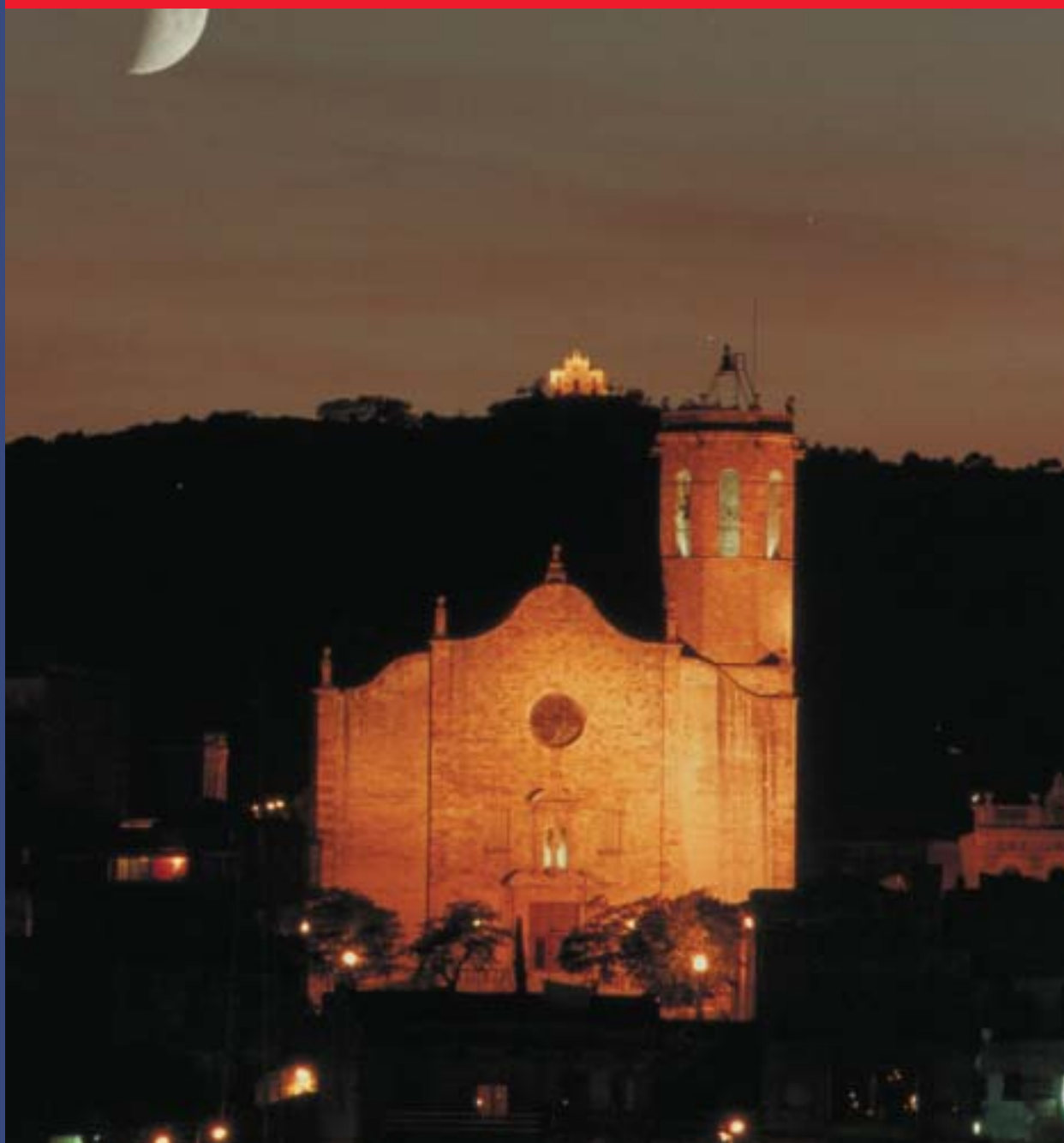


DIARIO

EMPRESARIAL

DE L'HOSPITALET Y BAJO LLOBREGAT

NUM. 41 - ENERO-FEBRERO 2003



El mercado eléctrico liberalizado

Entrevista con David García, Director General de Verlag Automobil Wirtschaft

Análisis de los contenidos de la zona privada de la nueva web de la AEBALL/UPMBALL



sumario

Editorial
Reformas y negociación colectiva 3

Informe
El mercado eléctrico liberalizado 4

En profundidad
Sant Boi del Llobregat és un municipi de caràcter hospitalari, una barreja entre poble i ciutat 8

El socio
Entrevista con David García, Director General de VAW 12

Parlem de...
Abreviacions I:
Les abreviatures 16

Reportajes
Análisis de los contenidos de la zona privada de la nueva web de la AEBALL/UPMBALL 18

Nou sistema d'informació sobre polígons del Pacte Industrial (PI) 20

Noticias
Noticias de actividades y servicios a la AEBALL 22

Noticias
Noticias de empresas asociadas a la AEBALL 23

Nº 41. ENERO-FEBRERO
Revista Bimestral. Año IX

Edita:
ASOCIACIÓN EMPRESARIAL
Y UNIÓN PATRONAL
METALÚRGICA DE
L'HOSPITALET Y BAIX
LLOBREGAT



Directora: Rosa Fiol
 Redactor Jefe: D. Bargalló
 Redacción: M^a. P. Fiol, A. Porqueras, R. Pedrosa, M. Calvet, A. García, A. Ridruejo.
 Realización: E. Rondas
 Redacción: Av. Fabregada, 93, 1^a 3^a, Dcha. 08901 L'Hospitalet
 Tel 93 337 04 50 Fax 93 337 50 15
 e-mail: aeball@aeball.net
 Tiraje: 6.000 ejemplares
 Depósito Legal: B-44.082-94
 Los artículos publicados en DIARIO EMPRESARIAL reflejan sólo la opinión de los autores
 Portada: Sant Boi del Llobregat

editorial

Reformas y negociación colectiva

Después del retroceso en el "Real Decreto de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad", se hace más evidente que la economía española necesita de instrumentos flexibilizadores en su mercado de trabajo.

Con esta flexibilización los tiempos de bonanza y crecimiento se podrían optimizar en términos de empleo y sobre todo las inevitables devaluaciones o crisis tendrían un impacto menor sobre los niveles de ocupación. Pero también favorecería el adelanto de la recuperación económica, como sucede en economías más pujantes y de mayor capacidad de adaptación al entorno, que la nuestra.

Esto debería ir acompañado de una modernización de los servicios públicos de empleo, mayor movilidad funcional y geográfica, así como la simplificación de las modalidades de contratación y la potenciación del empleo a tiempo parcial.

Ante la economía globalizada, y la ampliación de la Unión con los países del Este, España no puede dejar de acometer las reformas estructurales del mercado de trabajo, que debería implantar de forma progresiva. Una vez definido cuál debería ser el marco ideal del mercado de trabajo, nos encontramos con un nuevo año y una negociación colectiva que se inicia.

Los interlocutores sociales firmaron el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (ANC-03), que da continuidad al anterior, basado en la autonomía y participación exclusiva de empresarios y sindicatos, frenando los intentos del Gobierno por imponer otra negociación colectiva, a cambio de moderación salarial.

Este acuerdo constituye una muestra de responsabilidad y confianza de los interlocutores sociales hacia las empresas y trabajadores, al intentar paliar las consecuencias de la crisis económica.

