cada tipus d'argument).

Tipus d'argument segons la Garantia	Nombre d'arguments identificats/pes que li dones
Dades Garanties que es basen en dades numèriques o situacions concretes.	
Models Garanties que es basen el coneixement de com funciona un sistema, les lleis que compleix i les probabilitats conegudes de successos.	
Hàbits Garanties que es basen en "Això sempre ha estat així" o en el seu contrari "Això es nou".	
Autoritat Garanties que es basen en la fiabilitat d'una persona o institució.	
Identitat, Valors, Biaixos o Creences Garanties que es basen en els nostres desitjos, valors, o identitat.	

Representa aquí les dades i uneix els punts: en sortirà el teu "Perfil Epistèmic". Compara el teu perfil epistèmic amb el del teu company/a. Feu-ne un de tot el grup classe. Penseu què implica. Fer servir molt sovint les Dades és més segur que fer servir molt sovint l'Autoritat? Què passa quan fas servir molt la Identitat i els Valors? I quan fas servir només un tipus de Garantia?

Cada persona és diferent. Conèixer com "funciones" tu mateix/a és una manera de saber quins biaixos i vulnerabilitats tens.



Fitxa per a Tasca de Cerca i Síntesi d'Informació

<Cal copiar la fitxa i desar-la amb un nom nou del tipus Cognom_Cognom_Tasca2>

Tema/Pregunta:

Seguiràs tres etapes per a fer aquesta tasca: Cerca, Síntesi i Avaluació. Abans de començar cada etapa, consulta l'apartat d'avaluació i consensua el significat i importància de cada aspecte amb companys i professorat.

1) Cerca de fonts d'informació:

Feu una cerca d'informació i identifiqueu les fonts que seleccioneu, la fiabilitat que els doneu i perquè. Per a fer una bona cerca (afegiu més consells):

- 1) posar només les paraules clau al buscador.
- 2) Usar paraules que obteniu en els resultats de les primeres cerques per a "enriquir" la cerca usant-les como a paraules clau.
- 3)
- 4)
- 5)

Un cop hem trobar cada font d'informació, l'afegim a la taula corresponent de la fitxa de cerca i síntesi d'informació. Per donar validesa a pàgines web, ens fixem en diferents aspectes:

- 1) **Institució** (pertany a alguna institució fiable, com universitats, hospitals o centres públics).
- 2) **Model** (el que explica coincideix amb el que la ciència sap sobre el tema)
- 3) **Qualitat** (la web està actualitzada i es veu de qualitat)
- 4) **Relació** (en buscar l'adreça http al navegador, la web apareix enllaçada des d'altres llocs que són fiables).

Completar aquestes dades a la taula de la pàgina següent.

3) Avaluació

Feu servir aquestes llistes de comprovació per a avaluar els dos passos anteriors:

CHECKLIST Cerca		Punts
Hi ha un mínim de 4 fonts d'orígens diversos (no són subpàgines d'una mateixa pàgina o blog) que proporcionen graus de certesa acceptables (més del 70%)		5
Se'n valora la seva validesa usant més d'un dels paràmetres (Institució, Model, ...).		2
S'aporta per a cada font un enllaç i un resum en una línia sobre el contingut.		1
S'aporten els enllaços d'imatges lliures que es puguin usar.		1

CHECKLIST Síntesi		Punts
Està redactat (no copiat) per els mateixos alumnes Els apartats són clars i no redundants i el text coherent. Dóna resposta a la pregunta inicial.		4
Usa i destaca en negreta el vocabulari i conceptes clau del tema (treballades a classe o en altres fonts).		2
Ocupa prop de 200 paraules. Té un format adequat per a la lectura i l'estudi: un sol tipus de lletra, es posen en negreta els termes clau o apartats, peus de figura a les imatges. Inclou al final del text el nom dels autors.		1
Conté una o dues imatges o figures significatives que il·lustrin el que s'hi explica.		2
Inclou un apartat final de referències (els noms i adreces de les pàgines web consultades i la font de les imatges). I una valoració de si la informació que estem oferint és molt segura o poc segura i perquè.		1

