



empresarial

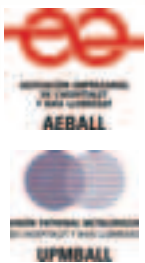
DE L'HOSPITALET I BAIX LLOBREGAT



diario

Número 48 – Mayo/Junio 2004

www.aeball.net



- Entrevista con Willie Pastore, director de RAITECNIK
- Catorce empresas participan por primera vez en la Misión a Brasil y Rusia.
- El Outplacement y su proceso de implantación en las empresas

Tu oficina ahora está más cerca.
Lo que tardes en llegar a tu portátil.

Información incorrecta no incluida. Consumo mínimo 1 € mensual/línea.



Vodafone Remote Access



Ahora, con Vodafone Remote Access,
puedes conectarte en cualquier
momento y desde cualquier lugar.

Acceso remoto fácil, rápido y seguro a
tu línea telefónica, Internet,
e-4 de la línea de la empresa.
500 minutos por instalar el software,
introducir la tarjeta en tu portátil
y estarás siempre en línea.

Vodafone Remote Access:
sólo 299 €*. Incluye PC Desc y software
de instalación y gestión.

Plan Línea de Datos opcional:
1 €/MB*.

Informa en:
www.empresas.vodafone.es
o al 1403.

La vida es móvil.
Móvil es Vodafone.



¿Cómo estás?

sumario

- Informe** 4.
Claves para preparar la postcrisis
- Actualidad** 6.
La AEBALL/UPMBALL renova els acords del conveni amb "la Caixa"
- Profundidad** 8.
"El nostre principal objectiu és la revisió del pla general urbanístic"
- El socio** 11.
Entrevista con Willie Pastore, director comercial de RAITECNİK
- P. Internacional** 15.
Siete empresas participan por primera vez en la misión a Brasil. Rusia presenta buenas perspectivas para las empresas del metal
- aeball.net** 16.
Nuevo servicio de resumen de prensa a través de la web de la AEBALL
- Nuevas tecnologías** 18.
La jornada de la AEBALL descubre las posibilidades actuales de las NT
- Reportaje** 20.
El Outplacement y su proceso de implantación en las empresas
- Publireportaje** 24.
M3 System de Master Computer:
- Noticias** 25.
Noticias de socios de la AEBALL

Nº 48. MAYO-JUNIO 2004

Revista Bimestral. Año X

Edita: Asociación Empresarial y Unión Patronal Metalúrgica de l'Hospitalet i Baix Llobregat

Directora: Rosa Fiol

Redacción: D. Bargalló, Mª. P. Fiol, A. Porqueras, A. García, A. Ridruejo, R. Pedrosa, M. Calvet.

Impresión: Quality Impres

Redacción: Av. Fabregada, 93, 1º 3º, 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 sus autores

Foto Portada: RAITECNİK

editorial

La razón de ser de determinadas entidades empresariales.

Mucho se está debatiendo últimamente sobre la representatividad y el papel que han de desempeñar, las entidades empresariales.

También se cuestiona la organización de la sociedad civil, la existencia de algunas administraciones, incluso determinados ámbitos de nuestro Estado de Derecho.

Estos apuntes de la realidad, nos reflejan una cultura en permanente cambio que todo lo cuestiona.

Es cierto que el mundo evoluciona con tremenda rapidez y que las personas, las ideas, las instituciones, la cultura, las empresas hemos de adaptarnos integrando los cambios necesarios para hacer la evolución positiva, que podríamos llamarla la mejora continua. Pero esto no implica que permanentemente pongamos en duda la totalidad, sino todo lo contrario. Hemos de tener una base o unos cimientos sobre los que edificar y lo que debemos ir cambiando con el tiempo, para mejorarlo y adaptarlo al entorno es la forma del edificio.

Este símil podemos aplicarlo a las entidades empresariales. Somos una parte de la sociedad civil, que dentro de un estado de derecho, se organiza de forma voluntaria en función de unos intereses comunes.

La Constitución, a las patronales y sindicatos, por la responsabilidad que tenemos, nos da la categoría de agentes sociales y nos detalla el trabajo a desempeñar, las normas de funcionamiento, así como de los requisitos de la representatividad.

A partir de aquí, son los estatutos de cada entidad, que detallan los fines y el ámbito funcional.

Una cosa que no puede variar y que es la base de nuestras entidades AEBALL/UPMBALL es su total independencia y autonomía con respecto a cualquier forma de poder, como puede ser un partido político, una administración pública etc.

De no ser así no podríamos defender y representar profesionalmente a nuestros socios ya que nos deberíamos al poder establecido en cualquiera de sus formas ya sea político, económico etc.

La politización de las entidades civiles o la compra de las entidades civiles por parte de alguna administración pública a través de subvenciones, hace que sean lo mismo y por tanto no tenga sentido su existencia de forma separada a quien ejerce el poder en ellas. Se desvirtúa totalmente el interés común de sus socios, por el que fueron creadas o fundadas.

Desde la independencia y autonomía que tenemos, ejercemos nuestras funciones, con el único interés de favorecer y ser útiles a nuestras empresas.

Para ello muchas veces, hemos de dialogar, pactar, consensuar con sindicatos, organismos oficiales, administraciones públicas, partidos políticos o cualquier otro componente de la vida económica/social. Esto forma parte de nuestro trabajo y nuestra responsabilidad. Nuestro trabajo en la mayoría de los casos, comienza donde termina el de nuestros asociados. No suplimos a nadie, ni nadie nos suplente si no estamos. Esta es nuestra razón de ser, motivada cada año por la afiliación de nuestros socios.

Informe

Claves para preparar las postcrisis

Si, tal como parece deducirse de los oráculos, estadísticas, previsiones y expectativas de expertos, economistas y políticos, el 2004 podrá ser el año de la recuperación económica y con mayor seguridad el 2005, uno de los aspectos a revisar es el que se derivará del nuevo reto que deberán asumir los directivos y responsables de las empresas, en el caso de confirmarse esa esperanza.