La negociación colectiva actual es un instrumento para regular los cambios en la relaciones laborales, para dar respuesta a las diferencias entre los sectores y para abordar nuevas materias que ayuden a las empresas a ser siempre modernas, flexibles, competitivas, innovadoras y rentables. Pero la economía también necesita una estabilidad de precios y la recuperación de un mayor crecimiento, con políticas monetarias y fiscales adecuadas.

Este año 2003 se presenta lleno de retos, pero también de oportunidades. En la medida en que todos hagamos los deberes, contribuiremos a lograr el marco ideal que logre el óptimo desarrollo de nuestra economía, de nuestras empresas y de nuestro mercado de trabajo.

El mercado eléctrico liberalizado

EMILI ROUSAUD

Director General de "Factor Energía"

El sector eléctrico español es un sector nacido de la inversión privada pero, dada su condición de servicio público, se hallaba sujeto a un régimen de precios autorizados, en que el legislador anualmente, en base a una serie de criterios que aunaban el interés público, los objetivos macroeconómicos y la rentabilidad de las empresas eléctricas, determinaba los precios de venta al consumidor final.

Durante los años 80 y principios de los 90, el sector experimentó una serie de convulsiones derivadas de un fuerte endeudamiento, procedente tanto de grandes inversiones en generación, esencialmente nuclear, como del desarrollo de infraestructuras de transporte necesarias para atender los requerimientos del propio desarrollo del país. El llamado "parón nuclear", decisión tomada por el gobierno socialista próximo a las tesis "verdes" y de ciertos sectores sociales, así como los elevados tipos de interés de finales de los 80' y principios de los 90', encarecieron enormemente los gastos financieros de las eléctricas, provocándose una profunda crisis en un sector históricamente refugio para los inversores. Esta coyuntura fue campo

abonado para que se produjeran concentraciones empresariales, bajo un objetivo de ganar masa crítica que aportase solidez financiera a las empresas del sector.

Es muy destacable en Catalunya el papel desarrollado por la empresa, a la sazón pública, ENDESA, que absorbió a las empresas locales FECSA e Hidroeléctrica del Empordà, y que, junto a la pública ENHER, le llevó a convertirse en un operador casi único en el territorio catalán. ENDESA no fue ajena al proceso privatizador, al albur de la CEE, iniciado por el gobierno socialista y finalizado con notable éxito por el gobierno popular, adquiriendo la condición de empresa privada tras diversas Ofertas Públicas de Venta de acciones (O.P.V.).

PROCESO DE PRIVATIZACIÓN

Este proceso de concentración-privatización conllevó que a mediados de los 90', España contase con únicamente cuatro grandes compañías eléctricas, resultantes del proceso de concentración mencionado y el sector eléctrico tuviera una estructura claramente oligopolista.

En 1997 el Ministerio de Industria, cuyo titular era a la sazón Joan Piqué, promulga una ley de liberalización del sector cuya finalidad última es intro-

ducir competencia; para ello, se liberalizan las actividades de generación y comercialización, estableciéndose un calendario de liberalización de los consumidores en base a sus características de consumo eléctrico que finalizaba en el 2007; asimismo, la actividad de transporte y distribución física de la electricidad, obtiene un "status" legal de monopolio natural y, por tanto, queda sometida a un régimen de precios autorizados: la tarifa eléctrica que anualmente establece los peajes para el transporte y distribución de la electricidad y los precios para los consumidores que, por sus características de consumo eléctrico, no acceden a la condición de liberalizados. El 24 de junio del 2000, el gobierno promulga el R.D. 6/2000 en el que se establecen una serie de medidas urgentes para la liberalización del sector eléctrico cuyo hecho más destacado es el adelantamiento de la fecha de liberalización total del mercado a 1 de enero de 2003.

LOS AGENTES

La Ley 54/97 de Liberalización del Mercado Eléctrico establece y describe los distintos agentes y sus funciones dentro del marco jurídico que configura el mercado eléctrico. Dichos Agentes son los siguientes:
Agente Generador: son las

empresas titulares de las centrales de producción eléctrica. Legalmente se establece que la totalidad de la producción eléctrica sea negociada en el mercado eléctrico.

Agente Transportista/Distribuidor: son las empresas titulares de la red de transporte eléctrico. Es, como hemos indicado, una actividad reglada por motivos obvios de inversión (no sería lógico recablear todo el territorio).

Agente Comercializador: son las empresas autorizadas por parte del Ministerio de Economía para desempeñar la función de adquirir la electricidad en el mercado libre y venderla al cliente final. La ley reconoce al comercializador la función de defender los intereses y derechos de sus clientes ante el agente distribuidor (Ej. Problemas en la calidad de suministro).

Desde una óptica genérica podríamos decir que el GENERADOR es el FABRICANTE del producto, el DISTRIBUIDOR es el TRANSPORTISTA y el COMERCIALIZADOR es el PUNTO DE VENTA.

La diferenciación de las distintas actividades obedece, según la propia exposición de motivos que se hace en el redactado de la Ley 54/97, a la búsqueda de una mayor eficiencia en el sistema eléctrico.

Asimismo la propia Ley establece que las actividades deben ser desarrolladas por personas jurídicas distintas, aunque ello no es óbice para que puedan ser integradas en estructuras holding; de hecho, las grandes eléctricas españolas han llevado a cabo un proceso de segregación de actividades con la

finalidad de acomodarse a la Ley vigente, así a modo de ejemplo tenemos:

Agente Generador:
ENDESA GENERACIÓN
Agente Distribuidor:
FECSA – ENDESA
Agente Comercializador:
ENDESA ENERGÍA

EL MERCADO ELÉCTRICO

La Ley crea dos Agentes específicos para gestionar y tutelar el correcto funcionamiento del mercado eléctrico:

Operador del Sistema: es una función que recae sobre Red Eléctrica Española, su función es velar porque todos los territorios del estado a diversos niveles tengan suficiente suministro para cubrir sus necesidades.

Operador del Mercado: se crea una empresa semi-pública llamada Operador del Mercado Eléctrico (OMEL), cuya función es gestionar los intercambios económicos entre los diversos agentes.

La Oferta en el mercado eléctrico la constituyen los GENERADORES que individualmente ofrecen a un precio determinado la electricidad producida en sus instalaciones.

La Demanda en el mercado la constituyen los COMERCIALIZADORES que ofertan la compra de electricidad hora a hora a un precio determinado y por el conjunto de sus clientes.

El Operador del Mercado gestiona la casación de demanda y

oferta bajo un criterio de eficiencia, establecida una demanda horaria determinada como resultado de la agregación de la demanda de los distintos COMERCIALIZADORES, ésta va cubriéndose en base a la oferta más económica de los distintos GENERADORES, de manera que, en teoría, las tecnologías de producción eléctrica más eficientes (económicas) son las primeras en acceder a la casación, así el orden teórico de casación por tecnología sería: centrales hidroeléctricas, centrales nucleares, centrales térmicas de gas, centrales térmicas de fuel, centrales térmicas de carbón, etc...

El PRECIO DE CASACIÓN es, de hecho, el de la última central eléctrica necesaria para cubrir la demanda. A este

PRECIO DE CASACIÓN vende su producción la totalidad de GENERADORES que han casado, con independencia de que su oferta económica fuera inferior, y la totalidad de COMERCIALIZADORES que han casado, con independencia de que su oferta económica fuera superior.

AL MERCADO ELÉCTRICO SE LE HACEN DOS CRÍTICAS

La primera tiene que ver con su estructura: dos agentes ENDESA e IBERDROLA controlan el 70% de la producción eléctrica y, esta falta de atomización, es campo abonado para que puedan darse concertaciones de precio sumamente lesivas para la libre competencia. Así en

“Dos agentes controlan el 70% de la producción”



noviembre del 2002 el Tribunal de Defensa de la Competencia a instancias de la Comisión Nacional de Energía, abrió expediente sancionador a las dos eléctricas citadas al considerar probado que se llevó a cabo una política de concertación de precios en el mes de noviembre de 2001.

