

# empresarial

DE L'HOSPITALET I BAIX LLOBREGAT

diario

Número 44 – Septiembre - Octubre 2003

[www.aeball.net](http://www.aeball.net)



2003, ¿liberalización energética para las PYMES?  
20 empresas participan en misiones en China y México

Entrevista con Miguel Torres y Jesús Serrano, socios fundadores de MEBAT

## sumario

Editorial	3.
Análisis del sector del metal en España (I)	
Actualidad	4.
2003, ¿liberalización energética para las pymes?	
Actualidad	8.
20 empresas participan en misiones en China y México	
Reportaje	10.
Las empresas destinaron 155 millones a proyectos de acción social	
Profundidad	12.
Sant Esteve Sesrovires és una població importadora de mà d'obra	
El Socio	16.
Miguel Torres y Jesús Serrano, socios fundadores de Mebat	
Parlem de...	20.
Els tractaments protocolaris	
Noticias	22.
Noticias de actividades y servicios de la AEBALL/UPMBALL	
Noticias	24.
Noticias de socios de la AEBALL/UPMBALL	
Aeball.net	25.
Entre las 12 y las 13 horas se realiza el 30 % del tráfico en la web	

## editorial

### ANÁLISIS DEL SECTOR DEL METAL EN ESPAÑA (I)

Confemetal, CC.OO. y UGT, han efectuado un completo análisis de la situación del metal en España a principios de 2003 y en los distintos sectores de industria, comercio y servicios cuyas principales conclusiones detallamos a continuación.

Para mantener y mejorar la competitividad, es prioritaria la inversión en formación de los trabajadores, la mejora del proceso productivo, de la calidad del producto, del servicio, de los canales de información y comunicación, el abaratamiento de costes y la inversión en nuevos productos.

La innovación tecnológica se considera una exigencia de la actual demanda del mercado. Se entiende por innovación la inversión y formación. El sector destina más de la mitad de la producción a la exportación y compite con los mercados más exigentes.

Todas las categorías profesionales se ven influidas por el desarrollo tecnológico y se considera necesaria una continua adaptación de los trabajadores a los nuevos requerimientos, no sólo por mantener y mejorar la competitividad de las empresas, sino también para su propio desarrollo profesional y personal. Del estudio se desprende que el grado de equipamiento tecnológico es desigual por subsectores y tamaños. La gran mayoría cuenta con equipos informáticos y en menor medida sistemas de comunicación y programas de gestión. Los niveles de implantación se reducen con el tamaño de las empresas y la mayoría de las empresas consideran como principales dificultades para incorporar tecnologías avanzadas: el alto esfuerzo inversor, y la carencia de personal cualificado. También frenan el proceso de innovación el elevado coste de asesoramiento tecnológico y la lentitud de amortización de las inversiones.

El estudio revela cierta estabilidad en el empleo. También se ve en un proceso de evolución de los sistemas productivos y organizativos que implica modificaciones en las ocupaciones, en perfiles profesionales y en rejuvenecimiento de las plantillas. Las ocupaciones y perfiles más afectados son las llamadas profesiones de oficio y en cuanto al rejuvenecimiento de las plantillas, está provocando una pérdida de trabajadores tradicionales del sector, que no están siendo sustituidos por jóvenes, ya que no son partidarios de estos oficios.

Las categorías profesionales se han visto afectadas por la incorporación de nuevas funciones a sus competencias. En el caso de directivos y mandos intermedios los principales factores de cambio en sus funciones han sido las modificaciones en la organización del trabajo, los cambios legislativos, la incorporación de nuevas tecnologías y las reestructuraciones o reconversiones de sector o segmento productivo como de empresa. En técnicos y trabajadores cualificados o no, el factor de cambio más decisivo es la incorporación de nuevas tecnologías, seguido de los cambios en la organización del trabajo, en los productos o servicios y en las instalaciones.

En cuanto a la evolución de las distintas ocupaciones según las áreas de las empresas, la de trabajadores cualificados de producción ofrece las mejores perspectivas, seguida de técnicos de producción y trabajadores cualificados de mantenimiento. En conjunto son las actividades relacionadas con el área de producción las que concentran de forma mayoritaria las ocupaciones emergentes que afectan prácticamente a todas sus categorías profesionales. En sentido negativo, entre todas las categorías profesionales, las peores previsiones son para la de trabajadores no cualificados.

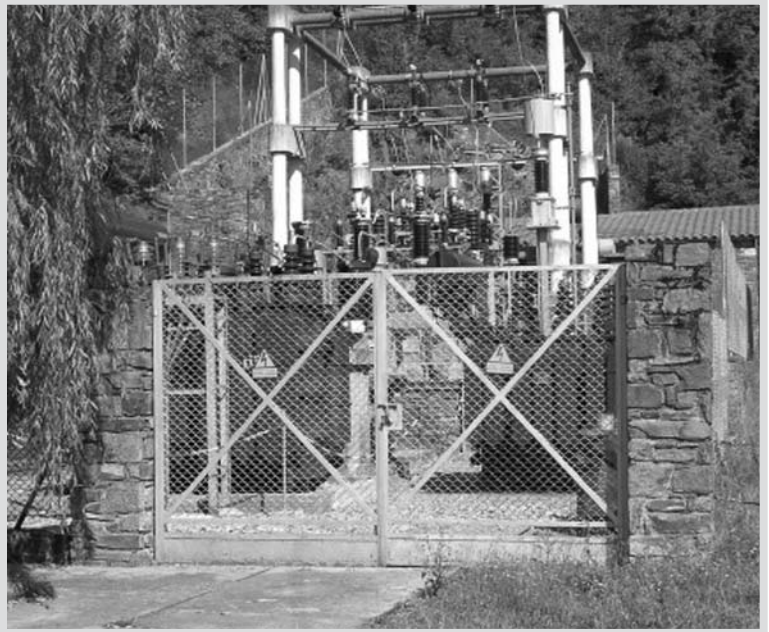
Independientemente del tamaño de la empresa, la solución más aplicada para afrontar esta situación de cambio en las ocupaciones es el desarrollo de planes de formación, seguida de la subcontratación y en menor medida la contratación de nuevos profesionales más habitual en las PYMES.

Nº 44. SEPTIEMBRE-OCTUBRE  
 Revista Bimestral. Año IX  
 Edita: Asociación Empresarial y  
 Unión Patronal Metalúrgica de de  
 l'Hospitalet i Baix Llobregat  
 Directora: Rosa Fiol  
 Redactor Jefe: D. Bargalló  
 Redacción: M<sup>º</sup>. P. Fiol, A. Porqueras,  
 A. García, A. Ridruejo, R. Pedrosa,  
 M. Calvet.  
 Diseño: VAW S.L.  
 Redacción: Av. Fabregada, 93,  
 1º 3ª, Dcha. 08901 L'Hospitalet  
 Tel 93 337 04 50  
 Fax 93 337 50 15  
 e-mail: aeball@aeball.net  
 Tiraje: 6.000 ejemplares  
 Realización: E. Rondas, S.L.  
 Tel. 933 721 068. Esplugues Ll.  
 Depósito Legal: B-44.082-94  
 Los artículos publicados en DIARIO  
 EMPRESARIAL reflejan sólo la opinión  
 de los autores

actualidad

## 2003, ¿liberación energética para las PYMES?

Las expectativas puestas en la liberalización del suministro de energía eléctrica a principios del año 2003 difiere mucho de aquel sueño empresarial.