Toda empresa se ha visto obligada a tomar medidas para capear y superar los últimos años de crisis que se iniciaron a mediados de la última década. Las más habituales han tenido como objetivo prioritario la reducción de los costes y los cambios en las estructuras organizativas y operativas; fruto de esas decisiones muchos directivos experimentados y cómodos en gestionar en momentos de bonanza económica han sido

sustituidos temporal o definitivamente de sus cargos, e incluso prescindiendo de ellos, para dar paso a otros más duchos en desenvolverse en entornos de crisis; se han adoptado medidas coyunturales muy duras que, aunque desagradables han cumplido su misión.

Ahora, con la perspectiva del tiempo una de las dudas consiste en decidir si se deben anular, eliminar o aminorar las causas que aconsejaron la implantación de las mismas, o, por el contrario lo más aconsejable es institucionalizarlas. Es pues, ante un horizonte con menos nubarrones, cuando es aconsejable diseñar una planificación y unas medidas más adecuadas a las épocas de crecimiento.

Principales Medidas

Anclar aquellas medidas que se aplicaron y aportaron un resultado satisfactorio; recabar las intenciones, pretensiones y

grado de confianza de los accionistas ante la posibilidad de tener que afrontar nuevos retos; revisar el organigrama en el caso de haber sido modificado, haciéndolo más plano y operativo; analizar los cambios que se hayan podido producir en el entorno; es posible que además de haber cambiado internamente, también se hayan producido cambios en el exterior; comprobar si la imagen propia ha resultado perjudicada o potenciada; recomponer el clima laboral, si éste ha podido quedar deteriorado como resultado de algunas medidas aplicadas; revisar la estructura organizativa que quizás se haya adelgazado, pero sin alegrías, sólo en su justa medida.

También es importante verificar los resultados económicos y financieros, con especial atención a la nueva situación patrimonial, índice de endeudamiento, relaciones con los bancos,

Todas las empresas se han visto obligadas a tomar medidas para capear y superar los últimos años de crisis





No debemos olvidar que dentro de un cierto tiempo volverá a presentarse una nueva crisis...

clientes y proveedores, etc. ya que en épocas de crisis se debe priorizar la liquidez, mientras que en épocas de crecimiento son importantes aspectos como la cuota de mercado o lanzamiento de nuevos productos; Comprobar si la situación actual de la empresa ha quedado en condiciones de invadir, o ser invadida por terceros en previsión de que la mejora económica producirá fusiones, adquisiciones y ventas de empresas; en resumen, asegúrese si la empresa ha incorporado o perdido valor; Recomponer con urgencia las dotaciones para inversiones, I+D+i, formación, etc. que han formado parte de la reducción de costes, aún a sabiendas de que no lo son.

Pero, por encima de todo, lo más importante es que los directivos y responsables deben volverse a "poner en forma". Ahora hay que volver a pensar en la innovación, en asumir nue-

vos retos y riesgos y, sobre todo, en desarrollar una cultura basada en la capacidad de aprovechar el talento y conocimientos de los empleados.

Sin embargo no se debe olvidar que dentro de un cierto tiempo volverá a presentarse una nueva crisis... Los cambios que exigen la adaptación de momentos de bonanza a crisis, no son más que oportunidades.

De hecho, las mejores ideas, revoluciones, desarrollo de la creatividad e innovación, suelen provenir de las crisis, aunque, paradójicamente sus frutos se recogen en momentos de bonanza.

Eliseu Santandreu
Profesor EADA



actualidad

La AEBALL/UPMBALL renova els acords del conveni amb "la Caixa"

Aquest mes de maig s'han renovat les ofertes dels convenis signats entre la AEBALL/UPMBALL i "la Caixa". Aquestes ofertes contemplen la contractació de productes i serveis destinats tant a les empreses com als empleats d'aquestes amb condicions millorades.

Avantatges per a les empreses

A més dels productes de finançament tradicionals pel circulat i per les inversions específiques, l'oferta contempla altres alternatives més novadores com és el renting que consisteix en un contracte de lloguer a curt i mig termini d'actius productius (béns d'equipament, equips informàtics i vehicles) que inclou tots els serveis necessaris per la utilització del bé en qüestió.

Per la gestió de les transferències internacionals, "la Caixa" ofereix la possibilitat d'utilitzar el servei de banca a distància Línia Oberta per internet.

A part dels productes més tradicionals de finançament de les operacions de comerç exterior, el conveni també contempla altres productes i serveis alternatius més complexos que poden arribar a eliminar tant el risc bancari com el polític i/o comercial, i que són els que permeten a les empreses importar de països fins ara de difícil accés i d'exportar-hi. Un dels productes més habituals d'aquest segon grup és el crèdit comprador mitjançant el qual l'exportador de béns d'equipament, projectes i serveis tèc-

nics d'origen espanyol cobra al comptat, sense haver d'assumir el risc d'impagament ni ocupar línies de finançament. De la mateixa manera, es facilita el finançament a mig i a llarg termini als compradors estrangers alhora que els permet beneficiar-se d'instruments de suport oficial a l'exportació (CARI/OCDE) si es compleixen els requisits de la reglamentació de crèdit oficial vigents a Espanya.

Per aquelles empreses amb fluxes comercials importants amb països com Andorra, Portugal, França, Itàlia i Alemanya, "la Caixa", gràcies a la seva pertinença a la xarxa UniCash (amb acords de col·laboració amb Lloyds Bank, Crèdit Agricole, Banca Intesa, ICCREA Banca, DG Bank, Rabobank, KBC, RZB, Union Bank of Norway, Okobank, entre d'altres), pot gestionar per les empreses clients l'obertura de comptes corrents no residents a aquests països i en aquestes entitats bancàries amb condicions preferents.

A destacar també l'oferta en targetes de crèdit d'empresa (VISA, MasterCard, American Express i JCB), les quals es poden personalitzar amb el logotip de l'empresa.

La previsió social des de l'empresa es contempla a través de prestacions socials que ajuden a fidelitzar els empleats "clau" pel negoci de l'empresa. S'ha ampliat el nombre de productes a disposició de les empreses per a tal fi com són el VidaCaixa Salut, el SegurCaixa

Personal, el VidaFamiliar i el PlanCaixa Pime 50RV.

L'acord també amplia l'oferta d'assegurances per a l'empresa, contractades a través de GDS Correduria d'Assegurances, la correduria vinculada a "la Caixa", la qual s'ofereix a les empreses per fer una primera visita d'assessorament personalitzada i gratuïta.