Fitxa CESINF de recolzament a la recerca, tractament i síntesi d'informació

	PLANIFICACIÓ	Quin és el meu objectiu? Puc identificar objectius parcials? Quines paraules clau els identifiquen millor? Com puc evitar les fonts inútils?				
	CERCA (LOCALITZACIÓ I RECUPERACIÓ)	Hi ha en aquest document alguna cosa útil per a afinar la cerca o comprendre millor algun text anterior? Puc incorporar o millorar les paraules clau? Quines estratègies o paraules clau estan resultant útils? Quines estratègies no?				
	TRACTAMENT (SELECCIÓ, INTERPRETACIÓ I VALIDACIÓ)	Es correspon amb el que estic buscant? Confirma o desmenteix les meves informacions anteriors? Permet donar sentit a alguna informació anterior? S'ajusta al que ja sé del tema? Com de segura és aquesta font? ¿ Fins a quin punt li dono credibilitat? Puc contrastar d'alguna manera (autoritat, estètica, vincles ...) la fiabilitat? Pot aquesta font validar altres fonts?				
	CONTROL	He aconseguit ja l'objectiu de la meua recerca? Hi ha alguna part del meu objectiu que estigui resolta? Què em falta encara per comprovar / trobar?				
	SÍNTESI (INTEGRACIÓ Y COMUNICACIÓ)	Quines idees principals resumeixen el resultat de la meua recerca? Alguna d'elles és poc fiable? Com puc estructurar-per comunicar-les?				
VALIDACIÓ DE FONTS						
		Autoria	Model/Rigor	Qualitat/Format	Relació	% fiabilitat
Font (Web o usuari)						
[1] http://						
[2] http://						
[3] http://						
[4] http://						
[5] http://						
Preguntes guia	Web	Xarxes socials				
Autoria	S'identifica de manera clara? (Nom, adreça postal, ...). Està vinculat / a alguna institució consolidada (organisme governamental, universitat, ...)?		Apareix el nom real i fotografia? Aporta altres dades (lloc de treball, professió, ...). Està vinculat / a alguna institució consolidada (organisme governamental, universitat, ...)?			
Model/Rigor	El contingut està exposat de forma no col·loquial? Utilitza correctament lèxic científic? Ofereix sempre que pot les dades de forma transparent i adequada (gràfics, taules) i citats?					
Qualitat/Format	L'estructura, color, ortografia i tipografia són adequades? Permet la visualització amb diferents navegadors? Quina és l'última actualització?					
Relació	Enllaça altres pàgines web? Són aquestes pàgines fiables? Quines altres pàgines enllacen a aquesta? Són fiables?		Té molts seguidors? Són els seus seguidors fiables? A qui segueix? Són fonts fiables?			
SÍNTESI. Redacta un text amb les idees clau, citant la font amb el nombre entre parèntesi [1], [2], [3], [4], [5]						

Descripció: Iniciadors de frase per promoure la recerca, tractament i síntesi d'informació, i el desenvolupament de diferents habilitats específiques. Publicacions relacionades:

- Blasco, A., Durban, G. (2012). La competencia informacional en la enseñanza obligatoria a partir de la articulación de un modelo específico. *Revista española de Documentación Científica* 35 (Monográfico), 100-135.

Propostes d'aplicació:

- Usar com a suport per a l'alumnat per analitzar textos breus (anuncis publicitaris, notícies de diari ...).
- Desplegar-mica en mica, inicialment només la segona part amb webs proposades pel docent, i després incorporar la primera part, de control de el procés de recerca.
- Seqüenciar-ne la seva aplicació i desenvolupament al llarg de diversos cursos i aplicar-la de forma transversal en diverses matèries.

BIAIX DE CORRESPONDÈNCIA

Ex: Vaig posar un cristall de quars sota el coixí i se'm va curar el constipat. Fes-ho que segur que et funciona.

Objecció: potser el fet de curar-se el refredat no té res a veure amb el cristall de quars.

Descripció: Tendència a generalitzar a partir d'un fenomen puntual, enlloc de tenir en compte el conjunt de fenòmens.

BIAIX RETROSPECTIU

Ex: Es veia a venir que tindríem un increment dels casos de TDAH, amb tanta pantalla.

Objecció: En realitat, en l'aparició de les pantalles de TV o ordinador, res feia pensar en el TDAH i tampoc hi ha cap relació establerta.