José Enrique Vázquez  
Asesor de AEBALL/UPMBALL

A partir de este año todas las PYMES podían optar, por primera vez en la historia, a elegir de forma libre su suministrador de energía eléctrica o de gas natural canalizado. Antes de producirse este hito las expectativas eran variadas. Se especulaba con una disminución del precio, con una gran variedad de servicios y todo ello vestido en un marco telemático, en el cual el conocimiento energético de la empresa pasaba a ser de un simple recibo mensual a un conocimiento "on line" y profundo. La realidad es que a medida que nos acercábamos a la fecha de 1 de enero de 2003 las expectativas se

fueron ajustando y la realidad actual difiere mucho de aquel sueño empresarial.

La competencia energética se ha dado de una forma manifiesta en el suministro de gas natural. Existe una competencia clara y decidida entre las nuevas comercializadoras de gas, Fecsa-Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Hidrocantábrico, entre otras muchas y el monopolio del suministrador en Catalunya de Gas Natural. Esta competencia ha conducido a la oportunidad de reducir de una forma significativa el coste del gas natural para las PYMES.

En este ámbito aún el sector empresarial no tiene un conocimiento exacto de la dinámica de contratación y un gran desconocimiento de los aspectos técnicos-económicos

de las modalidades y características de este nuevo mercado. Cumpliendo la legislación vigente, no hay dificultades burocráticas para un cambio de comercializador y la actitud de todas las comercializadoras ha sido una apuesta por una gran capacidad de servicio y de atención al cliente.

La liberalización total de la contratación de energía eléctrica ha tenido un inicio muy diferente que el del gas natural. Posiblemente sea debido a que corresponde al último sector de la liberalización eléctrica, el de las PYMES más pequeñas, el sector comercial y doméstico, es decir aquellos suministros inferiores a 1 GWh anual y que la contratación se realiza en baja tensión. Este sector por su gran volumen y tipologías de contrata-

ción ha tenido, por parte de las comercializadoras que han pretendido acceder a él, múltiples problemas.

Por una parte los precios de la energía en el mercado eléctrico han sufrido un notable incremento desde inicio de la liberalización. Ya no se producen aquellos notables descuentos del 30 % del inicio de la liberalización de hace seis años. Los descuentos actuales para este tipo de consumidores, en forma de precio, que ofrecen las comercializadoras son del 5 al 8 % respecto a la tarifa regulada. Este hecho se potencia por una clara falta de competencia.

En Catalunya la única comercializadora que está manteniendo una política proactiva, aparte de Fecsa con sus abonados y los múltiples distribuidores locales, es Factor Energía. El resto de comercializadores que mantuvieron una feroz competencia en los inicios de la liberalización manifiestan para este segmento de consumo una clara apatía. Los motivos para este tipo de actuación posiblemente sean la falta de atractivo del precio en el mercado eléctrico, el gran volumen de posibles ofertas que se tendrían que realizar y la complejidad existente en Catalunya por parte de Endesa para realizar un cambio de comercializador.

En este último punto posiblemente la intervención decidida de la Generalitat de Catalunya, dentro de sus com-

petencias, y de la Comisión Nacional de Energía facilitarían las contrataciones.

Otro punto que afecta básicamente al sector industrial es la garantía y la calidad de suministro. La situación actual es que ante incrementos de consumo por climatologías más o menos adversas (en invierno por el frío y en verano por el calor), por afectaciones de las grandes obras que se están realizando en los municipios de L'Hospitalet o en la comarca del Baix Llobregat, o simplemente por saturación de la red en algunos puntos, la garantía y la calidad del suministro no son adecuados para muchos sectores industriales. En este sentido hay una esperanza, posiblemente ya hemos tocado "fondo". La legislación impulsada por la Generalitat de Catalunya para obligar a cumplir la calidad de suministro (Decret 329/2001), para garantizar un adecuado mantenimiento de las infraestructuras eléctricas (Decret 328/2001) y el Decreto en elaboración sobre las responsabilidades por afectar las redes de distribución por la ejecución de obras, son un marco legislativo de necesaria aplicación. La realidad es que el sector industrial desconoce en muchos casos estas posibilidades.

Los acuerdos alcanzados entre la Generalitat de Catalunya, REE y Fecsa Endesa para realizar las infraestructuras eléctricas necesarias para

evitar el colapso de la red, mejorarán de forma muy paulatina la calidad y la garantía del suministro, pero no notaremos sus efectos plenos hasta el final de esta década.

Atendiendo a esta realidad de precios y calidad, las PYMES tendrán que analizar la conveniencia de optar a que su suministro se realice dentro del mercado liberalizado, pero analizando de forma seria esta opción. Muchas posibilidades de un primer análisis que no sea estricto (potencias contratadas, energía reactiva, discriminación horaria) pueden inducir a que se opte por la tarifa

**Ferrer & Ojeda**  
*Consultores en Seguros Asociados*

## Especialistas en Seguros de Empresa y Previsión Social

Con la confianza de  
AEBALL / UPMBALL

Tamarit, 155-159 - 08015 Barcelona  
Tel. 93 280 59 59 - Fax 93 280 57 99

Velázquez, 27 1º izq. - 28001 Madrid  
Tel. 91 426 38 89 - Fax 91 426 38 04  
ferrerojeda@ferrerojeda.com

## actualidad

regulada en lugar de acceder al mercado liberalizado. No olvidemos que en el primer caso somos abonados de un servicio y en el segundo clientes de una empresa, con todo lo que conlleva ser abonado o ser cliente.

El tema de calidad es de gran complejidad. Dado que en muchísimos casos la empresa distribuidora no podrá suministrarnos de forma inmediata la calidad imprescindible para determinados procesos industriales, tendrá que analizarse la posibilidad de mejorar el suministro en la misma factoría, instalando SAI's, volantes de inercia o elementos electrónicos de control-regulación que

sean inmunes a las perturbaciones eléctricas.

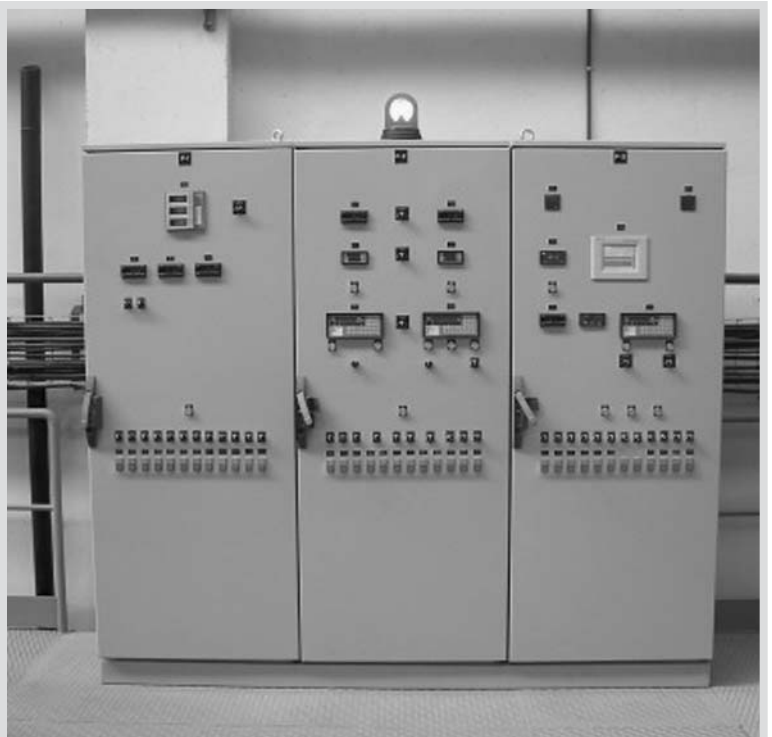
Creo conveniente recordar que la energía más económica es aquella que no se consume. El retornar a realizar estudios de eficiencia energética que conllevan en muchos casos ahorros demostrables, será una inversión que mejorará la competitividad de las empresas.

En este sentido también será conveniente el comenzar el análisis de la aplicación de determinadas energías renovables, como la solar térmica, para que de forma complementaria aporte climatización, agua caliente a vestuarios o sirva como aporte para precalentar fluidos térmicos.