Avantatges per als empleats

El conveni també contempla la renovació de l'oferta pels empleats de les empreses vinculades a la AEBALL i UPMBALL i que rebin la nòmina a través de "la Caixa". L'oferta contempla diversos productes i serveis a condicions preferencials. El Crèdit Obert és l'instrument destinat al finançament de l'habitatge, el qual permet, a diferència d'altres productes hipotecaris de la mateixa categoria, tornar a utilitzar l'import amortitzat en segones disposicions per a altres despeses de consum vinculades o no amb l'habitatge. El Préstec Nòmina i la bestreta a compte de la nòmina són d'altres dels productes que s'ofereixen a condicions preferencials.

Atenció personalitzada

Es pot ampliar qualsevol informació relativa als acords d'aquest conveni a través del telèfon 629143478 i/o e-mail judit.mateu@lacaixa.es (Sra. Judit Mateu) o directament a la pàgina web de la AEBALL (www.aeball.net).

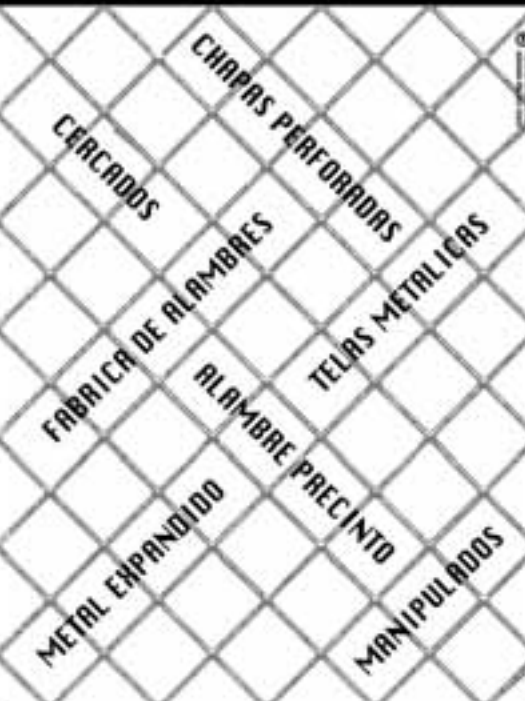
MANÓMETROS
MANOVACUÓMETROS
VACUÓMETROS
SERIE INDUSTRIAL • INOX • CON GLICERINA



MIDA I PRESSIÓ, S.L.
MIP

Crònia, 54
08907 L'HOSPITALET
(Barcelona)
Tel. (93) 263 48 11
Fax (93) 263 48 35

CERCADOS
CHAPAS PERFORADAS
FABRICA DE ALAMBRES
TELAS METALICAS
METAL EXPANDIDO
ALAMBRE PRECINTO
MANIPULADOS



ALAMBRES Y SUS APLICACIONES METALURGICAS, S.A.

Carretera del Ptg. 25R pje. Int. Ics
01907 L'HOSPITALET DE LLOBREGAT
Tel 363 22 44 Fax 363 41 24

Bautermic S.A.

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



HORNOS INDUSTRIALES PARA DIVERSOS TRATAMIENTOS HASTA 1300°C



MAQUINARIA PARA EL LAVADO Y DESEGRASADO DE SUPERFICIES



ESTUFAS ESTÁTICAS Y CONTINUAS HASTA 600°C



ROBOTS MANUALES INCRÁVIDOS PARA MANIPULAR HASTA 300 Kg.



INSTALACIONES PARA EL PINTADO DE PIEZAS DIVERSAS

Fabricamos según las necesidades de cada cliente:

-MÁQUINAS PARA TRATAR SUPERFICIES, -Lavar, -Desengrasar, -Poli...
-HORNOS Y ESTUFAS INDUSTRIALES PARA, - Templar, -Secar, -Fundir...
-INSTALACIONES DE PINTURA, - Lavado, - Fosfatado, - Pintado, - Secado...

Ferrer & Ojeda
Consultores en seguros Asociados

Especialistas en Seguros de Empresas y Previsión Social

Con la confianza de
AEBALL/ UPMBALL

Tel Aviv, 155-159 -08015 Barcelona Tel. 93 280 59 00- Fax 93 280 53 99
Vázquez, 27 1º Irs. -28001 Madrid Tel. 91 426 28 89- Fax 91 426 28 24
ferrerrojeda@terrenrojeda.com

profundidad

“El nostre principal objectiu és la revisió del pla general urbanístic”

Entrevista amb l'alcalde
de Castellví de Rosanes
Lluís Torras Moreno



Castellví de Rosanes és l'últim municipi que entrevistarem en aquesta primera etapa de la nostra secció "Profundidad", unes pàgines que durant 5 anys han recollit entrevistes de tots els alcaldes dels municipis de la comarca del Baix Llobregat.

Lluís Torras Moreno, l'actual alcalde del municipi que pertany al partit Independents de Castellví de Rosanes (INCAS) ha repasat alguns aspectes de l'actualitat de la localitat.

Quins reptes de futur afronta el municipi en aquest mandat del seu govern?

Aquest curs polític tenim per davant un repte molt important per a nosaltres: afrontar la revisió del pla general d'ordenació urbana que fa 20 anys que no es modifica. Els objectius són clars: regular el creixement des d'un punt de vista sostenible.

Afecta aquesta revisió a la zona industrial?

Castellví de Rosanes disposa d'un polígon que encara no ha estat recepcionat per part de l'ajuntament. Nosaltres volem assumir la nostra part

per poder millorar-ne els accessos i la qualitat de serveis del polígon. Per això necessitem rebre la gestió d'aquesta zona industrial que tenim a Castellví de Rosanes.

Quina és la situació a nivell empresarial?

Actualment estem saturats, és a dir, no tenim capacitat per absorbir noves empreses. La revisió del pla general ens permetrà oferir noves possibilitats a les empreses que vulguin invertir en el nostre municipi.

Quines altres accions estant fent per a millorar la qualitat de vida dels seus ciutadans?

Doncs bé, estem treballant força per a construir la nova plaça del poble. Aquestes obres suposen l'edificació del nou ajuntament, del nou ambulatori i d'un casal per avis que actualment no en disposem.