La segunda crítica tiene que ver con el proceso de casación en el mercado: al determinar el precio la última central eléctrica requerida para cubrir la demanda, ciertas tecnologías resultan sobre-retribuidas, máxime teniendo en cuenta que los costes de producción en determinadas centrales son muy bajos y éstas son, en muchos casos, inversiones amortizadas: muchas de las centrales hidroeléctricas vieron

la luz durante el régimen franquista y las centrales nucleares han visto prorrogada su vida útil por el gobierno llevando a cabo inversiones de modernización que no son excesivamente relevantes. Se está abogando por un sistema de casación en base al precio medio ponderado de los oferentes a fin de que el precio de casación no sea tan sensible a la salida de centrales del sistema (Ej: paradas de centrales nucleares por recarga de combustible) y no se sobre-retribuyan tecnologías de por sí muy económicas.

EL CONSUMIDOR

La liberalización en el sector eléctrico sobre todo redundó en beneficio del consumidor

final, al poder éste obtener precios distintos de diversos COMERCIALIZADORES y poder ejercer su derecho a decidir.

Sin embargo, ello requiere que el CONSUMIDOR entienda e internalice que es un CLIENTE y no un ABONADO, es decir que a diferencia de éste, el CLIENTE tiene alternativas y capacidad de decisión, porque donde un ABONADO aceptaba, un CLIENTE decide y ésta es una diferencia crucial.

Desde enero del 2003 todos los consumidores, pero especialmente las PYMEs, tienen derecho a elegir suministrador. En el informe de OMEL del pasado mes de diciembre se relacionan las principales comercializadoras eléctricas, el ranking es el siguiente:

- 1-IBERDROLA
- 2-ENDESA
- 3-UNIÓN FENOSA
- 4-HIDROCANTÁBRICO
- 5-GAS NATURAL
- 6-ELECTRICITÉ DE FRANCE (EDF)
- 7-FACTOR ENERGIA
- 8-OTROS (cuota inferior al 1%).

La PYME puede como mínimo escoger entre seis suministradores eléctricos, dejando a un lado EDF que, debido a los criterios de reciprocidad establecidos muy acertadamente en la ley española, únicamente puede suministrar electricidad a Grandes Consumidores (mayores de 7 GWh), dado que éste es el segmento liberalizado en el mercado francés.

La gran queja histórica de las PYMEs ha sido su imposibilidad

de disfrutar de las ventajas en precio de las Grandes Empresas; pues bien, la liberalización del mercado les abre la puerta para salir de un esquema tarifario propio de un mercado regulado, y pactar precios inferiores con las distintas compañías eléctricas.

Si la liberalización no arranca con fuerza en el segmento de PYMEs, éstas perderán el tren de la competitividad, porque los requerimientos del mercado global en que vivimos inmersos, requiere de una auténtica orientación a la excelencia y, al margen de que la electricidad sea o no un coste estratégico en la empresa, perder la oportunidad de reducir un coste que requiere un esfuerzo mínimo de tiempo y recursos no supone más, en mi opinión, que una falta de orientación a la excelencia en la gestión.

FACTOR ENERGÍA

FACTOR ENERGIA, S.A. fue la primera comercializadora eléctrica independiente (no preexistente ni vinculada a multinacionales del sector) en obtener en 1999 la licencia por parte del Ministerio de Industria.

En el año 2000, tras la entrada del grupo constructor egarense COPCISA, la compañía inicia su despegue definitivo en el sector eléctrico.

En enero del año 2003, se ha llegado a un acuerdo con el Grupo de Compras de Energía, grupo que integra a seis asociaciones empresariales adscritas a FOMENTO, para ofrecer una alternativa más económica

en la contratación de electricidad a las empresas asociadas.

El convenio establece unas ofertas de descuento sobre tarifa que, a día de hoy, son las más atractivas del mercado, y establece de una forma fácil la sistemática para que la empresa cambie de suministrador eléctrico.

El paso a mercado libre en la sistemática establecida por el Grupo de Compras de Energía y FACTOR ENERGIA, requiere únicamente:

- La firma de un contrato de suministro eléctrico (pre-firmado por FACTOR ENERGIA).

- No requiere realizar cambios de contador ni en las instalaciones eléctricas.

- Requiere que se adjunte al contrato la última factura eléctrica.

- Desde febrero de 2002 y con carácter retroactivo, por exigencias de la distribuidora ENDESA, se requiere la firma de una carta modelo dirigida a la distribuidora así como una fotocopia del DNI del firmante y, en su caso, fotocopia de los poderes de la sociedad.

Les querría hacer dos reflexiones para finalizar el presente artículo:

1ª Aunque la distribuidora eléctrica, por su falta de cultura de libre mercado, ponga trabas al inicio del proceso de liberalización, es importante mantenerse firmes para acceder al mercado libre cuanto antes, porque cada mes que pase en que la PYME se encuentre a tarifa eléctrica, está soportando un sobre-coste no recuperable.

2ª La atractiva propuesta de

precios que realiza FACTOR ENERGIA a los asociados, se fundamenta en una coyuntura especialmente favorable del mercado eléctrico debido a la gran cantidad de reservas hídricas de producible eléctrico, por la elevada pluviosidad de los últimos meses, que permiten a FACTOR ENERGIA establecer acuerdos de precio fijo con generadores para respaldar la propuesta. Sin embargo, el entorno actual puede cambiar en pocos meses y las ofertas de descuento ser, consecuentemente, menos atractivas.

en profundidad

“Sant Boi de Llobregat és un municipi de caràcter hospitalari, una barreja entre poble i ciutat”



Montserrat Gibert
Alcaldeessa de Sant Boi

Sant Boi ha superat molts reptes en els últims anys. Però ara afronta el futur amb la necessitat d'assolir millors comunicacions internes i externes, apostar per l'arribada de facultats universitàries i per la necessitat de construir equipaments potents i referents a la comarca. Totes aquestes fites amb la voluntat de mantenir l'equilibri entre poble i ciutat.

¿Cóm definiria el "caràcter" de Sant Boi de Llobregat? Amb una sola paraula: "hospitalari", una barreja de poble i ciutat.

La ciutat està rodejada d'altres grans concentracions urbanes com Cornellà, Gavà... quin hauria de ser el model de relació entre totes elles? Fer un treball comú per definir les línies de futur i col·laboració estreta per la gestió d'infraestructures i serveis comuns. El nostre objectiu és conservar també tot el patrimoni natural i esgotar el potencial industrial i de serveis. Una altra línia d'actuació és plantejar a fons la rehabilitació d'habitatges.

Així doncs, quins són els reptes que ha d'afrontar Sant Boi com a municipi?

Tenir bones comunicacions internes i exteriors, apostar per les facultats universitàries, construir equipaments potents i referents de la comarca. Volem potenciar el turisme lligat a la cultura i patrimoni natural.

Parlem de turisme i universitats, però quin terreny ocupa en la seva estratègia actualment la



UN MOMENT DE
LES FESTES
LOCALS

**situació industrial i
empresarial?**

Actualment s'està desenvolupant un dels parcs logístics més importants de la comarca, Prologis, en el qual ja funcionen algunes empreses. A més tenim altres polígons, que funcionen des de fa temps, el Fonollar Nord i Sud, Salines, Sales, Can Calderon i Abat Oli-ba.