Para finalizar, manifestar que en este periodo de transición hasta la liberalización total iniciada en este año 2003, las asociaciones y agrupaciones de gremios han sido determinantes para poder exponer y exigir con mayor contundencia las necesidades de las PYMES ante las administraciones y los monopolios energéticos.

Para más información:  
BioQuat, Consultoria  
Energética i Mediambiental.  
email: [jev@bioquat.com](mailto:jev@bioquat.com)

La energía más económica es aquella que no se consume. El retornar a realizar estudios de eficiencia energética que conllevan en muchos casos ahorros demostrables, será una inversión que mejorará la competitividad de las empresas.



actualidad

## 20 empresas participan en misiones en China y México

México es la décima potencia comercial del mundo que cuenta con grandes grupos industriales como Cemex, Telmex o Bimbo.



Resulta difícil clasificar a México en el grupo de países en vías de desarrollo, o entre el grupo de países desarrollados, ya que tiene características de ambos: por un lado existe una importante economía sumergida, próxima al 30 % del PIB, un nivel de paro que oscila entre el 20 % y el 30 % de la población activa, importantes desigualdades sociales y regionales, deficiente asistencia sanitaria y sistema educativo, alto índice de analfabetismo, y una población muy joven (65 % de la población tiene menos de 30 años).

Por el otro lado es una potencia económica importante miembro de la OCDE, y décima potencia comercial del mundo, un PIB de 630 millardos de US \$ en el 2002 lo que le convierte en la primera economía de América; un PIB por habitante de 6.200 US \$, asimismo cuenta con importantes

grupos industriales: PEMEX, Cemex, Telmex, Bimbo, etc.

Es, por lo tanto, un país con varias caras que se ha convertido en el primer exportador de América Latina, pero también en su principal importador, 168 millardos de US \$, por delante de Brasil, 48 millardos de US \$, aunque ligeramente por debajo de China, 210 millardos de US \$.

Desde la crisis del Peso en el año 1995, México ha logrado controlar su inflación hasta el 4% actual, conciliando la estabilidad financiera y la competitividad de su economía.

Su tasa de crecimiento del PIB 4 % en el 2002, aumenta poco a poco, después de la recesión del año 2000, a causa de la incertidumbre sobre la recuperación de la economía norteamericana, a la que está muy ligada. Tampoco las reformas estructurales avanzan muy rápidamente

debido al conflicto entre los poderes legislativo y ejecutivo.

Hay que tener en cuenta, de todas maneras, que las estrechas relaciones de vecindad con los Estados Unidos, a los que exporta el 94 % de sus exportaciones, e importa el 63 %, ofrecen un marco de estabilidad al país, al que hay que sumar la confianza que genera el país en los mercados financieros internacionales.

Esta situación es la que se han encontrado las 10 empresas del sector metalúrgico participantes en la misión comercial a México desarrollada del 20 al 26 de septiembre.

Desde México D. F., se organizó para las empresas que lo solicitaron agendas de contactos con empresas mexicanas.

### Visita Comercial a China

Afortunadamente, China ha superado la crisis provocada

por la neumonía atípica y se parece mucho a la existente algunos meses atrás. La gente ha vuelto a la calle, las empresas han restablecido casi en su totalidad su ritmo de trabajo y otra vez esa actividad frenética que caracteriza a las ciudades chinas se vuelve a producir. Las máscaras han pasado de ser una generalidad a una excepción, y ése es un dato que indica las ganas por volver a lo de antes que la comunidad china tiene.

Si bien es cierto que el fenómeno de la neumonía asiática tendrá un impacto este año en los datos macroeconómicos de China, posiblemente sea menor del previsto. La mayor carga sobre el PIB chino la suponen las inversiones en infraestructuras y el crecimiento sostenido de las

mismas, y si bien se sufrirán retrasos en el desarrollo de ciertos proyectos, la aparente solución de la crisis que se está produciendo ayudará a retomarlos de forma rápida.

Los hoteles están de nuevo casi al máximo de su capacidad, y la mayoría de vuelos están llenos, como es habitual en esta zona.

Así lo han comprobado las diez empresas del sector metalúrgico que participaron en una misión comercial a Shanghai (China) que se ha desarrollado del 12 al 19 de septiembre, organizada por la Unión Patronal Metalúrgica de l' Hospitalet i el Baix Llobregat.

En esta ocasión la base de la misión fue Shanghai, y se realizaron entrevistas con empresas localizadas en la zona central de China.

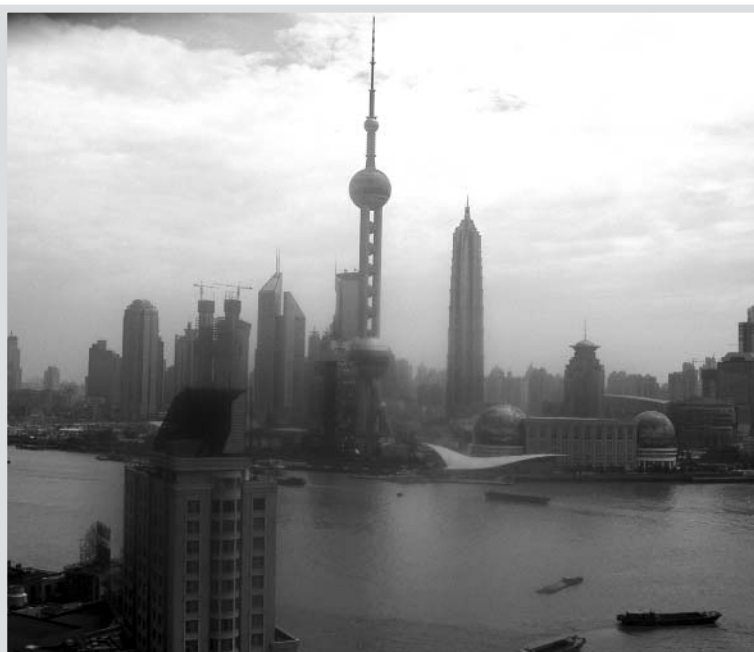
Esta es la segunda misión comercial a China organizada en lo que va de año. En las dos acciones han participado un total de 20 empresas.

Esta elevada cifra nos da cuenta del gran interés de este país para las empresas asociadas.

Para asegurar una buena preparación de entrevistas se confió su preparación al Centre de Promoció de Negocis de COPCA en China.

Esta acción forma parte del Plan de promoción internacional para empresas del sector metalúrgico organizado por UPMBALL, en colaboración con el Centre Metal·lúrgic y la Unió Empresarial Metal·lúrgica de Terrassa.

La base de la misión comercial a China ha sido la ciudad de Shanghai desde donde se han coordinado entrevistas con empresas de la zona central del país



reportaje

# Las empresas destinaron 155 millones a proyectos de acción social

ESADE ha presentado este mes de septiembre el Informe 2003 sobre acción social de la empresa en España elaborado por la Fundación Empresa y Sociedad. El informe recoge información de 91 empresas que representan a buena parte de las compañías líderes en acción social, entre las que figuran siete de las diez mayores empresas españolas. La presentación del informe ha contado con la participación del profesor de ESADE Josep Maria Lozano, director del Instituto Persona Empresa y Sociedad de ESADE, entidad promovida por la Fundación Caixa Sabadell, Francisco Abad, director general de la Fundación Empresa y

Sociedad, Josep Santacreu, consejero delegado de DKV Seguros, y Francisco Martín Frías, presidente y director general de MRW.