També estem construint el clavagueram de la zona de Can Sunyer, un camí d'enllaç entre el barri del Taió i el Casc Urbà o el cobriment de la pista esportiva del municipi per tal de que es pugui gaudir durant tot l'any sigui quin sigui el temps que faci o l'hora del dia. A mig termini

tenim previst també crear una nova escola amb el suport de la Generalitat per tal d'acollir els nous alumnes que puguin arribar.

Com definiria Castellví de Rosanes?

Castellví de Rosanes és un autèntic pulmó verd dins del Baix Llobregat amb una gran activitat social i cultural. La població està ubicada en un entorn natural situat a 20 minuts de Barcelona. Malgrat aquestes avantatges hem pogut controlar el creixement de la localitat. De fet, podem assegurar que Castellví de Rosanes és un poble petit, no més de 2.000 habitants, i està format per diferents barris, Castellví (nucli urbà), que és el més important, el Taió, Can Sunyer, els Àngels, on hi ha l'església més vella de Castellví de Rosanes, Miralles, el Polígon Industrial Rosanes i el Polígon Ca n'Amat.

En tot cas no hem viscut el procés de creixement que han tingut altres localitats de la comarca del Baix Llobregat.

Un entorn privilegiat

Situat al costat de Martorell, St. Andreu de la Barca, Corbera de Llobregat, i Gelida el municipi està integrat sota la muntanya "Matamoros". Castellví encara manté un alt component rústic,

destaquen les seves masies, algunes en runes i d'altres habitades, algunes es segueixen dedicant al la pagesia i d'altres s'han convertit en restaurants. Del nucli urbà en destaca la Plaça d'Europa, al costat de l'església de la parròquia de St. Miquel.

El nom ve del llatí vulgar: Castru Veclu que vol dir Castell Vell. Castell Vell ve perquè quan van fer el castell ja hi havia una torre Romana, per vigilar la Via Augusta; el camí. I Rosanes ve del llatí: Rota que vol dir terres llaurades per primera vegada.

El Castell està situat dalt del turó de Sant Jaume (muntanyes d'Ordal) a 365m. d'alçada, a 3km. de Martorell, direcció Gelida sobre el turó de les Deveses. La torre del Castell de Sant Jaume existeix des de l'època Romana. A l'edat mitjana hi construeixen una petita muralla, entre els segles XI i XII hi construeixen una altra muralla per viure-hi els nobles. I a la mateixa època hi construeixen una tercera per fer-hi el poble. (les tres muralles també serveixen per defensar). El Castell no és documentat fins el 963.

El poble els segles X i XI estava situat al costat del castell, al turó més baix que hi ha just



Castellví de Rosanes és un autèntic pulmó verd dins del Baix Llobregat amb una gran activitat social i cultural

profundidad

davant del castell. Normalment els pobles formaven ravals, que eren cases que aprofitaven la paret del castell construïdes de qualsevol manera. Però el poble de Castellví de Rosanes estava murallat i d'això s' en diu albercar (o barri del castell). El castell estava a dalt de la Via Augusta, per això el poble estava situat d'aquesta manera, perquè era un dels camins de pas per anar a Barcelona (travessant el riu Llobregat passant per Martorell), i era un lloc perillós.

El poble d'ara deuria ser un bosc de roures, ja que saben que s'anomenava la Rovira d'en Mascaró. En aquelles èpoques hi havia pocs dels edificis actuals: l'església dels Àngels, l'església de Sant Jaume, el monestir de Miralles i el castell de Sant Jaume. Les masies estaven al costat del castell i les cases estaven dispersades. Prop de les cases hi havia animals i petits hortets. Els animals estaven solts i vivien amb la gent. Podem suposar que hi havia gats, gossos, conills, cabres, gallines i algun porc.

Presència Empresarial

A nivell empresarial hi ha instal·lades més de 130 empreses en dos polígons industrials que

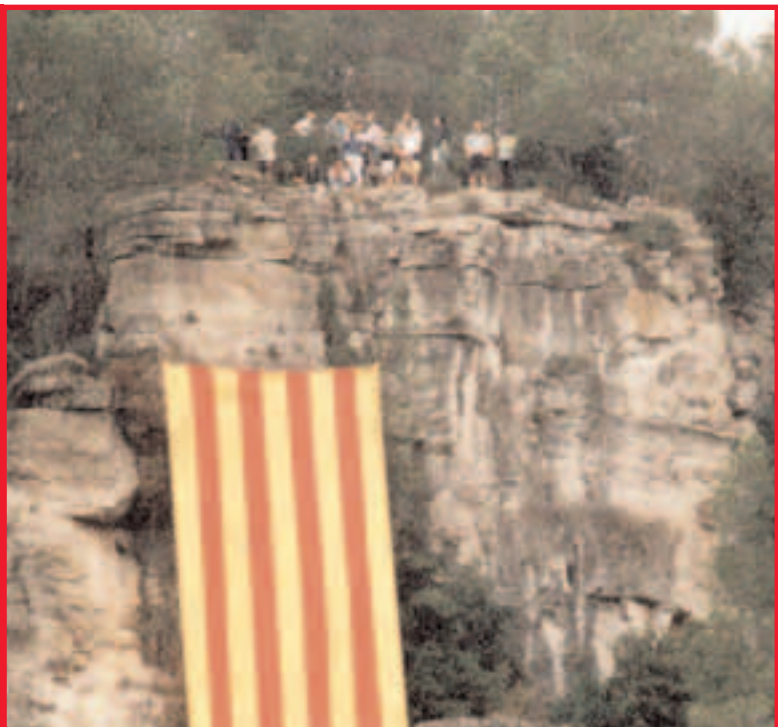
ocupen més de 600 persones amb residència a la localitat. Empreses com SUMINISTROS PLASTICOS EUROPEOS o METAROM IBERICA, de sectors com el plàstic i la química són un petit exemple.

Des de l'equip de govern es treballa ara per revisar el pla general d'ordenació urbanística i tot mantenint un criteri de creixement sostenible s'espera poder oferir sòl industrial per a la ubicació de noves empreses no contaminants. Totes aquestes millores s'hauran d'abordar dins del termini dels propers anys d'acció de govern.