**I quins són els avantatges
que ofereix Sant Boi per a
les empreses?**

Bons polígons industrials, bones comunicacions i serveis logístics avançats.

Parlem ara de ciutadans:

**Quins són els avantatges per
a ells?**

Sant Boi és sense cap mena de

dubtes un poble tranquil alho-
ra una ciutat amb serveis amb
una gran ambient de col·lecti-
vitat. Altres avantages clares
són la seva proximitat amb
Barcelona, de la platja i la
muntanya.

**Com valora les funcions de
les associacions empresarials
i que els hi demanaria per a
millorar?**

Més connexió amb la ciutat.
Més demanda de la formació
que necessiten.

**Es temps d'eleccions i es
torna a presentar a l'alcaldia.
Quins punts ha descrit en el
seu programa electoral?**

Entre els meus objectius prin-
cipals es troba acabar la reha-
bilitació del Nucli Antic;
desenvolupar la zona de lleure

de l'Oasis; continuar els programes de desenvolupament econòmic de la ciutat; potenciar el comerç urbà; continuar el Pla d'aparcaments encetat; preservació del medi ambient; acabar la xarxa d'equipaments esportius; desenvolupar el plantejament de la zona de la caserna militar i Fecsa-Endesa; demanar al Ministerio de Fomento l'inici de la nova carretera que ens permetria la connexió més fluida i racional amb l'exterior; que mentre no s'efectui el desplegament dels Mossos d'Esquadra tinguem la

dotació de la Policia Nacional que ens pertoca, continuar les campanyes pel civisme. És un treball continu.

L'AGENDA 21

"L'Agenda 21 és el document o agenda del municipi a on, entre tots, apuntem quins són els principals compromisos i quines són les accions que cal fer en els primers anys del segle XXI per encaminar-nos a un futur més respectuós amb el medi ambient, econòmicament més equilibrat i amb més solidaritat i justícia social. A l'e-

"Aquest any continuarem amb el pla de parkings encetat"

quilibrí d'aquests factors se l'anomena *sostenibilitat*".

L'Agenda 21 es fa, no només a Sant Boi, sinó a molts pobles i ciutats del món preocupats per corregir la dinàmica actual que està portant cap a un futur insostenible.

Així doncs, l'Agenda 21 és un pla amb les seves línies estratègiques, programes i accions, orientat a garantir una solució per a les nostres necessitats actuals sense posar en perill la capacitat de les generacions futures de satisfer les seves pròpies necessitats.

QUÈ S'HA FET FINS ARA?

Durant els anys 1999/2000 vam estar analitzant en quin

FESTES DE LA
PURÍSSIMA



punt es trobava el nostre medi ambient, el nostre entorn, i quines accions calia dur a terme. A aquest respecte es van anotar a l'Agenda 105 accions que van sorgir de la reflexió feta amb la participació d'entitats, associacions, professionals, institucions, agricultors, empresaris i ciutadans i ciutadanes.

El resultat d'aquest primer procés és un Pla d'acció ambiental, aprovat pel Ple municipal al setembre de l'any 2000, i que ja s'està posant en marxa. El balanç fet després del primer any d'execució del Pla ha estat molt positiu: prop d'un 40% de compliment.

L'any 2001 s'han analitzat i

s'han fet propostes respecte a les necessitats de l'àmbit social i econòmic que, en just equilibri amb els aspectes mediambientals, hauran de tenir el seu lloc a l'Agenda 21.

Participar vol dir prendre part. En el cas de les Agendes 21 locals la participació ciutadana és prioritària ja que cal comptar amb el suport social necessari per poder definir i desenvolupar les polítiques municipals dirigides a assolir un municipi sostenible.

La participació ciutadana s'estructura mitjançant un Fòrum on tothom està convidat: polítics/ques, tècnics/ques, entitats, associacions, ciutadans/es

no organitzats, etc. Es tracta de recollir la percepció, la visió i la vivència que tenen els ciutadans/es de la realitat del municipi.

Els participants es reuneixen en taules de debat fins arribar a elaborar una diagnosi de l'estat del municipi en el que respecta als temes mediambientals, socials i econòmics.

D'aquesta manera, en base a la diagnosi, tècnics i participants defineixen línies estratègiques, programes i accions per construir un futur més sostenible.

El resultat final serà la redacció final de l'Agenda 21 de Sant Boi de Llobregat : un Pla d'Acció Local pels propers 10 anys.

Asepeyo

Un bon número de Serveis



CONTINGÈNCIES LABORALS

- Assistència Sanitària
- Rehabilitació i Readaptació
- Prestacions Econòmiques
- Assistència Social
- Medicina Preventiva
- 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



ASEPEYO
Mínim d'Accidents de Treball
i Malalties Professionals
de la Seguretat Social núm. 151

“El servicio postventa es la clave para satisfacer las nuevas exigencias del mercado”



DAVID GARCÍA MARTÍNEZ
Director General VAW

Verlag Automobil Wirtschaft –conocida también como VAW– es una empresa especializada en ofrecer un servicio completo de documentación técnica a cualquier ramo de la industria, especialmente al de automoción. Este servicio abarca la elaboración de diferentes tipos de manuales, el desarrollo de software, la realización de ilustraciones en 2D y 3D, y la traducción técnica en múltiples idiomas.

VAW es una compañía especializada en la elaboración de documentación técnica y manuales de usuario. Gracias a su equipo de ingenieros y especialistas en diseño y comunicación, VAW elabora, a partir del estudio del producto, todo un conjunto de manuales (uso, mantenimiento, reparación, etc.), ilustraciones técnicas en 2D y 3D, soluciones multimedia, y por supuesto traducción técnica de sus productos a más de 20 idiomas. El proceso de elaboración de esta documentación puede ser muy complejo. Una de sus especialidades son los manuales de mantenimiento y usuario del sector de automoción. Esta especialización le ha llevado a convertirse en una compañía de servicios líder en este sector, trabajando para las principales marcas como Seat, Audi, Volkswagen, Skoda, Volvo, Kia, Mercedes, etc.

VAW EN ESPAÑA

VAW es, desde el pasado año, la filial en España de Verlag Automobil Wirtschaft GmbH, una compañía surgida en Alemania a finales de los años 40 y especializada en la edición y realización de documentación técnica. La empresa española está dirigida por David García

Martínez, un ingeniero con una visión empresarial encomiable que ha conectado rápidamente con los máximos responsables de la compañía en Alemania. "En 2001 impulsamos la creación de la filial en España de esta compañía. Hasta Enero de 2002 funcionábamos como una sucursal alemana. Ahora, tras la creación de la sociedad española, tenemos más autonomía en el trato con los clientes, al tiempo que seguimos importando el know-how de todo el grupo", explica David García.

EL PRAT DEL LLOBREGAT

Desde ese momento, la compañía española, ubicada en El Prat del Llobregat, ha experimentado un crecimiento muy destacado hasta consolidar un equipo de más de 40 personas. Son

especialistas que invierten su tiempo en elaborar los documentos técnicos, ilustraciones y traducciones técnicas de mayor calidad del mercado. Un mercado que se adivina de una gran magnitud si se cumplen las previsiones de su director general: "Cualquier empresa que produzca necesita de nuestros servicios ya que, por ley, todo producto debe incorporar un manual de usuario en el idioma local. Igualmente, no debemos olvidar que cada vez más, la calidad de los manuales será un factor clave para la decisión de compra, especialmente a la hora de adquirir grandes máquinas industriales y técnicas".