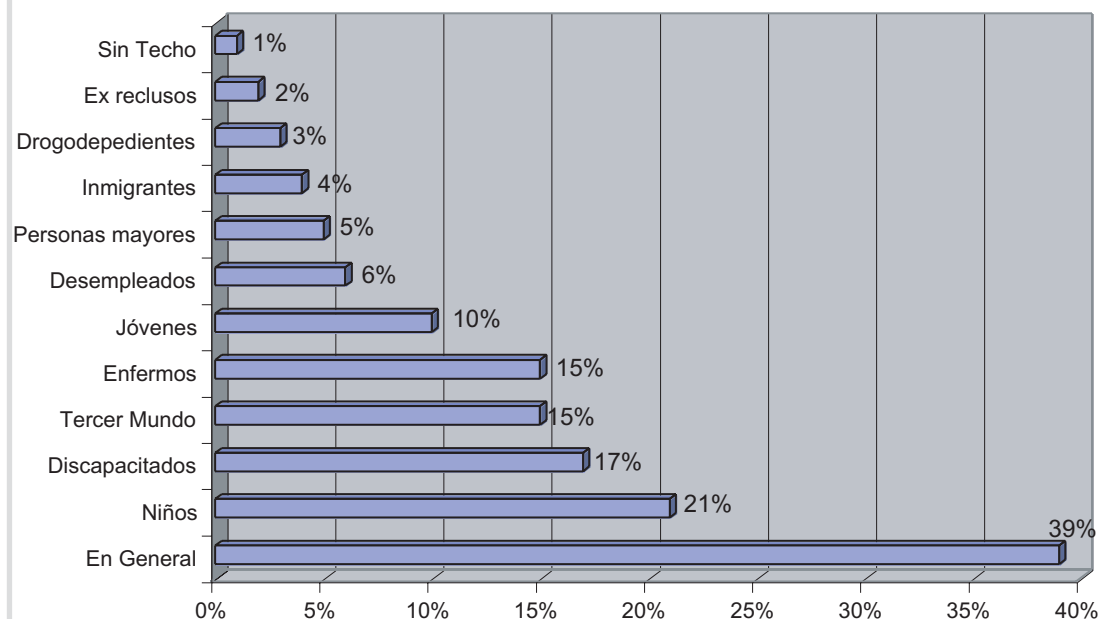
Según el Informe 2003, durante el año pasado, la inversión total de las empresas que han cuantificado los recursos que dedican a acción social, ha sido de unos 155 millones de euros. El 85% son aportaciones en dinero, el 12% de los recursos son aportaciones en especie y el 3% en tiempo de los empleados.

Para Josep María Lozano, "las prácticas de responsabilidad social se han de gestionar empresarialmente, formando parte integral del negocio, actuar bien puede reportar

beneficios no sólo económicos: de entrada, la satisfacción de los empleados y la mejora del entorno".

Según se deduce de los datos del Informe, las empresas están avanzando hacia este planteamiento más estratégico de su acción social. El 40% de las empresas que han participado están empezando a plantear proyectos enfocados a generar efectos, tanto internos (motivación de sus empleados) como externos, el 20% empieza a incorporar proyectos más cercanos al negocio como la capacidad de generar empleo o la de compra y un 12% trabaja en proyectos más estratégicos orientados a mejorar su entorno competitivo

PRINCIPALES BENEFICIARIOS





El 85% de las aportaciones realizadas por las empresas en materia de acción social son de dinero y de productos



y que tienen un desarrollo a medio plazo.

Según el director general de la Fundación Empresa y Sociedad, Francisco Abad, "apuesta por una acción social que demuestre de manera inteligente que no existe dicotomía entre lo económico y lo social, y que incorpora recursos empresariales tan valiosos como su creatividad, espíritu emprendedor, rigor, pragmatismo, tecnología, infraestructura, conocimientos o capacidad de relación."

La acción social de las empresas en España, según el informe presentado en ESADE, durante 2003 se ha caracterizado por aportar principalmente dinero y productos (el 44% son aportaciones en dinero, el 43% en productos/servicios, el 23% recursos en colaboración con los empleados y el 10% corresponde a programas de integración laboral). De los 749 proyectos sociales incluidos en el Informe, el 44 por ciento ha

recibido aportación financiera de las empresas, mientras que el 43 por ciento ha recibido aportación de productos. El 23 por ciento se han apoyado en sus empleados y, por último, el 10 por ciento ha consistido en integración laboral.

En cuanto a los sectores beneficiarios de la acción social, los más frecuentes han sido niños (21%) y personas con discapacidad, mientras que las empresas apenas dedican atención a los grupos tradicionalmente más difíciles: drogodependientes en proceso de rehabilitación (3%), ex reclusos (2%) o personas sin techo (1%).

Fundación Empresa y Sociedad, entidad no lucrativa independiente, fue constituida en junio de 1995 para promover la acción social de las empresas presentes en España. Es la entidad española reconocida como interlocutor especializado en los principales foros internacionales dedicados a promover la respon-

sabilidad y la acción social de las empresas.

El IPES fue creado en ESADE para trabajar en el campo de la ética empresarial y responsabilidad social de la empresa, voluntad fundacional de ESADE, y entre sus objetivos se encuentra favorecer el desarrollo de líneas de investigación orientadas a mejorar el conocimiento de la realidad empresarial, facilitar la innovación y potenciar el debate social ante los retos que las nuevas realidades sociales, políticas y económicas plantean a las empresas. La Fundació Caixa de Sabadell es la entidad promotora del IPES. ESADE y Harvard investigan conjuntamente sobre iniciativas sociales de las empresas gracias al acuerdo que incorpora a la red de investigación SEKN de la que forman parte nueve escuelas de negocios latinoamericanas.

**p**rofundidad

## Sant Esteve Sesrovires és una població importadora de mà d'obra



Entrevista amb Joan Galcerán, alcalde de Sant Esteve Sesrovires

### Els orígens

Els inicis del poblament a Sant Esteve Sesrovires es situen al neolític. Prop del Pou del Merli, dins del terme de Sant Esteve, hi ha restes d'un poblat envoltat d'unes quantes coves, que es podria haver format en temps dels romans o en la denominació visigòtica. Després de la invasió musulmana, no va ser fins ben entrat el s.XI que Sant Esteve tornaria a mans dels cristians.

La història medieval del municipi té el seu origen en la baronia de Castellvell de Rosanes, demarcació feudal que comprenia Castellví de Rosanes, Sant Esteve, Abrera, Martorell, Castellbisbal i Sant Andreu de la Barca. Els documents més antics que ens parlen de la parròquia de Sant Esteve són del 1082. En els segles posteriors, els drets del castell i la parròquia van anar canviant de mans.

L'any 1503, Lluís de Requesens per ordre del rei Ferran el Catòlic va fer-se amb la potestat de redimir el castell i la parròquia. El s.XV va estar marcat per unes dures condicions de vida agreujades per diverses epidèmies i períodes de

sequera. La situació va perllongar-se durant el s. XVI i ben entrat el s.XVII, quan l'any 1640 es produí la Guerra dels Segadors, amb el brutal assalt a Martorell. Durant els anys de la guerra la baronia de Castellvell fou confiscada per les Corts Catalanes.

La derrota de l'11 de setembre de 1714 va marcar l'inici d'una etapa de pèrdua progressiva d'autonomia i declivi tant econòmic com social. En arribar el s.XIX, Sant Esteve comptava amb una presència de població escassa. L'any 1861 els comtes de Sobradí i de los Vélez van vendre a Jaume Sintès i Oliver les finques territorials i jurisdiccionals de Sant Esteve i altres pobles de l'antiga jurisdicció feudal. La no acceptació del nou senyoriu va desembocar en un litigi legal. Finalment, la tasca de l'advocat Estanislau Figueres va permetre, l'any 1868, l'alliberament del domini feudal de Jaume Sintès.

L'any 1893, el ferrocarril arribà a Sant Esteve amb el Carrilet, que enllaçava Igualada pel cantó de ponent i amb Martorell pel cantó de llevant.