Amb aquesta entrevista finalitza una etapa dins del Diario Empresarial ja que al llarg de més de 5 anys hem tingut l'oportunitat d'entrevistar als alcaldes de tots els municipis. Molts d'ells ja no són els màxims responsables del seu consistori. D'altres formen ara part del govern espanyol com és el cas de l'actual ministre José Montilla.

En els propers números però continuarem coneixent la realitat de tots els municipis del Baix Llobregat des d'altres punts de vista,

Celebració de la diada de l'onze de setembre entre els veïns de Castellví de Rosanes



el socio

“Ofrecemos un servicio de prevención de riesgos laborales para la construcción”

Entrevista con Willie Pastore, Director Comercial RAITECNİK S.A.

www.raitecnik.com



RAITECNİK es una empresa especializada en proyectos de jardinería y paisajismo aplicados a proyectos inmobiliarios. Su actividad empresarial se centra en la ejecución de obras de restauración ambiental, revegetaciones y ajardinamientos, así como estudios de impacto ambiental. También ejecutan obras de riego y redes hidráulicas y obras de instalaciones de grupos de bombeo. Ofrecen servicios de mantenimiento de espacios verdes.

La empresa tiene su sede central en l'Hospitalet y dispone de una delegación en la ciudad de Palma de Mallorca. De esta manera cubren todo el mercado de Catalunya y de las Baleares.

Raitecnik nació hace más de diez años en la ciudad de Esplugues como una empresa

especializada en ajardinamiento de espacios en el sector de la construcción e impulsada por su actual Consejero Delegado Miguel Angel Piquer.

Desde su inicio Raitecnik ha colaborado con grandes empresas del sector de la construcción elaborando proyectos y coordinando su implantación por especialistas de primer nivel. De las obras ejecutadas en 2003 destacan el ajardinamiento de la biblioteca Rovira i Virgili en sant Pere de Sescelades (Necso Entrecanales y Cubiertas); Instalación de red de riego automático, ajardinamiento de rotondas y medianas y plantación de arbolado en urbanización “Can Cabassa” en Sant Cugat del Vallés o la restauración paisajística en el ferrocarril cremallera Monistrol-Montserrat, entre otras

muchas. Actualmente dispone de un equipo de 55 personas, desde ingenieros agrónomos o paisajistas a especialistas en temas financieros.

Precisamente, Willie Pastore, director comercial de la firma coordina también los aspectos financieros de la empresa.

“Me incorporé a la empresa hace tres años para coordinar todo el tema comercial y financiero”, nos comenta Pastore. En estos momentos la empresa atraviesa un proceso de crecimiento y está abriendo y potenciando nuevas líneas de negocio.

Precisamente esta estrategia es una respuesta a la futura evolución del sector de la construcción ya que todos los indicadores apuntan al inicio de un ciclo de estancamiento.

el socio

“Empezamos a estar preocupados porque toda la prensa económica da por segura un enfriamiento en el sector inmobiliario”, apunta Willie Pastore. Sin ir más lejos, la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE) ha certificado en los últimos días un “enfriamiento” en la subida de los precios inmobiliarios y un menor ritmo de edificación en el primer trimestre del presente año.

“Tenemos la sensibilidad de que va a ser así, y por ello estamos potenciando nuevas áreas”.

En este sentido, el paisajismo -entendido como proyectos en los que se diseñan los espacios de una forma global- tiene un gran potencial en Palma de Mallorca. **“En esta zona, pode-**

mos abrir nuevos mercados”, apunta Pastore, ya que la sensibilidad por estos temas es muy alta.

Paralelamente Raitecnik sigue potenciando su equipo especializado en jardinería desde un punto de vista global. **“actualmente buscamos arquitectos técnicos recién licenciados para que se incorporen a la empresa. Nuestra idea es que conozcan todos los departamentos desde el técnico al financiero, para generar directores de obra. Profesionales capaces de coordinar un proyecto de arriba a abajo”**.

Este perfil es el que actualmente demanda el mercado ya que empresas como Raitecnik inician su colaboración en las obras cuando el proyecto ha

superado la construcción de las cubiertas. **“La jardinería es, generalmente, el último proyecto que se define en una obra, pero podemos entrar a trabajar cuando las cubiertas ya están realizadas”**, explica el director comercial. Ante este entorno, y como apuntábamos al principio, una de las nuevas líneas de negocio de la compañía es la Prevención de Riesgos Laborales en la construcción.

“La seguridad y salud laboral en la construcción es una nueva línea de negocio de la compañía que está dirigida por José Luis Torres, experto en temas de prevención de riesgos en la construcción”. **“Lo más importante en este tema es la concienciación de la gente que trabaja en el sector. La legislación es muy**

Actualmente buscamos arquitectos técnicos recién licenciados para que cojan experiencia y puedan convertirse en directores de proyectos





La legislación es muy clara y penaliza la no aplicación de las medidas preventivas para evitar accidentes laborales en las obras

clara y penaliza la no aplicación de las medidas necesarias para prevenir accidentes laborales en las obras. Sin embargo, en estos momentos y a nivel general sólo se actúa en caso de accidente”.

Estamos, sin duda, ante un pez que se muerde la cola: si no hay denuncia ni concienciación sobre estos riesgos la justicia no puede actuar para prevenir los accidentes...