Descripció: És la propensió a percebre els esdeveniments passats com predictibles.

BIAIX DE CONFIRMACIÓ

Ex: No estava segur si aquest suplement alimentari funcionava, però he fet una cerca incloent els termes "Éxito" i "Funciona" i la informació que he trobat em confirma que sí que funciona.

Objeccions: potser si haguéssim buscat "Fracaso" o "No funciona" hauria també sortit,

Descripció: Tendència a esbrinar o interpretar informació que confirma preconcepcions.

BIAIX D'ATRIBUCIÓ

Ex: Les persones que no s'han curat mitjançant les emocions és perquè no s'hi han dedicat prou. Totes les que s'han esforçat a ser positius s'acaben curant.

Objeccions: Potser s'hi han dedicat igual i nosaltres volem valorar només els casos que van a favor del nostre argument.

Descripció: Tendència a atribuir més responsabilitat als èxits que als fracassos, o bé quan tendim a interpretar com profitosa per a la pròpia intenció informació ambigua.

BIAIX DEL FALS CONSENS

Ex: No soporto prendre medicaments. A ningú li agrada, la gran majoria de persones no en necessitem, hauríem de limitar-ne el consum.

Objecció: No és cert que a ningú li agradi, Moltes persones els necessiten i no estan d'acord amb això.

Descripció: tendència a jutjar que les pròpies opinions, creences, valors i costums estan més estesos que els altres.

BIAIX D'EFFECTE HALO

Ex : Aquesta crema m'està anant molt bé per al dolor de cervicals. Me la posaré també a les cames per curar-me les varius.

Objecció: que la crema funcioni per algunes coses no vol dir que funcioni per a totes.

Déscripció: Es la propensió a a generalitzar a partir d'una sola característica.

Crèdits i Llicències.

Aquestes targetes són una modificació realitzada per Jordi Domènech a partir de la proposta generada per el **node “CalamarsGegants” del betacamp17.**

Es poden descarregar a <https://bit.ly/2JaFdsg>

Se'n permet el seu ús i la creació de productes derivats sense finalitat comercial.

Contacte: jdomen44@xtec.cat

FAL·LÀCIA DE CONSEQÜÈNCIA

Ex: Quan em prenc les pastilles, em trobo malament. Deixaré de pendre-les i així em trobaré millor.

Objecció: Potser en deixar de pendre-les et trobes encara pitjor.

Descripció: Es presenta una situació com si fer una cosa i no fer-la tinguéssin efectes contraris, quan no té perquè ser així.

Fórmula lògica: Si a llavors b
Si no a, llavors no b

FAL·LÀCIA DISJUNTIVA

Ex: Prens aliments naturals o industrials?
-Industrials.
-Llavors, no menges sa.

Objecció: no perquè mengis productes industrials aquests han de ser dolents per la salut.

Descripció: Es presenta la situació com si dos opcions fossin excloents, quant no ho són.

FAL·LÀCIA D'AUTORITAT

Ex: Aquest suplement per a les articulacions el recomana un company de gimnàs esportista professional

Objecció: que el company ho digui, encara que sigui esportista professional, no vol dir que funcioni. N'hi ha alguna prova?

Descripció: S'accepta l'argument per la autoritat de qui el dóna (persona, tradició, institució) o es rebutja referint-se a la persona que l'ha formulat en lloc de referir-se al mateix argument o afirmació.

FAL·LÀCIA DEL TERME MIG NO DISTRIBUÏT

Ex : Totes les cremes cosmètiques tenen conservants. Alguns conservants són cancerígens, per tant, les cremes cosmètiques són cancerígenes

Objecció: Però hi ha altres conservants no cancerígens.

Descripció: es fa servir les propietats d'una part d'un grup com si representés el conjunt.

Fòrmula lògica: Si a llavors b, si c llavors b. Llavors si a, llavors c.

FAL·LÀCIA DE SELECCIÓ

Ex: Els símbols de l'horòscop són veritat, perquè en mirar les estrelles es veuen clarament les formes dels signes (cranc, lleó,...).

Objecció: es seleccionen només les estrelles que serveixen i es tracen només les relacions (línies) que interessin, però no hi ha cap raó per escollir-ho així.