Tot i això, l'aïllament del municipi perdurà bastants anys, aguditzat per la manca de vies de comunicacions amb els altres municipis. L'aigua va arribar al poble l'any 1958, gràcies a una gran obra d'elevat pressupost que va permetre abastir d'aigua corrent tots els domicilis. Aquest projecte hidràulic marcà l'inici d'una època de grans canvis i avenços que s'ha anat

desenvolupant fins a configurar, en tots els sentits, el Sant Esteve actual.

### **Quina és la situació actual del municipi de Sant Esteve Sesrovires?**

Sant Esteve és a dia d'avui un municipi amb un alt grau d'equilibri a nivell industrial i social. És cert que en els últims anys hem perdut indústries importants com Valeo, una empresa que malgrat tenir beneficis s'ha hagut de traslladar a una altra zona, però hem sabut reaccionar i fins i tot les instal·lacions de Valeo han estat ocupades ja per una empresa local. Al marge d'aquesta situació, Sant Esteve acull una gran factoria de l'empresa Chupa Chups que s'ha vist reforçada amb la ubicació de la fàbrica de Smint –propietat de Chupa Chups–. A més, històricament hem destacat per les nostres caves de Canals i Nuvióles, etc. També cal recordar que el 30% de la factoria de SEAT està situada en el terme municipal de Sant Esteve i, per tant, també la sentim com a nostra.

### **Com estan ubicades sobre el municipi aquestes indústries?**

A Sant Esteve hi ha dos polígons l'Añoia i el polígon de Canestella que agrupen la majoria d'empreses del municipi. En aquest sentit, creiem que disposem d'una gran diversificació d'empreses que ens permeten ser una població importadora de mà d'obra. Ara fa unes setma-



## profundidad



nes varem inaugurar una nova factoria de Carburos Metàlics, del sector químic, que reforça aquesta diversificació de sectors implantats als polígons de Sant Esteve. En aquest sentit podem assegurar que disposem d'indústries manufactureres, tèxtils i de la confecció, indústries de la fusta i del suro, del paper, químiques, indústries d'altres productes minerals no metàl·lics, metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics, indústries de la construcció de maquinària i equips mecànics, de materials i equips elèctrics, electrònics i òptics, fabricació de materials de transport, construcció, comerç, reparació de vehicles de motor, motocicletes i ciclomotors i articles personals i d'ús domèstic. Un gran ventall d'activitats que ens permeten afirmar que tenim de tot.

A més, actualment estem fent un gran esforç per impulsar el sector hotel·ler i d'oci. El Club de Golf de Maria Bach està ja a ple rendiment, i l'hotel s'ha convertit en un referent. Fins

i tot ara estem treballant per l'ampliació del Camp de Golf en 18 forats més sense projecte residencial. D'aquesta manera tindriem un complex de 45 forats de primer nivell a Sant Esteve Sesrovires.

### Teniu algun projecte de nou polígon al municipi de Sant Esteve?

Al marge dels dos polígons que hem comentat, hi ha un altre polígon més antic en el que estem realitzant obres d'urbanització i planificant una petita ampliació. El fet és que tenim ja una alta demanda d'empreses que volen ubicar-se en aquesta zona industrial. El fet és que ara ja no tenim que invertir esforços en anar a buscar indústries.

### Quina és la clau de l'èxit dels polígons de Sant Esteve?

El municipi està molt ben comunicat per l'Autopista A7 i l'Autovia de la Nacional II. A més disposem d'estació dels Ferrocarrils de la Generalitat i connexió per autocar amb Hispano Igualadina. Des de l'Ajuntament sempre hem donat facilitats a totes les empreses i promotors dels polígons. De fet, la gestió dels polígons és pública.

A l'Ajuntament hi ha un departament que valora i analitza cada una de les actuacions. Ens encarreguem de les tramitacions i de la gestió de permisos, etc. Amb aquesta actuació el que volem és facilitar la feina dels empresaris: ells s'han de dedicar a gestionar les seves empreses, a crear llocs d'ocupació, a pagar els impostos establerts, i nosaltres des de l'administració municipal el que volem és estalviar feina administrativa, encarregar-nos de tot perquè l'empresa es concentri en la seva tasca.

Evidentment també controlem les activitats de les empreses i quan no compleixen la llei no dubtem en executar les accions que siguin necessàries.

### Quins són els reptes de futur que afronta ara des de l'Ajuntament?

Un dels principals reptes de Sant Esteve és

la reubicació de la factoria de Chupa-Chups. Aquesta empresa emblemàtica està situada en el casc urbà del poble. El fet és que ha de sortir d'aquesta zona per tal d'implantar-se en un nou terreny. És una operació complexa ja que suposa construir una nova planta, etc. Actualment estem en negociacions que permetrien a l'empresa obtenir una requalificació dels actuals terrenys com a zona residencial.

D'aquesta manera compensariem l'esforç del canvi d'ubicació. Però aquesta actuació és fonamental perquè Sant Esteve només pot créixer dins del terme del casc urbà. És la zona més adequada per acabar d'equilibrar el poble i la zona residencial de Sant Esteve.



### **I a nivell social, quines són les característiques de la població?**

Sant Esteve té un centre urbà molt residencial amb una gran activitat social. Som prop de 6.000 habitants i tenim més de 50 associacions de tot tipus. La qualitat de vida és molt alta i ara treballem per millorar tot l'apartat de serveis. Es destaca el complex esportiu municipal que ja és un referent per tota la zona. Un complex amb piscines, paddle on tots els treballadors de les empreses poden gaudir de l'esport i l'esbarjo.

D'altra banda, és cert que hem de potenciar els instituts de secundària, els col·legis i els serveis sanitaris i per tant, estem demanant a la Generalitat que actuï de forma preferent a Sant Esteve per superar aquesta situació.

També estem centrats per tal de millorar l'accés a la vivenda dels joves i per tant volem realitzar una actuació de vivenda pública pels nostres joves a preus per sota de mercat. Aquestes vivendes estan destinades als joves que superin els 5 anys de residència a la població.

En definitiva, des de l'Ajuntament treballem per buscar solucions que millorin la vida de tots els nostres habitants i per fer de Sant Esteve Sesrovires un poble de qualitat dins de la comarca del Baix Llobregat.

el **socio**

## Las empresas ahorran costes al pasar de baja a media tensión

Entrevista con Miguel Torres y Jesús Serrano socios fundadores de Mebat

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

Mebat, Montajes Eléctricos de Baja y Alta Tensión, con sede en Cornellà, celebra este año su 25 aniversario. Esta celebración coincide con el inicio de la liberalización del mercado eléctrico en España que permite a los máximos responsables de Mebat, Miguel Torres, Jesús Serrano y Jose María Sanguino, afrontar el futuro con gran optimismo. "Estamos atravesando un buen momento", asegura Miguel Torres Consejero Delegado de Mebat.

La empresa se fundó en 1978 cuando sus tres socios decidieron iniciar un nuevo proyecto empresarial conjuntamente. Los tres procedían de empresas relacionadas con el sector y fueron presentados por iniciativa de una cuarta persona quien los puso en contacto. A raíz de esos primeros encuentros se forjaría Mebat, la empresa que actualmente conocemos. Pero como en muchos otros casos, los inicios fueron duros. "Durante el primer año y medio nos dedi-



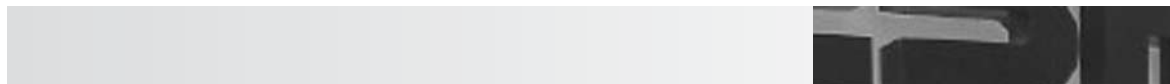
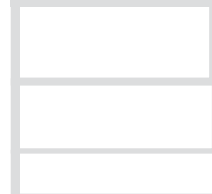
camos a instalar porteros automáticos por toda Barcelona", explica Miguel Torres "y, poco a poco, empezamos a trabajar para empresas que requerían de instalaciones eléctricas más complejas recomendados por nuestros propios amigos y también por clientes satisfechos de nuestros trabajos iniciales", añade.