“Cuando la legislación se pone dura es entonces cuando se reacciona”, apunta Pastore, quien ha vivido multitud de experiencias en la que la protección en las obras brillaba por su ausencia... sólo tenemos que pasearnos y observar las medidas aplicadas en cualquier obra y, especialmente la

actitud de algunos de sus trabajadores... **“Recuerdo en una ocasión la visita a una obra donde el responsable de los encofradores se paseaba por encima de una viga sin arnés de protección, ni casco... Se lo advertí al jefe de obra y me comentó que si le llamábamos la atención se enfadaba y se iba de la obra... con lo que cuesta hoy en día en contratar buenos profesionales en el tema del encofrado”.**

Aunque Pastore es optimista ante la evolución sobre la concienciación de la gente: **“se está trabajando desde hace muchos años en la concienciación para combatir los accidentes laborales y esperamos que toda esta comunicación surja su efecto”.** Ante

esta situación creada Raitecnik ha hecho una apuesta seria por este tema: **“Es una cuestión muy importante y creemos que puede crecer mucho la demanda de empresas especialistas en seguridad laboral para aplicar las medidas necesarias en cada obra”.**

Paralelamente a esta apuesta Raitecnick mantiene su especialización en temas de ajardinamiento y riego que por ahora le han permitido consolidarse como una de las empresas más punteras en esta materia en Catalunya y Baleares gracias al empuje de su equipo de dirección liderado por Miguel Angel Piquer.

promoción internacional

Rusia presenta buenas perspectivas para las empresas del metal

Tras las elecciones legislativas del pasado 7 de diciembre y las presidenciales del 14 de marzo de 2004, el Presidente Putin encara su segundo mandato con una posición mucho más sólida. A la mayoría en el Parlamento, que le permitiría incluso modificar la Constitución, suma el control total sobre su Gobierno, tras haberse liberado de las hipotecas de la era Yeltsin.

A nivel económico, el período 2000-2003 ha sido el más positivo en la evolución económica de Rusia desde el comienzo de la reforma, con un crecimiento medio del PIB superior al 6% y de la producción industrial de casi un 7%, una reducción sustancial de la tasa de inflación, un considerable aumento de las reservas de divisas (se cuadruplicaron) y la recuperación de los ingresos reales de la población al nivel anterior a la crisis de

agosto de 1998. En el 2003, se ha registrado un crecimiento del 7,3% del PIB, superando las previsiones más optimistas, comportamiento que se explica principalmente por el aumento del precio del petróleo (15%, aproximadamente).

La política económica se ha seguido manejando con prudencia, alcanzándose los objetivos establecidos en materia de inflación y superávit presupuestario. No obstante, se observa una ralentización en el desarrollo del programa de reformas estructurales.

Se mantienen las debilidades básicas de la economía rusa: Elevada dependencia de las exportaciones de materias primas. El aparato productivo ruso está poco diversificado y tiene una excesiva dependencia de la producción y exportación de recursos naturales; la producción de materias primas supone el

63,9% de la producción industrial, y está claramente orientada hacia la exportación. Este desequilibrio estructural limita el crecimiento de la economía y la hace muy dependiente de la evolución de los precios del petróleo y la baja competitividad de los sectores industriales orientados al mercado interior. Una gran proporción de la demanda interna sigue yendo a bienes importados a medida que algunos sectores continúan perdiendo la ventaja comparativa que lograron con la devaluación de 1998.

Las perspectivas para este año 2004 son positivas, dada la tendencia creciente de los precios del crudo, que permitirán mantener el elevado crecimiento del PIB, y la financiación de las importaciones de los productos de consumo y bienes industriales.

Las siete empresas participantes en la misión, pudieron constatar el buen momento por el que atraviesa la economía Rusa, y establecieron contactos muy interesantes con empresas de este país. La misión contó con una ayuda de COPCA.

Esta es la segunda misión comercial de este año organizada por la AEBALL/UPMBALL -la primera se celebró en marzo del año pasado-, y forma parte del plan de promoción internacional para el sector metalúrgico organizado por el Centre Metal·lúrgic, la Unió Empresarial Metal·lúrgica de Terrassa y la Unió Patronal Metal·lúrgica de L'Hospitalet y el Baix Llobregat.



promoción internacional

Siete empresas participan por primera vez en la misión a Brasil

La oficina del COPCA en Sao Paulo contribuyó a la coordinación de la agenda de entrevistas entre empresas



De acuerdo con el Plan de Promoción internacional para el año 2004 impulsado por la Unió Patronal Metal·lúrgica de l'Hospitalet i el Baix Llobregat, juntamente con el Centre Metal·lúrgic de Sabadell y la Unió Empresarial Metal·lúrgica, el pasado mes de mayo se ha realizado una misión comercial a Brasil. Las siete empresas participantes en esta acción han contado con una ayuda del COPCA quien desde su sede en Sao Paulo, ha contribuido a la coordinación de las agendas de trabajo del 15 al 21 de mayo.

Durante la misión comercial a Brasil, se ha negociado un acuerdo de colaboración con la Asociación de Exportadores de la región Metropolitana de Campiñas. El acuerdo permitirá intercambiar información de interés para las empresas metalúrgicas de los dos países y fa-

cilitar de esta manera los acuerdos de colaboración entre empresas y en la organización de acciones de promoción.

Las siete empresas participantes en la misión comercial, han desarrollado un apretado programa de contactos en los Estados de Sao Paulo y Paraná, preparados por el Centro de Promoción de Negocios del COPCA en Sao Paulo.

Las empresas han valorado muy positivamente el trabajo realizado, ya que han concluido en algunos casos acuerdos de distribución con empresas brasileñas, o han avanzado en su proceso de implantación en este país.

Brasil inició su proceso de apertura comercial hace ya casi una década. Sin embargo, es un país donde el comercio exterior, tanto de importación co-

mo de exportación, tienen un gran potencial de crecimiento, ya que representan el 12% y el 11% respectivamente del PIB .

Brasil es el país de América Latina con un PIB más elevado, y el principal receptor de inversiones extranjeras, por delante de México y Argentina, por lo que ofrece grandes oportunidades a corto y medio plazo para las empresas del sector.

Esta nueva misión comercial se ha sumado a las ya realizadas a lo largo de 2004 a países como China o Rusia que han contado con un alto nivel de participación de las empresas asociadas a estas tres entidades patronales.

Durante los próximos meses se contemplan nuevas misiones de promoción internacional de las que se remitirá información en su momento.

aeball.net

Nuevo servicio de resumen de prensa en la web de la AEBALL

Con la puesta en marcha de nuestra nueva página web, www.aeball.net, estamos integrando en ella muchos de los servicios que veníamos prestando hasta el momento mediante correo postal o similar. De esta forma atendemos las peticiones de muchos socios que nos solicitan una mayor agilidad y velocidad en la recepción de la información que generamos, ya que muchas veces sufre retrasos debido a los sistemas tradicionales de envío de correspondencia.