La clave del crecimiento de esta compañía radica en el impulso que recibirá a corto plazo el concepto de servicio

"Un buen manual es ya un factor clave para la venta"

postventa. Hasta la fecha, "tanto los usuarios como los empresarios no le daban importancia al valor añadido que un servicio postventa adecuado aporta al producto. Pero

esta tendencia está cambiando, principalmente cuando hablamos del sector industrial, donde las compañías adquieren maquinarias de alto precio y un buen manual de usuario o de mantenimiento se convierte en factor clave para la decisión de compra". "Los empresarios deben entender que los productos han de ir acompañados de un buen servicio postventa, empezando por los manuales de usuario".

Esta tendencia también se empieza a detectar en el consumidor final que, en el momento de comprar, por ejemplo, un teléfono móvil para conectarse a Internet, espera encontrar un buen manual de usuario, sencillo y claro, que le permita estar operativo desde el primer momento.

Para ello será necesario el uso de ilustraciones en 2D y 3D cuidadosamente diseñadas y elaboradas, junto con una redacción acorde a un flujo de información lógicamente estructurado. De igual manera, una traducción técnica fiel al



sentido y concepto del producto, y no a las palabras, garantizará la correcta transmisión de la información en cualquier idioma y cultura. La opinión de algunos usuarios, en este sentido, refleja que todavía no se ha alcanzado un nivel de calidad adecuado en este tipo de manuales.

Por eso, el camino de VAW en nuestro país y también a nivel internacional, se prevé espléndido si se cumplen sus expectativas.

En este momento, la compañía está especializada en el sector de la automoción, con un 50% de su cifra de facturación, trabajando para compañías como el consorcio VW. Construcción y maquinaria suponen el 20%, herramientas el 10%, medicina el 8% y sector militar el 6%.

David García aceptó la apuesta de VAW "porque me entusiasma el sector del automóvil". Licenciado en Ingeniería Industrial por la UPC, dirige la compañía desde hace dos años con el objetivo de crear una estructura sólida que le permita ampliar los mercados de la empresa tanto a nivel nacional como internacional. Desde la sede en El Prat, es responsable también de la expansión internacional de todo el grupo, que actualmente cuenta con siete oficinas repartidas por todo el mundo.

Para este 2003 el objetivo es muy claro: "Consolidar la

nueva estructura iniciada en 2002 para afrontar un crecimiento en todos los sentidos". "Esta estrategia implica una optimización de los costes en los procesos productivos de la compañía y alcanzar un estándar de calidad igual o superior al establecido en Alemania, pero con precios más competitivos".

AMPLIA GAMA DE SERVICIOS

David García no pierde de vista cuál es el *core business* de la empresa que dirige, pero motivado por las demandas de sus clientes, ha tenido que ampliar la gama de sus servicios hasta ofrecer un producto integral.

"Nuestro negocio se inició con la prestación de servicios de literatura técnica. Posteriormente incor-

poramos un servicio de ilustraciones para el que contamos con un equipo de muy alto nivel, formado en la única universidad europea con una licenciatura en esta disciplina,

ubicada en Inglaterra. En este punto y por razones de mercado, tenemos que traducir y adaptar a otros idiomas los manuales y documentos técnicos que hemos elaborado. En esta fase entra en juego un equipo de traductores nativos y españoles, coordinados por cuatro responsables de traducciones, que

junto con un Project Manager, garantizan el estándar de calidad que esta empresa se exige. Finalmente, elaboramos el diseño del soporte, tanto en papel como en sistema digital (CD, etc.), y se entrega al cliente. Actualmente, nuestro negocio da un paso más hacia la formación, ya que una vez entregado el manual, los clientes nos solicitan que formemos a sus usuarios. En este último año hemos desarrollado, creo que con gran éxito, una nueva área de desarrollo de software y diagnóstico que nos permite ofrecer soluciones muy diversas en los ámbitos de electricidad y electrónica a nuestros clientes".

Un ejemplo de su trabajo puede ser el manual de reparación de un nuevo vehículo. VAW recibe en sus instalaciones un modelo del nuevo automóvil con el encargo de realizar el conjunto de manuales de reparación para toda la red de talleres de esa marca.

A partir del vehículo, los técnicos de VAW analizan, desmontan y fotografían cada una de las piezas del mismo para elaborar, por ejemplo, el manual de reparación del motor.

Paralelamente, el equipo de ilustración elabora dibujos descriptivos de gran calidad visual y capacidad de comunicación, que formarán parte del manual. Y por último, los ingenieros incorporan las explicaciones técnicas necesarias para la creación de un conjunto de alto contenido técnico, pero con una capacidad de comunicación clara y directa. Una vez

"Cualquier empresa que produzca necesita de nuestros servicios"

finalizado, se diseña y entrega al cliente en formato digital y/o impreso con el objetivo que sea distribuido y aprobado oficialmente por la compañía de automoción para la distribución en toda su red de talleres.

En pocas palabras, este es un ejemplo del servicio que ofrece VAW y que se puede extender a cualquier sector de la industria: automovilístico, aeronáutico, petroquímico, eléctrico y electrónico, médico, construcción, maquinaria, cadenas de montaje, etc...

CRECIMIENTO ORDENADO

Por ello, VAW ha tenido que ir creciendo de forma estructu-

rada y sostenida "teniendo como reto, este último año, incorporar nueva gente al equipo de la compañía. En este sentido, la filosofía de la empresa aboga por un trabajo de forma agrupada y por compartir responsabilidades". Con esta fórmula, David García y todo su equipo han conseguido que la empresa reciba el premio Delta a la mejor iniciativa empresarial del año 2002 en el apartado de "Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación" otor-

gado por los Ayuntamientos de Castelldefels, Gavà, Viladecans y El Prat.

Un gran inicio para una empresa con futuro, ligada a la toma de conciencia por parte de los fabricantes, "que todos sus productos deben incorporar un buen servicio postventa, que empieza por ofrecer un buen manual de usuario".

"VAW ha crecido de una forma equilibrada y sostenida"

Más información en: www.vaw.es



Abreviacions I: Les abreviatures

EVA RODRÍGUEZ - CNL de L'Hospitalet

Les abreviacions són representacions abreujades de mots o de denominacions més o menys complexes. Aquestes formes tenen una gran vitalitat i per això us presentem un seguit de criteris sobre com es formen i com s'utilitzen, així com una llista de les abreviacions més freqüents. Abans d'entrar en matèria, cal distingir entre: abreviatures (pl., pàg.), sigles i acrònims (UNESCO, DNI), i símbols (kg, %). En aquest article ens centrarem en les abreviatures, i us presentarem la resta en articles posteriors.

La funció de les abreviatures, com de qualsevol abreviació en general, és reduir una paraula o un sintagma al mínim intel·ligible per una qüestió d'economia d'espai. L'abreujament només afecta l'escriptura, ja que les abreviatures es llegeixen tal com pronunciem el mot que representen. Així, escrivim *c/* però llegim carrer. Cal tenir en compte de no abusar de les abreviatures, i és recomanable no fer-les servir a l'interior d'un text, ja que sempre és molt més clar i més llegible el mot o el sintagma sencer que l'abreviatura.

Dels exemples següents, no és gens aconsellable fer servir el segon:

L'ajudant de l'alcalde farà vacances a l'abril.

** L'ajud. de l'alc. farà vacances a l'abr.*

Tot i així, hi ha unes quantes abreviatures que poden aparèixer en tota mena de textos i que tenen una llarga tradició, i que sí que són admissibles: p. ex. per per exemple, etc. per etcètera, s. per segle, p. o pàg. per pàgina.