Actualmente, Mebat ha consolidado una fuerte estructura con más de 40 profesionales, que les permite ofrecer un servicio global en instalaciones eléctricas, desde los proyectos más sencillos hasta la instalación de estaciones de media tensión para industrias. Este equipo humano está concentrado en su sede central de Cornellà y está formado por

ingenieros, personal administrativo y oficiales de primera y segunda categoría especializados en electricidad.

Entre sus clientes destacan grandes corporaciones como Zurich "para quienes hemos realizado toda la instalación eléctrica de su sede central en Barcelona situada en la Vía Augusta", o empresas y multinacionales con plantas industriales "para quienes desarrollamos estudios técnicos para diseñar la mejor instalación eléctrica". También trabajamos para grandes supermercados o empresas que necesitan mejorar, renovar o desarrollar su instalación eléctrica, entre las que destacan las grandes rotativas implantadas en Cataluña.

"En nuestra estrategia



comercial juega un papel importante nuestra posición de Instaladores Oficiales de grandes ingenierías con las que colaboramos muy estrechamente. Esta colaboración también nos aporta grandes clientes y es una de nuestra bazas comerciales más importantes", afirma Jesús Serrano.

**Mercado liberalizado**

La liberalización del mercado eléctrico, con especial incidencia en las empresas, abre un gran abanico de posibilidades de crecimiento para Mebat. En este sentido, el posicionamiento de sus directi-

vos es muy claro: "A raíz de la liberalización del mercado eléctrico es mucho más ventajoso para las empresas cambiar de baja tensión a media tensión con el fin de ahorrar en el precio de Kw/h". El coste de una estación de media tensión es de unos 60.000 euros que se pueden amortizar en 4 años de consumo."

En este sentido el equipo de profesionales de Mebat desarrolla un análisis del consumo de energía de cada cliente y aporta las soluciones más adecuadas: "la forma práctica que tenemos para poder analizar o estudiar el

consumo de una empresa es montar un analizador de redes con registro impreso; en 15 días podemos analizar el consumo de la factoría y realizar un informe del ahorro que tendría la empresa con la implantación de una estación de media tensión".

Esta vía les está reportando una importante fuente de negocio. De hecho, Mebat está compitiendo ya a nivel nacional principalmente en concursos de carácter público. "La competencia es muy alta ya que en este tipo de concursos se presentan compañías de toda España", asegura

## el socio



Jesús Serrano, director técnico de Mebat.

En cuanto a la liberalización del mercado eléctrico y su implicación en el consumo doméstico, Miguel Torres asegura que "todavía falta tiempo para que la liberalización afecte de pleno al mercado doméstico ya que hay muchos temas por resolver que afectan a las comunidades de vecinos, etc."

### Problemas de suministro

Por otra parte, la compañía ha seguido con interés los recientes grandes apagones que han afectado a EE.UU., Italia o Inglaterra. "Lo que ha sucedido en Italia este mes de septiembre es fruto de su alto grado de dependencia exterior en cuanto a suministro de energía eléctrica ya que el 80% de la energía eléctrica se compra fuera". Esta situación

no les ha permitido responder internamente ante un fallo en el suministro.

Este hecho, ¿se podría repetir en Cataluña?. "Efectivamente esta situación podría pasar en Cataluña", asegura Torres, "ya que la red local está prácticamente saturada y cada vez aumenta más el consumo de energía eléctrica en las industrias y en los hogares", añade Jesús Serrano.

"Cada vez más, incorporamos nuevos aparatos que consumen energía eléctrica en nuestros hogares o empresas: aire acondicionado, secadoras, microondas, lavavajillas, etc, mientras que las líneas eléctricas que nos suministran están llegando a su nivel máximo de capacidad".

El mantenimiento de las líneas y la calidad del suministro son una obligación de las compañías eléctricas propietarias de estas redes. Ante esta obviedad muchas empresas están contratando a Mebat para analizar la calidad del suministro que les ofrecen las respectivas compañías eléctricas. "Esta situación nos abre nuevas vías de negocio ya que el servicio eléctrico tiene que ser de calidad y las empresas nos están solicitando cada vez más sistemas de control sobre la calidad del servicio". En este sentido, uno de los productos que implanta Mebat es el analizador de redes que permite detectar si el servicio de la red eléctrica



de las fábricas es bueno o no y actuar en consecuencia.

### Perspectivas de futuro

Una vez consolidado su prestigio en el sector eléctrico, Mebat se plantea ahora nuevos retos. "Nuestras perspectivas nos dirigen ahora hacia el sector de la energía eólica". Un campo en plena expansión en nuestro país para el que Mebat ya está preparado para participar.

La energía eólica se está implantando con fuerza en nuestro país. En Cataluña, Navarra y Cádiz existen ya grandes parques eólicos que lideran este tipo de energía a nivel europeo. "Para que una planta de energía eólica sea rentable cada una de las palas necesitan más de 18 horas de viento al día. De lo contrario la instalación no funcionaría a pleno rendimiento". Este tipo de energía está llamada a ser la respuesta "verde" a las centrales nucleares aunque, hoy por hoy, los costes de producción son todavía superiores a la energía procedente de la fusión nuclear.

Así pues, con la gran actividad que se está concentrando en el sector de la energía, no es atrevido afirmar que el 25 aniversario de Mebat llega en uno de los momentos más dulces para esta compañía. Y para los tres socios que iniciaron este proyecto Miguel Torres, Jesús Serrano y Jose María Sanguino es una satisfacción ver cómo la compañía tiene todavía un largo recorrido por delante.





**HORNOS INDUSTRIALES PARA DIVERSOS TRATAMIENTOS HASTA 1300°C**



**VIBRADORAS PARA:**  
-DESENGRASE  
-LAVADO  
-DESBARBADO  
-PASIVADO  
-FOSFATADO  
-PULIDO  
-SECADO



**ESTUFAS ESTÁTICAS Y CONTINUAS HASTA 600°C**



**MAQUINARIA PARA EL LAVADO Y DESENGRASE DE SUPERFICIES**



**INSTALACIONES PARA EL PINTADO DE PIEZAS DIVERSAS**



**ROBOTS-MANUALES INGRÁVIDOS PARA MANIPULAR HASTA 300 Kg.**

**Fabricamos según las necesidades de cada cliente:**

- MÁQUINAS PARA TRATAR SUPERFICIES, - Lavar, - Desengrasar, - Pulir...
- HORNOS Y ESTUFAS INDUSTRIALES PARA, - Templar, - Secar, Fundir...
- INSTALACIONES DE PINTURA, - Lavado, - Fosfatado, - Pintado, - Secado...
- MANIPULADORES INGRÁVIDOS de accionamiento neumático.

Tel: 93 371 15 58  
 Fax: 93 371 14 08  
 www.bautermic.com  
 e-mail: comercial@bautermic.com



Parlem de...

## Els tractaments protocolaris

Sovint, en escriure una carta o en redactar una invitació, l'hem de dirigir a algú que ocupa un càrrec tant en una empresa com a l'Administració pública. En aquests moments és quan dubtem de com ens hi hem de dirigir; hem de dir Senyor Martínez al director de l'empresa a qui comprem les primeres matèries o hem de tractar la directora d'un organisme públic utilitzant Excel·lentíssima Senyora Roura? I què passa quan ens hem d'adreçar a un empresari anglès, per exemple? Li hem de dir Senyor Smith o Sir Robert Smith? En aquest número mirarem de donar orientacions sobre quan i com cal usar aquest tipus d'expressions que anomenem protocol·làries.