Uno de los servicios que hemos integrado últimamente es el **Resumen Mensual de Prensa**. Un servicio que veníamos ofreciendo desde el año 1991

a todos nuestros asociados a través de Fax. Este servicio ofrece un resumen de prensa de las noticias de economía y empresa más significativas aparecidas en la prensa durante el último mes.

Ahora, gracias a las posibilidades de Internet y de la evolución continua de nuestra web, podremos disfrutar de este nuevo sistema de consulta del resumen de prensa a través de la página web.

En ella, todos los socios podrán ver diariamente dichas noticias sin necesidad de esperar a la recepción del documento que le enviábamos en papel a finales del mes y que gracias a este nuevo sistema dejaremos

de enviar de la forma tradicional. A este servicio de información se le ha otorgado un lugar visible de preferencia dentro de la web. Se puede localizar en la parte derecha de nuestro portal, donde aparecerán de forma automática las últimas cinco noticias que hemos seleccionado. Además todos los usuarios, pueden acceder a todo el archivo de noticias, mediante el menú de la izquierda en la opción de utilidades/resumen de prensa. Allí disponen de un sencillo enlace a un documento de lectura donde se puede acceder a la información tal y como la ha publicado el medio de comunicación.

Valor estratégico

El resumen de prensa es

Con este servicio digital la información de actualidad puede ser contemplada a diario por todos los socios



una herramienta muy útil para conocer la actualidad de la economía de forma rápida, a través de la visión que ofrecen los diferentes medios de comunicación. En los últimos años está adquiriendo gran importancia dentro de las cúpulas directivas de las grandes empresas y pymes que reciben internamente este tipo de informes cada mañana para poder estar informados sobre la actualidad a primera hora de la mañana.

Desde la AEBALL animamos a todos nuestros asociados a

consultar diariamente esta información y a difundirla entre sus cuadros directivos.

Por otra parte, y con el ánimo de seguir mejorando nuestros servicios a través de la web, les solicitamos, igual como han hecho muchas otras empresas, a que nos sugieran nuevos temas, apartados, contenidos o servicios que les gustaría encontrar en nuestra web (www.aeball.net).

Para ello, hemos diseñado un formulario de contacto en la

home de la web para que los socios puedan realizar sus comentarios o aportaciones en beneficio de todos.

También pueden dirigirse mediante correo electrónico al Sr. Alex Porqueras, alexp@aeball.net, responsable del área de telecomunicaciones de la AEBALL.



Pots estar segur, ell sap quina feina fas

És un dels enginyers d'Asepeyo. És un expert. La seva missió és prevenir els accidents de treball i les malalties professionals. Continua una llarga tradició que s'enriqueix dia a dia amb el compromís de persones com ell. Qualitat humana i excel·lència professional al servei de la salut dels treballadors.

www.asepeyo.es
902 151 002



ASEPEYO

Experts en la salut de la teva empresa

ASEPEYO. MÚTUA D'ACCIDENTS DE TREBALL I MALALTIES PROFESSIONALS DE LA SEURETAT SOCIAL NÚM. 151

nuevas tecnologías

La jornada de la AEBALL descubre las posibilidades actuales de las NT

Más de 60 empresarios asistieron a la jornada sobre Nuevas Tecnologías en la sede de la AEBALL



El pasado 27 de mayo se celebró en la sala de conferencias de la AEBALL, una jornada práctica sobre las nuevas tecnologías aplicadas a la empresa con la colaboración de Vodafone y el apoyo de CPDI, Drac Telemàtic y Master Computer.

A esta jornada asistieron más de 60 empresarios que durante una mañana recibieron una visión práctica de las principales novedades en materia de tecnología aplicadas a la gestión de las empresas.

La jornada fue inaugurada por la directora de la AEBALL, M^a Rosa Fiol quien aseguró que "esta sesión de trabajo es consecuencia de las muchas consultas que realizan nuestros socios preocupados por los continuos cambios tecnológicos y legales en los que se ven inmersas las empresas actualmente".

Muchas de estas preguntas fueron contestadas durante la

jornada de trabajo por los especialistas en la materia: el director de CPDI, Rafel Tuneu abogó por la necesidad de conocer la legislación en materia de bases de datos y la necesidad de registrarlas y disponer de un manual de seguridad. Asimismo, explicó las obligaciones que tienen las empresas a la hora de utilizar una página web.

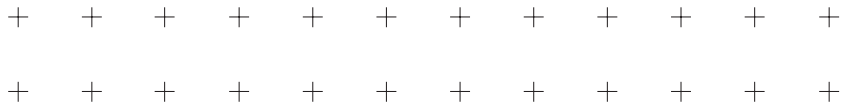
Precisamente de las últimas novedades aplicadas al mantenimiento práctico de las webs trató la ponencia de la responsable del departamento comercial de Drac Telemàtic, Susana Jiménez quien explicó de forma práctica cómo conectar centros de trabajo y las diversas aplicaciones web para la gestión de producción, pedidos y almacén.

Después de una pequeña pausa, el director de Master Computer, Rafael Gómez demostró las posibilidades de disponer de un software que inte-

gre todos los sistemas informáticos de nuestra empresa o de la facilidad para poder seguir hasta el final todas las llamadas telefónicas que recibe una compañía. El director de MC afirmó durante su exposición que "una empresa de software no tiene por qué tener servicio técnico", en una clara alusión a la calidad de sus programas.

Finalmente, cerró la jornada el responsable de Data Sales de Vodafone, Miquel Gumma. En su exposición, Gumma entusiasmó a los asistentes con las posibilidades que ofrece la nueva tecnología UMTS y la facilidad de consultar desde cualquier lugar nuestro buzón de email a través de un dispositivo muy parecido a un móvil que combina sus posibilidades con las de una agenda PDA.

Tras el éxito de esta jornada el equipo de AEBALL ya trabaja en nuevas temáticas y fechas para repetir esta experiencia.



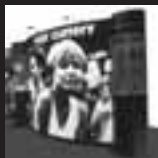
Tenemos soluciones que le impresionarán...