Les abreviatures només s'han de fer servir si l'abreviatura ocupa menys espai que el nom sencer i si són la solució a un problema d'espai. Així, no té cap sentit abreujar obra per obr., perquè no estalviem cap espai i l'únic que fem és dificultar la lectura.

COM ES FORMEN LES ABREVIATURES

Les abreviatures es formen suprimint lletres internes o finals i es marquen amb un punt o una barra. Hi ha abreviatures simples (aprox. per aproximadament) i compostes (dir. gral. per director general). Tot i que hi ha diccionaris i llistes de les abreviatures més comunes, qualsevol mot es pot abreujar seguint els criteris que us presentem a continuació:

Abreujament per suspensió:

Les abreviatures per suspensió es formen suprimint la part final del mot (secr. per secretari/ària). Es pot fer l'escurçament deixant només la lletra inicial de la paraula (n. per nota o h. per habitant) o es pot suprimir el final del mot des-

prés de l'última consonant que hi ha abans de la primera vocal de cada síl·laba (esp. per especialment o constr. per construcció).

Abreujament per contracció:

En les abreviatures per contracció, la part suprimida correspon a l'interior del mot (nre. per nombre o fra. per factura). Pel que fa a les lletres inicials, se sol tallar abans d'una vocal, generalment de la primera (Sr. per senyor).

Per al final es manté l'última síl·laba, les dues últimes síl·labes, l'última lletra o les últimes lletres (gral. per general, admndora. per administradora, Dr. per doctor o nre. per nombre).

Hi ha un altre tipus d'abreviatures que afegixen alguna lletra de l'interior del mot, com ara ltda. per limitada o dc. per dimecres.

PUNT O BARRA?

Algunes abreviatures es poden escriure amb un punt o bé amb una barra, però no amb tots dos signes a la vegada. Així, podem escriure *c.* o *c/*, però no ** c/.* per carrer. També cal tenir en compte que si es fa servir la barra inclinada no s'escriu el punt, encara que una part de l'abreviatura el dugui quan s'escriu sola (fra. porta un punt, però no l'escrivim en l'abreviatura *m/fra*, la meva factura, perquè ja hi ha una barra).

MAJÚSCULES O MINÚSCULES?

Les abreviatures s'escriuen amb majúscula o minúscula segons com s'escriuria la inicial de la paraula o el mot que abreugen. A principi de línia, per exemple, una abreviatura aniria amb majúscula, però no dins d'una frase:

Tel. d'informació: 977...

El tel. d'informació és el 977...

Les formes abreujades de tractament i de designació genèrica de persones, i les formes abreujades de noms propis s'escriuen sempre amb majúscula inicial:

*de St. Antoni de sant Antoni.
la Dra. M. Valls la doctora
Maria Valls.
la Sra. Neus la senyora Neus.*

PLURAL

Es pot fer el plural d'una abreviatura només en els casos en què la part final del mot figura en l'abreviatura (en l'abreviatura rbla. figura la part final del mot rambla, i per tant en podem fer el plural, tenint en compte que, a l'hora de fer el plural s'apliquen les normes de modificació de lletres generals: rambla/rambles, rbla./rbles.). Les abreviatures en què no consta la part final del mot no tenen plural i resten invariables (tel. serveix d'abreviatura per a telèfon i per a telèfons, i no és correcte fer servir tels.).

ELS NUMERALS ORDINALS

Quan van en singular, els ordinals abreujats s'escriuen amb la xifra seguida de l'última lletra del mot desplegat i posarhi el punt és optatiu:

1r 1r. primer
2n 2n. segon
2a 2a. segona

També es poden escriure amb la lletra volada i amb un punt després de la xifra, tot i que és menys recomanable:

2.n segon
3.r tercer

Si heu de fer servir els ordinals abreujats en plural, heu d'escriure el nombre seguit de les dues últimes lletres de la paraula sencera:

1rs 1rs. primers
1es 1es. primeres

Finalment, us presentem un quadre amb les abreviatures més freqüents. I no us perdeu els propers números de la Revista, en els quals parlarem de les sigles, els acrònims i els símbols. Si teniu qualsevol dubte sobre aquesta qüestió o sobre qualsevol altre tema de llengua, podeu trucar al Servei d'Assessorament del Centre de Normalització Lingüística de l'Hospitalet: 93 440 65 70 (de 9 a 13.30 h i de 15 a 17.30 h).

Principals Abreviatures

Dies de la setmana	Mesos de l'any	v/fra
dl. dilluns	gen. gener	<i>la vostra factura</i>
dt. dimarts	febr. febrer	aprox.
dc. dimecres	març març	<i>aproximadament</i>
dj. dijous	abr. abril	màx. màxim
dv. divendres	maig maig	assoc. associat/da
ds. dissabte	juny juny	min. mínim
dg. diumenge	jul. juliol	cert. certificat
	ag. agost	mun. mpal.
	set. setembre	municipal
	oct. octubre	cial. comercial
	nov. novembre	núm. número
	des. desembre	cia. companyia
		pàg. pàgina
		ctat. comptat
		ref. referència
		dept.
		<i>departament</i>
		reg. registre
		dte. descompte
		secr. <i>secretari/ària</i>
		dir. direcció
		t. tarifa
		dir. director
		tel. telèfon
		doc. document
		transf.
		<i>transferència</i>
Adreces		
a/ a l'atenció de		
àt. àtic		
av. avinguda		
bxs. baixos		
c. c/ carrer		
ctra. carretera		
entl. entresòl		
esc. escala		
pl. plaça		
pg. passeig		
pol. polígon		
pral. principal		
rbla. rambla		
rnt. remitent		
rda. ronda		
s/n sense número		
trv. travessia		
urb. urbanització		
	Abreviatures administratives i comercials	
	a/c a compte	
	etc. etcètera	
	adm. administració	
	fra. factura	
	adj. adjunt	
	imp. import	
	aj. ajuntament	
	n/fra	
	<i>la nostra factura</i>	
	apt. apartat	

Análisis de los contenidos de la zona privada de la nueva web de la AEBALL/UPMBALL



XAVIER PUJOL
Director General ANTHILL

Recientemente se ha publicado el nuevo portal web de AEBALL/UPMBALL, actualizando su diseño y ampliando sus funcionalidades respecto a la anterior versión. Ha sido desarrollado por ANTHILL, empresa que ofrece soluciones en el entorno e-business, con quien AEBALL/UPMBALL tiene firmado un acuerdo de colaboración en virtud del cual es asesor tecnológico. Accediendo a www.aeball.net encontramos amplia información acerca de la asociación, las empresas asociadas, las ofertas y servicios para asociados, información de cursos de formación y utilidades diversas. Toda esta información es

pública y de libre acceso.

Pero lo que realmente convierete al nuevo portal en una herramienta útil de negocio para la asociación y sus asociados es la **zona privada**.

Todos los asociados a AEBALL/UPMBALL disponen de un código de usuario y contraseña, que les permite acceder a la zona restringida.

Al identificarse, el portal se personaliza, mostrándole todas las funcionalidades a las que puede acceder, pero sólo aquellas que le corresponden por su perfil (en función de si es asociado de AEBALL, UPMBALL o ambas).

CONTENIDOS DE LA ZONA PRIVADA

Al acceder a la zona privada puede verse la siguiente información:

Identificación usuario: con el nombre del usuario corporativo (personalizado).

Bienvenida: Texto de presentación de la zona privada.

Últimas Circulares: Se presentan en una tira las últimas circulares publicadas por la Asociación.

Ticker de novedades: En la zona derecha se muestra un ticker de novedades de todas las áreas de información que hay en la zona privada.

Encuesta: información sobre un tema de actualidad.