### Què són els tractaments protocol·laris?

Els tractaments protocol·laris són títols de cortesia que es donen a una persona per la seva dignitat, autoritat, càrrec o categoria social. Tot i que actualment es tendeix a reduir-ne l'ús en els textos administratius, el respecte a certs càrrecs de rellevància social i les normes administratives comunes ens han transmès un conjunt d'expressions protocol·làries que convé saber utilitzar adequadament. Considerem formes protocol·làries de tractament expressions com ara els següents exemples: Excel·lentíssim Senyor, Il·lustre Senyora o Honorable Senyor.

### Quan s'utilitzen?

Els tractaments protocol·laris s'usen en situacions formals, és a dir en una invitació personal, en un saluda, en l'encapçalament d'una carta d'agraïment, en les sol·licituds, en l'inici d'una conferència o d'un acte amb presència d'autoritats, etc.

Tot i que majoritàriament aquests tractaments només s'atorguen mentre la persona ocupa el càrrec, en alguns casos el tractament protocol·lari és vitalici. Així, a Catalunya són vitalicis els tractaments dels presidents de la Generalitat i del Parlament, dels exconsellers i dels presidents d'organismes territorials elegits per sufragi. Igualment també són vitalicis els tractaments nobiliaris i d'altres que provenen de distincions personals o acadèmiques.

Pot succeir que una persona ocupi alhora diversos càrrecs que requereixin tractaments protocol·laris diferents. En aquest cas cal utilitzar el càrrec i el tractament per raó del qual ens hi adrecem. D'altra banda, si coincideix més d'un càrrec en una persona, la tractarem amb la forma protocol·lària que indiqui un rang superior.

### Les formes de tractament

Per adreçar-se directament a una persona que mereix un tractament concret, es pot fer servir la forma de tractament completa (Molt Il·lustre Senyor), la forma abreujada

(M. Il·ltre. Sr.) o una forma genèrica (Senyor/Sr.), aquesta última aplicable en tots els casos. En la llista que incloem en aquest article podeu consultar els tractaments que s'apliquen a cada autoritat. Tingueu en compte que sovint el tractament protocol·lari d'un mateix càrrec varia segons l'Administració a què pertany.

Quan un càrrec no té un tractament concret, s'entén que correspon utilitzar el tractament general de cortesia, que en català és el de senyor/senyora, i usar vós o vostè per adreçar-s'hi. Recordem que \*don/doña no són formes pròpies del català.

### Com s'escriuen?

Els càrrecs, tant si acompanyen el nom propi de qui els ocupa com si van sols, s'escriuen amb minúscula. Per exemple: *el president de la Generalitat; l'alcaldeessa Anna Rius; el jutge Pérez; la reina d'Anglaterra.*

Ara bé, s'utilitza la majúscula en els casos en què el càrrec va precedit de la forma protocol·lària de tractament, tant si acompanya el nom propi de la persona com si no. Vegem-ne els exemples següents: *La Il·lustríssima Senyora M. Salut Codina, regidora de l'Ajuntament de Rubí; la Il·lustríssima Regidora de l'Ajuntament de Barcelona, Sra. M. Salut Codina; la Il·lma. Regidora de l'Ajuntament de Barcelona, senyora M. Salut*

*Codina; El Molt Honorable  
President de la Generalitat de  
Catalunya.*

Fixeu-vos que tant podem utilitzar una forma completa com una forma abreujada. Si s'opta per aquesta opció, cal escriure igualment cada mot amb majúscula inicial acabat amb un punt i amb un espai entre aquest signe de puntuació i la paraula següent.

En el cas de formes de tractament no catalanes, s'han d'escriure amb majúscula inicial però en cap cas van en cursiva. Exemples: Sir Robert Smith, Don Diego

Huertas, Monsieur Hulot,  
Doña Fuensanta Castillo o  
Frau Mari Braun.

A continuació us oferim una llista dels tractaments protocol·laris més usuals:

Alcalde/Alcaldessa de Madrid o Barcelona: Excel·lentíssim/a Senyor/a. Forma abreujada: Excm. Sr. Excma. Sra.

Alcalde/Alcaldessa (de qualsevol municipi de Catalunya llevat el de Barcelona):  
Il·lustríssim Senyor;  
Il·lustríssima Senyora. Forma

abreujada: Il·lm. Sr./ Im. Sr.  
Il·lma. Sra./Ima. Sra.

Conseller/Consellera de la Generalitat de Catalunya, de la Generalitat Valenciana, del Govern Balear o del Comú d'Andorra: Honorable Senyor Honorable Senyora. Forma abreujada: Hble. Sr./H. Sr. Hble. Sra./H. Sra.

President/Presidenta de la Cambra de Comerç: Excel·lentíssim Senyor / Excel·lentíssima Senyora. Forma abreujada: Excm. Sr. Excma. Sra.

**CNL de l'Hospitalet**

# Asepeyo

## Un bon número de Serveis



### CONTINGÈNCIES LABORALS

- Assistència Sanitària
- Rehabilitació i Readaptació
- Prestacions Econòmiques
- Assistència Social
- Seguretat i Higiene



### I.T. EN CONTINGÈNCIES COMUNES

- Servei Integral
- Seguiment dels processos Mèdics
- Prestacions Econòmiques
- Informació i Assessorament



### SERVEI DE PREVENCIÓ

- Seguretat en el Treball
- Higiene Industrial
- Ergonomia i Psicosociologia Aplicada
- Medicina del Treball

Assistència 24 Hores

900 151 000

<http://www.asepeyo.es>  
e-mail: [asepeyo@asepeyo.es](mailto:asepeyo@asepeyo.es)



**ASEPEYO**  
Mitja d'Accidents de Treball  
& Màntins Professionals  
de la Seguretat Social n.ºm. 101

## noticias

## Noticias de actividades y servicios de AEBALL/UPMBALL

### LA UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT CELEBRA LA ASAMBLEA ORDINARIA

La Unión Patronal Metalúrgica de L'Hospitalet y Baix Llobregat celebró el pasado día 27 de mayo la Asamblea General Ordinaria de socios. En la misma se aprobó por unanimidad el acta de la última Asamblea, la Memoria del 2002, el estado de situación y Balance correspondiente al año 2002, así como el Presupuesto del año 2003. Al finalizar la Asamblea el Presidente dirigió unas palabras a los asistentes, hablando de la situación económica del país, del sector y de las empresas. Finalizó hablando de los proyectos de la entidad y del importante crecimiento en el número de socios habido en el año 2002, que ha sido del 15 %.

### LA AEBALL/UPMBALL MEJORA EL ACUERDO ALCANZADO CON VODAFONE

La AEBALL juntamente con la UPMBALL, ha mejorado de nuevo el acuerdo que se alcanzó ahora hace más de cuatro años y que se ha prorrogado anualmente, con Airtel Móvil ahora Vodafone. Dicha mejora se aplica a todas las llamadas de Tráfico Nacional, así como a las llamadas Internacionales.

En Tráfico Nacional los descuentos van del 10 % al 35%. En las llamadas Internacionales los descuentos están entre el 22 % y el 35%. Así mismo el acuerdo contempla terminales gratuitos para los asociados y la cuota mensual opción empresa gratuita. Para beneficiarse de dicho acuerdo, las empresas asociadas deben adherirse al mismo. La adhesión es gratuita.