Descripció: Es seleccionen solament els arguments que interessin, o es dirigeix l'observació cap a on interessa.

FAL·LÀCIA DE MAL MENOR

Ex: És veritat que prendre tant cafè no és bo per la meua salut, però seria pitjor si anés adormit tot el dia! Podria tenir un accident!

Objecció: No hi ha raó per acceptar el mal menor: només cal dormir les hores que cal i no caldrà ni el cafè ni assumir cap risc.

Descripció: Es força la selecció de l'alternativa més acceptable o per mitjà d'amenaça o coacció.

FAL·LÀCIA DEL FALS DILEMA

Ex: Si no prens suplement de potassi, et faltarà potassi i tindràs un funcionament incorrecte del sistema nerviós.

Objecció: no és cert que només puguis aconseguir el potassi del suplement: també es pot aconseguir de la fruita.

Descripció: Es presenten dos punts de vista com les úniques opcions possibles, quan en realitat existeixen més alternatives que no han sigut considerades.

FAL·LÀCIA DE L'HOME DE PALLA

Ex: -No em convenç això de les energies. -Llavors, si no hi ha energies entre les persones, no hi ha sentiments, som tots com robots, és això el que dius, oi?

Objecció: que no et convencin les energies no vol dir que pensis que no hi ha sentiments, això és portar l'argument més enllà del que diu l'interlocutor.

Descripció: Es presenta la posició de l'adversari de manera voluntàriament errònia, formulant així un argument fàcilment refutable.

FAL·LÀCIA AD POPULUM

Ex: Tothom sap que els emissors wifi fan venir mal de cap, això indica que algun problema de salut poden provocar.

Objecció: Es parteix d'assumir com a sabuda per tothom una cosa que no ho és: no és cert que sigui abut de tothom que provoquin mal de cap.

Descripció: es bas l'argument en una dada incerta, però s'exposa com si tothom ho sabés (argument populista).

FAL·LÀCIA DE LA DESCOMPOSICIÓ

Ex: Aquest producte té Coenzim Q, que ajuda a combatre l'oxidació, i per això frena l'envelliment.

Objecció: encara que el producte contingui el CoenzimQ, no vol dir que combinat amb la resta de substàncies i en aquesta quantitat pugui tenir efecte. Una cosa són les propietats del CoenzimQ i una altra les del producte que el conté.

Descripció: S'atribueixen característiques de les parts o individus al tot o conjunt.

FAL·LÀCIA DE LA GENERALITZACIÓ PRECIPITADA

Ex: Conec sis persones que es tracten amb acupuntura i els va bé. Això vol dir que funciona.

Objecció: que a algunes persones els vagi bé, no vol dir que funcioni. Els casos puntuals no són suficient, cal disposar de molts casos incloent també els que no els funciona per decidir.

Descripció: Es generalitza un fet a partir de casos puntuals.

FAL·LÀCIA AD IGNORANTIAM

Ex: No es pot demostrar que no hi hagi canals d'energia vital. Per tant, és veritat que hi són i els podem usar per curar.

Objecció: que una cosa no es pugui demostrar que és falsa no vol dir que sigui certa. Hi ha moltes coses que no es poden demostrar (vida després de la mort, existència de déus) i això no vol dir que siguin certes.

Descripció: Com que no es pot demostrar el contrari, l'afirmació es dóna per certa.

FAL·LÀCIA POST-HOC

Ex: Es va pendre aquestes pastilles homeopàtiques i al cap d'unes setmanes es va recuperar de la bronquitis. Funciona!

Objecció: que s'hagi curat després de prendre-les no vol dir que hagin estat les pastilles, pot haver estat per altres raons.

Descripció: S'assumeix que, només perquè un esdeveniment succeeix després d'un altre, el segon és conseqüència del primer.

Crèdits i Llicències.

Aquestes targetes són una modificació realitzada per Jordi Domènech a partir de la proposta generada per el **node “CalamarsGegants” del betacamp17.**

Es poden descarregar a <https://bit.ly/2JaFdsg>

Se'n permet el seu ús i la creació de productes derivats sense finalitat comercial.

Contacte: jdomen44@xtec.cat