En cuanto a los contenidos y funcionalidades que encontrará en la zona de acceso restringido, que se divide en dos secciones, a continuación los presentamos brevemente:

Configuración empresa: información propia del socio.

Personalización home: Contiene el formulario de selección de las categorías de circulares que el usuario asociado quiere que se le muestren como accesos directos en la página de entrada de la zona privada.

Envío circulares: Contiene el formulario para subscribirse a las listas de distribución (a la dirección de correo electrónico que se indique) con información de las novedades que se vayan publicando en la web. Esto es un servicio automatiza-

do de envío por e-mail de las circulares e información de interés que se generan en AEBALL / UPMBALL.

Además, este servicio permite que en la empresa asociada, cada persona reciba directamente en su email, la información que le corresponda.

Mantenimiento datos asociado: Contiene los formularios para poder mantener al día la información referente a la empresa asociada a AEBALL o UPMBALL, y la información de los acuerdos activos que tiene la empresa.

SERVICIOS DE INTERÉS PARA EL ASOCIADO

Circulares: documentación de circulares y comunicados clasificados por carpetas temáticas, diferenciando las últimas enviadas para facilitar su visio-

Empresas asociadas: accediendo a la lista de las empresas asociadas (con filtro alfabético) o bien al buscador por nombre o actividad.

Buscador empresas: Este buscador actuará sobre las empresas no asociadas de la zona geográfica donde actúa AEBALL, por criterios de nombre, actividad o producto.

Cursos formación: lista la oferta de cursos, presentando su contenido y facilitando el formulario de inscripción a los mismos.

Bolsa de Trabajo, con ofertas y demandas de empleo.

Asesores on-line: desde la que se puede realizar consultas a los asesores externos especializados.

Tablón de anuncios: en la que encuentra ofertas y demandas que serán vistas por todos los asociados.

Miscelánea: con acceso al servicio de traducciones, publicaciones recomendadas, e información sobre ayudas y subvenciones.

Promoción Internacional: informa sobre el desarrollo de actividades cuya finalidad sea fomentar la presencia de las empresas asociadas en los mercados internacionales.

Acuerdos y convenios: con las condiciones específicas de los acuerdos y convenios que ha firmado AEBALL/UPMBALL con

distintas empresas o entidades en beneficio de todos sus asociados.

CONCLUSIONES

Así, la zona privada convierte en realidad la máxima de AEBALL/UPMBALL en su objetivo de dar un servicio excelente a sus asociados "con la idea de ser un punto de apoyo y consulta para todas nuestras empresas las 24 horas del día los 365 días del año", según afirma la directora de la AEBALL-UPMBALL, M^a Rosa Fiol.



Nou sistema d'informació sobre polígons del Pacte Industrial (PI)

MARC BALAGUER - Gerent

En el marc del seu VII Consell General celebrat el passat 6 de febrer al recinte Torribera de Santa Coloma de Gramenet el Pacte Industrial (PI) va presentar el seu nou sistema d'informació sobre formació i accessibilitat a polígons industrials i centres de treball, consultables disponible a través de la xarxa.

D'aquesta forma, i pel que fa a formació, es troba disponible a la xarxa el conjunt de l'oferta, recursos i equipaments, i alumnat associats a la formació professional en l'àmbit metropolitana. Amb aquest nou sistema informatiu el PI contribueix a la transparència de l'oferta formativa i també a l'optimització dels recursos així com a facilitar eines per a una millor planificació de les accions formatives en el territori metropolitana.

Pel que fa a mobilitat, el PI posa a disposició de les empreses el nou sistema d'accessibilitat a polígons industrials de la regió. Es tracta d'un nou aplicatiu accessible a tothom a través de la xarxa i que té com a objectiu analitzar la localització dels polígons industrials del conjunt del territori metropolitana i poder traçar els camins que permeten anar des d'un municipi a qualsevol centre de treball de la Regió Metropolitana. Aquells qui accedeixin a aquest servei podran conèixer el recorregut, temps necessari i el cost, quan hi hagin peatges, que suposa accedir a cadascun dels polí-

gons de la regió a més de saber l'accessibilitat a aquests centres en transport públic i col·lectiu. Els usuaris d'aquest aplicatiu podran obtenir i imprimir còmodament la informació sol·licitada.

Nou servei a la tardor

Finalment a la tardor s'impulsarà un nou servei que permetrà identificar els sectors d'activitat econòmica i empresarial del conjunt del territori metropolitana.

Aquests tres eixos -formació, accessibilitat i activitat econòmica- vertebraran i donaran sentit al SIMAE, Sistema Integrat Metropolità d'Activitat Econòmica i Innovació. Es tracta d'un nou sistema d'informació que es troba ja avui dia accessible a través de la web (<http://www.pacteind.org>) i té com a objectiu anar incorporant serveis fins a constituir-se en un portal integral de la Innovació, Promoció Econòmica a nivell metropolitana.

El SIMAE es constitueix com a una nova eina per a que ajuntaments, sindicats, associacions empresarials i altres entitats representatives del territori puguin generar anàlisis, reflexions i propostes per avançar en la optimització dels seus serveis i contribuir en la potenciació del teixit productiu de la Regió Metropolitana de Barcelona.

El PI va néixer l'any 1997 i es consolida dia rera dia amb l'ob-

jectiu d'optimitzar la competitivitat i la innovació a nivell d'una regió metropolitana, la de Barcelona, incidint en factors com la mobilitat i la formació. Efectivament mobilitat i formació són elements que incideixen de forma notable en la competitivitat empresarial en la mateixa mesura que ho fan els costos dels factors productius.

El PI és una associació formada per 45 ajuntaments, els més importants en termes de població i activitat econòmica a nivell metropolitana, els sindicats CCOO i UGT, les associacions empresarials i altres agents del territori implicats en la dinàmica econòmica, la formació i l'ocupació al territori metropolitana. El PI està presidit per Joan Majó i les vice-presidències les ostenten Rosa Fiol -en representació de les associacions empresarials-, Simón Rosado -en representació dels sindicats- i Maravillas Rojo -vice-presidenta executiva, en representació de les corporacions municipals -. Amb aquestes noves eines el PI segueix apostant més que mai en fomentar un diàleg i generar eines i propostes a nivell metropolitana entorn a l'eix persones-activitat econòmica-territori. Aquestes eines es posen al servei del territori i dels agents socials i estan encaminades a fomentar la competitivitat de l'entorn, la cohesió social i la sostenibilitat de la Regió Metropolitana de Barcelona.

Noticias de actividades y servicios de la AEBALL

EL SR. MANUEL ROSILLO, PRESIDENTE DE LA AEBALL/UPMBALL, REELEGIDO VOCAL DE LA JUNTA DIRECTIVA DE FOMENTO DEL TRABAJO NACIONAL EN REPRESENTACIÓN DE L' HOSPITALET Y EL BAJO LLOBREGAT

En las pasadas elecciones de Fomento del Trabajo Nacional, el Presidente de la AEBALL/UPMBALL, Sr. Manuel Rosillo López, fue reelegido Vocal de la Junta Directiva de Fomento, por tercera vez consecutiva, como representante único de l' Hospitalet y el Bajo Llobregat.

EL SERVICIO DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL PROGRAMA LAS ACTIVIDADES PARA EL AÑO 2003

El servicio de Promoción Internacional ha programado para el año 2003, las siguientes actividades: 8 Misiones Comerciales, 7 visitas agrupadas a ferias Internacionales, 2 participaciones agrupadas en

ferias Internacionales y 8 Jornadas Informativas. Se llevarán a cabo a lo largo del año.