### COMIENZA LA PRIMERA TANDA DE CURSOS ABIERTOS DE LA UPMBALL, RELATIVOS AL 2003

Durante el mes de septiembre, se han iniciado los cursos abiertos, correspondientes a la primera tanda del año 2003. Ha empezado con 22 cursos donde han participado más de 230 alumnos de las empresas asociadas. Los cursos han sido: 18 de temas técnicos y 4 de temas administrativos, gestión, idiomas e informática. Para la siguiente tanda que dará comienzo en noviembre, hay más de 350 matrículas formalizadas. Los cursos son gratuitos y exclusivos para las empresas asociadas que apoyan el Plan Agrupado. UPMBALL, ante la demanda de formación por parte de las empresas, ha iniciado la impartición sin haber sido aprobados los planes de formación por parte de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

### LA UPMBALL PRESENTA ANTE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO, DOS PLANES DE FORMACIÓN: DE OFERTA Y DE DEMANDA

A final de julio fue publicada en el B.O.E. la convocatoria de ayudas para la Formación Continua a través de la Fundación Tripartita correspondientes al año 2003. Como en el año 98, 99, 2000, 2001 y 2002, la Unión Patronal Metalúrgica de L'Hospitalet y Baix Llobregat, presentó solicitud de financiación a través de dos Planes de Formación Continua del Metal, para sus empresas asociadas. La solicitud se presentó el 15 de septiembre.

Por parte de las empresas ha habido un gran apoyo, ya que más de 400 cumplimentaron los impresos en un tiempo muy reducido y en periodo vacacional. El Plan contempla más de 200 cursos de contenidos técnicos del metal y transversales como informática, idiomas, administración etc.

Este año como novedad se ha solicitado ayudas para cursos a distancia, así como para Técnico de grado Medio en Prevención de Riesgos Laborales. Se espera que la aprobación de los Planes se reciba antes de finalizar el año 2003.

noticias

## Noticias de socios de la AEBALL/UPMBALL

### **Block Servicios y Proyectos S.A. se traslada y amplía sus instalaciones.**

La empresa Block Servicios y Proyectos S.A., dedicada a la instrumentación y control de procesos, con sede en El Prat de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/Pau Casals 54, de la misma ciudad.

### **Pasoalto Original Media Films S.L. se traslada y amplía sus instalaciones.**

La empresa Pasoalto Original Media Films S.L., dedicada a la producción audiovisual, con sede en Barcelona, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/Sanjuanistas 7, bajos, de la misma ciudad.

### **Rimafred S.L. cambia de sede y amplía sus instalaciones.**

La empresa Rimafred S.L., dedicada a las instalaciones de frío y calor, con sede en Sant Vicenç dels Horts, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/La Pobla 29 de la misma ciudad.

### **Mecanizados Fenollosa-Industries Fenomart S.L., obtiene la certificación ISO 9001:2000**

La certificación concedida por TÜV CERT es para su centro de Barcelona C/Leiva 84-86.

### **Blau Barcelonesa d'Activitats Comercials S.A., se traslada y amplía sus instalaciones**

La empresa Blau Barcelonesa d'Activitats Comercials S.A., dedicada a la venta al mayor de aparatos y material eléctrico, con sede en El Prat de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/De les Moreres nº 119 del Polígono Industrial Estruc, de la misma ciudad.

### **Tecnolar S.L., se traslada y amplía sus instalaciones**

La empresa Tecnolar S.L., dedicada a la fabricación de cerraduras, con sede en Barcelona, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/Cobalto, 13 1ªP de l'Hospitalet de Llobregat.

### **Industrial Electrolítica Cano S.L., se traslada y amplía sus instalaciones**

La empresa Industrial Electrolítica Cano S.L., dedicada a la galvanotécnica para el sector metalúrgico, con sede en Barcelona, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/Edison 17-19 del Polígono Industrial Can Estella de Sant Esteve de Sesrovires.

### **Framatone Conectores España S.A., cambia de denominación**

La empresa Framatone Connectors España S.A., dedicada a la fabricación de conectores eléctricos, con sede en Sant Esteve de Sesrovires, C/Albert Einstein 5/7 del Polígono Industrial Sesrovires, ha cambiado su denominación, pasando a llamarse FCI CONNECTORS ESPAÑA S.A.

### **Bermi S.A., se traslada y amplía sus instalaciones**

La empresa Bermi S.A., dedicada a la venta al mayor de recambios y accesorios de automóvil y motos, con sede en l'Hospitalet de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladando las oficinas a la C/Hospital nº 141 de Barcelona y el almacén a Sant Feliu de Codines.

### **Limousine Rental S.A., se traslada y amplía sus instalaciones**

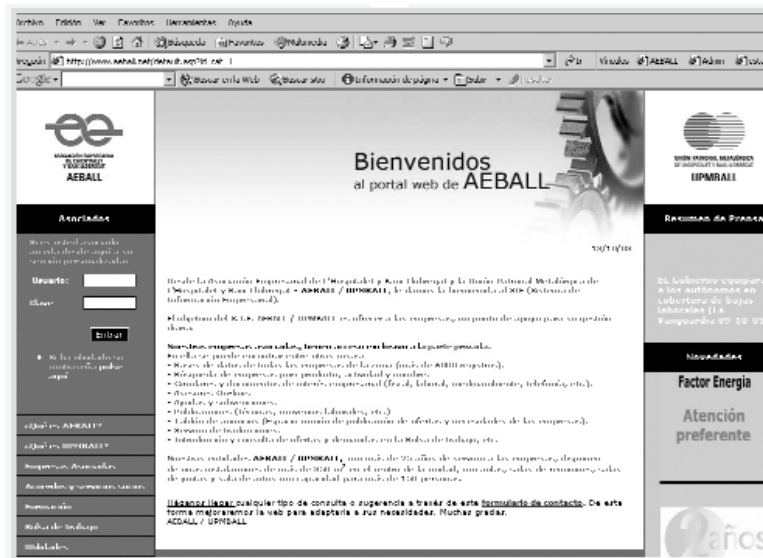
La empresa Limousine Rental S.A., dedicada al alquiler de vehículos a motor, con sede en Esplugas de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/Garrotes 10-12 Edificio Océano del Parque de Negocios "Mas Blau".

# Entre las 12 y las 13 horas se realiza el 30 % del tráfico en la web

**Bautermic**, una de las empresas que más ha apostado por Diario Empresarial, ha renovado su página web. Esta empresa especializada en fabricar por encargo todo tipo de máquinas e instalaciones para tratamientos superficiales, hornos, estufas, lavadoras, etc. pone al servicio de todas las empresas interesadas en este tipo de fabricados, su nueva web [www.bautermic.com](http://www.bautermic.com), donde podrán encontrar una amplia información sobre todos estos temas, además de poder enviar directamente sus consultas a esta empresa.

**Aeball.net** presenta este mes de octubre una gran actividad en su site. La página web supera las 130 visitas en días laborables. Desde la puesta en marcha del portal hemos acumulado ya más de 26.000 visitas y más de 400.000 páginas descargadas. Entre las 12:00 y las 13:00 horas, se realiza el 30 % del tráfico diario en la web. Asimismo ya se han descargado cerca de 3 Gb de información.

**Aeball.net** realiza desde su renovación diversas encuestas entre los asociados y usuarios del site. En el mes de septiembre destaca la encuesta realizada sobre formación. La pregunta planteada ha sido:



## ¿Qué valora más de nuestro plan de formación?

- La calidad de los cursos: 39,53 %
- La variedad de la oferta formativa: 20,93 %
- La gratuidad (subvencionados): 18,60 %
- La facilidad para acceder a los cursos: 6,98 %
- La programación a lo largo del año: 6,98 %
- Otros: 6,98 %

## ¿Qué tema es prioritario en su empresa para la vuelta de vacaciones?

- Formación: 29,17%
- Reducción de costes: 20,83%
- Productividad: 20,83%
- Exportación: 12,5 %
- Financiación: 4,17 %
- Contratación: 4,17 %
- Calidad: 4,17 %
- Otros: 4,17 %
- Inversiones: 0 %