Las Misiones comerciales tendrán los siguientes países de destino: Rusia, Chile, China, Canadá, México, India, Hungría y Sud-Africa.

LA COMISIÓN PARITARIA DEL CONVENIO DE COMERCIO DEL METAL DE LA PROVINCIA DE BARCELONA, APRUEBA LAS TABLAS PARA EL AÑO 2003

El pasado día 13 de febrero, la Comisión Paritaria y la Comisión negociadora del Convenio Colectivo de Comercio del Metal de la Provincia de Barcelona, aprobó las tablas salariales que habrán de regir para todo el año 2003. Dichas tablas salariales tienen efectos desde el día 1 de enero de 2003.

La jornada laboral sufre variación con respecto al año 2002, siendo de 1790 horas anuales.

Firmaron las tablas, la representación de los trabajadores formada por

UGT- CCOO y la representación de las empresas formada por la Unión Patronal Metalúrgica y entidades afiliadas como la UPMBALL.

LA AEBALL REALIZA NUEVE CURSOS DE LOS PROGRAMADOS PARA EL AÑO 2002-2003

La Asociación Empresarial de l' Hospitalet y Bajo Llobregat ha iniciado en febrero, nueve cursos de los programados para el año 2002-2003 en la modalidad de abiertos. Estos cursos son totalmente gratuitos, para los trabajadores de sus empresas asociadas. Dichos cursos están financiados totalmente por la Fundación Tripartita y pertenecen al Plan Intersectorial de Catalunya de Fomento del Trabajo. Las materias de dichos cursos son Informática, Idiomas y Administración.

Noticias de empresas asociadas a la AEBALL

MEKATEL 2000 S.L., CAMBIA DE DENOMINACIÓN

La empresa Mekatel S.L., dedicada al troquelado y estampación de piezas ha cambiado de denominación, pasando a llamarse Safedoor Mekatel S.L., siendo su domicilio el mismo, Camí Ral s/n Nave 5 del Polígono Industrial Sur de Esparraguera.

CERRAJERÍA Y MONTAJES ROYO S.L., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Cerrajería y Montajes Royo S.L., dedicada a la fabricación y montaje de cerrajería y calderería, con sede en Santa Coloma de Cervelló, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ Valencia 5-7 esq. Osca, del Polígono Industrial Salinas de Sant Boi de Llobregat.

MOLDES INALCA S.L., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Moldes Inalca S.L., dedicada a la fabricación de moldes para la inyección de plásticos, con sede en Santa Coloma de Cervelló, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ L nº 61, locales B y C, del Recinto Industrial Colonia Güell de Santa Coloma de Cervelló de Llobregat.

TRANS INTER S.A. CAMBIA DE DENOMINACIÓN

La empresa Trans Inter S.A., dedicada a la distribución de herramientas de corte, especialmente enfocada en importación, ha cambiado de denominación recientemente. Así, ha pasado a llamarse Osg Tooling Iberica S.L., siendo su domicilio el mismo que hasta la fecha, c/ Feixa Llarga, 78 de la ciudad de L'Hospitalet de Llobregat.

LA AEBALL/UPMBALL PONE EN MARCHA LA PARTE PRIVADA DE SU WEB DE SERVICIOS

Este año se ha puesto en marcha la nueva web de servicios de la AEBALL/UPMBALL que incluye una parte privada orientada a todos los asociados que facilita la tramitación de documentación e inscripción a cursos entre otros servicios.

CONTROL Y APLICACIONES SANTOS S.A., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Control y Aplicaciones Santos S.A., dedicada a las instalaciones eléctricas, con sede en Sant Andreu de la Barca, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ Barin nº 9, del Polígono Industrial Acisa de Castellbisbal.

Noticias de empresas asociadas a la AEBALL

EL CENTRO CULTURAL PINEDA S.A. CONSIGUE SER CENTRO DE PRUEBAS HOMOLOGADO PARA LA ACREDITACIÓN EUROPEA DE MANEJO DE ORDENADOR

El Centro Cultural Pineda S.A. dedicado a la formación reglada, ocupacional y continua, con sede en la ciudad de L'Hospitalet de Llobregat, ha conseguido ser Centro de Pruebas Homologado para dar la Acreditación Europea de Manejo de Ordenador (ECDL).

Este reconocimiento es una acreditación internacional europea que otorga el certificado de poseer una formación básica y completa en informática a nivel de usuario.

Este tipo de acreditación está implantado en toda Europa.

EUROPEA DE CONTROL Y MEDIDAS S.L. (ECOM) OBTIENE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001: 2000

La empresa Europea de Control y Medidas S.L., dedicada a la comercialización y servicio técnico de analizadores de gases, calibradores, termómetros infrarrojos, detectores etc., ha obtenido el certificado ISO 9001: 2000 por Icict-Cert Grupo TÜV Rheinland.

Este certificado ha sido otorgado para las actividades de comercialización de detectores de gases, monitores de control de emisiones, analizadores de gases, calibradores, termómetros infrarrojos y servicio postventa, para su centro de Cornellá de Llobregat situado en la c/ Marques de Cornellá nº 108 bajos.

CHAFFOTEAUX ET MAURY IBERICA S.A., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Chaffoteaux et Maury Iberica S.A., dedicada a la comercialización al mayor de aparatos de calefacción, con sede en L'Hospitalet, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la Avda. Diagonal nº 601, 5ª planta de Barcelona.

JOHSON CONTROLS MARTORELL S.A., CAMBIA DE DENOMINACIÓN

*La empresa Johson Controls Martorell S.A., dedicada al montaje y suministros JIT de columnas de dirección, frontales y salpicaderos, ha cambiado de denominación, pasando a llamarse Peguform Modul Division S.L., siendo su domicilio el mismo, c/ Progres, 12-14 Nave 3.2 del Polígono Industrial Sant Armengol de Abre-
ra.*

Noticias de empresas asociadas a la AEBALL

LOGÍSTICA DEPORTIVA S.L., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Logística Deportiva S.L., dedicada a los servicios de administración y logística de prendas deportivas, con sede en L'Hospitalet de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ Girona nº 19, de Gavá.

AUTO ELECTRO TÉCNICA S.A.(AETSA), SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Auto Electro Técnica S.A., dedicada a la fabricación de equipos eléctricos y electrónicos, con sede en Barcelona, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ Juan de la Cierva nº 18, de la ciudad de Sant Just Desvern.

BODEGAS PINA S.L., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Bodegas Pina S.L., dedicada a la comercialización de vino, con sede en L'Hospitalet, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ Font de Sant Llorens nº 5, del Pol. Ind. Estación de Mercaderías de Vilafranca del Penedes.

SOLDASTOCKS S.A. SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

La empresa Soldastocks S.A., dedicada a la comercialización de material de soldadura y fijaciones, con sede en El Prat de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la Nave nº 11 del Polígono Industrial Can Buscarrons del Baix, de Montornés del Vallés.

VERLAG AUTOMÓBIL WIRTSCHAFT S.L., HA SIDO GALARDONADA CON EL PREMIO DELTA

La empresa Verlag Automóvil Wirtschaft S.L., dedicada a la edición y traducción de ingeniería e innovación, especializada en catálogos de distintos sectores como automoción, maquinaria, etc., con sede en El Prat, le ha sido otorgado el Premio Delta a la mejor empresa de base tecnológica del área del delta del Llobregat.

www.bautermic.com
www.bautermic.com
www.bautermic.com
www.bautermic.com
www.bautermic.com
www.bautermic.com
www.bautermic.com
www.bautermic.com