*En impresión digital,
ya no se trata de
maquinaria, si no de
calidad de servicio...*



Servicios:



- Impresión digital en color y blanco y negro
- Cartelería, Impresiones en gran formato
- Escaneado, copiado e impresión de planos en color y blanco y negro
- Impresión Offset (folletos, catálogos, papelerías, dossiers, etc...)
- Sistemas móviles de exposición de cartelería
- Diseño gráfico y maquetación
- Merchandising y regalos promocionales
- Servicio de acabados y manipulados
- Fabricación de Carpetería
- Soluciones a Medida
- Servicio de entrega y recogida propio

www.qualityimpres.com

| Tel. Atención Clientes: 93 449 87 60 | Fax: 93 449 68 19



Nos encontrará en nuestra Central de Barcelona.
 c/ Comte Güell, 24-28 - 08028 Bcn.
 Centro Servicios Barcelona
 c/Còrsega, 400, 08037 Bcn.
 Centro Servicios Zona Franca
 c/60, nº25, Sector A, 08040 Bcn.



reportaje

El Outplacement y su proceso de implantación en las empresas

Un proceso de Outplacement consta de cinco etapas, que abarcan desde la asunción personal de la nueva situación hasta la integración en una nueva cultura empresarial. Sin embargo, en un proceso que se enmarca en una situación de índole traumática cuyas repercusiones trascienden las meramente profesionales, su enfoque apropiado tiene un componente actitudinal importantísimo.

No puede dejarse de lado, por tanto, en este acercamiento genérico al tema del Outplacement, un recorrido somero por las actitudes que colaboran positivamente a la consecución del objetivo final.

Como en otros ámbitos, la aplicación de técnicas eficaces, muy elaboradas y con validez contrastada, deben combinarse con el adecuado tratamiento de las reacciones y la puesta en escena de la persona, aunque

sólo sea para identificar puntos de mejora actitudinal en el proceso.

I. Fases del proceso

Las cinco etapas en que se puede dividir un proceso de Outplacement tienen, individualmente, un mismo grado de importancia, si bien el protagonismo no es idéntico en cada una, ni para el consultor de apoyo ni para el propio candidato.

1. El Balance Personal (DAFO): Con la ayuda de herramientas de evaluación y entrevistas profesionales, los consultores se encargan de descubrir e identificar las capacidades, habilidades y conocimientos del candidato y, una vez identificadas, cómo puede desarrollarlas, empezando por la conexión con sus ambiciones y motivaciones.

2. El Proyecto Profesio-

nal: En función del análisis de la evaluación del balance personal, se elabora el proyecto más adecuado y se valoran los resultados. Debe ayudarnos a dar coherencia al perfil profesional del candidato y, en función de la relación oferta-demanda, desarrollar sus valores potenciales. El proyecto puede contemplar las siguientes alternativas, que permitirán al tándem candidato/consultor elegir la más apropiada al caso:

- Continuidad en el perfil, buscando ofertas similares al puesto anterior.
- Cambio, en que se modifica el puesto o el sector.
- Ruptura, que queda abierta a todas las variables posibles.
- Iniciativa como emprendedor, en la que se orienta en la creación de un proyecto de negocio propio.

3. El Plan de Acción: Un Plan de Acción debe contem-

Un proceso de Outplacement consta de cinco etapas, que abarcan desde la asunción personal de la nueva situación hasta la integración en una nueva cultura empresarial

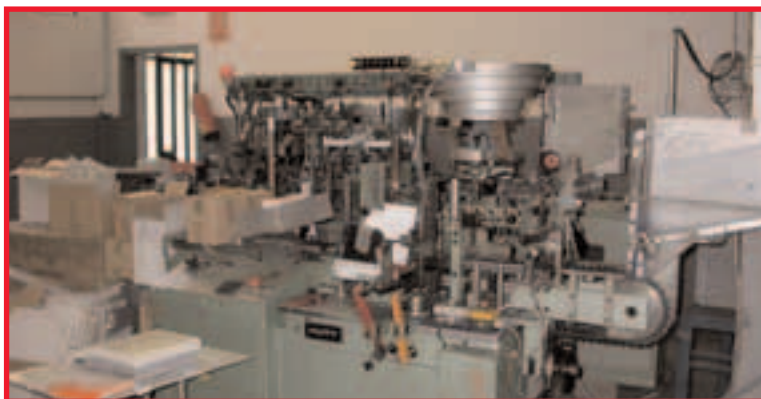


plar inexcusablemente un Plan de carrera para el empleado. En él se definen y elaboran las estrategias para la búsqueda en función del proyecto seleccionado y se elaboran las herramientas de comunicación. Se entrena al candidato para afrontar con éxito una entrevista de trabajo, así como para la identificación de objetivos que le permitan abordar satisfactoriamente la búsqueda del nuevo puesto de trabajo.

4. La Campaña de Búsqueda: Una vez elaborado el Plan de Carrera, se eligen las vías de acceso más apropiadas, de entre las habituales del mercado, para la búsqueda de ofertas de trabajo: agencias de colocación, creación de negocio, mailing, prensa y red de contactos; en la búsqueda, el consultor guía al candidato y le va proporcionando ofertas laborales de acuerdo con su perfil profesional, en un plazo de tiempo breve.

5. El Proceso de Integración: Da comienzo cuando se inicia la nueva actividad profesional y en él los consultores hacen un seguimiento, dándolo por finalizado, normalmente, al cabo de un año del ingreso al nuevo puesto o cuando el candidato está plenamente satisfecho e integrado en el mismo.

En todo proceso de Outplacement el candidato tiene el acompañamiento de un especialista, que realiza el seguimiento de su evolución median-



te entrevistas regulares y un asesoramiento muy directo. A su vez el candidato recibe, en forma de seminarios y Coaching directo e individualizado, la formación, entrenamiento y estímulo necesario para tener éxito en la búsqueda de su nuevo puesto de trabajo. El objetivo prioritario es fortalecer a la persona para hacer frente con garantías de éxito la búsqueda del nuevo puesto de trabajo.

Los servicios de Outplacement son una herramienta eficaz, pero puede ser mucho más eficiente si las empresas que lo demandan y los empleados que se incorporan a un plan de Outplacement cumplen con un requisito mínimo indispensable: el compromiso. Y este compromiso significa asumir la continuidad de implicación en el proceso hasta lograr el éxito de la misión: reubicar adecuada y satisfactoriamente al empleado

II. Las siete actitudes ganadoras para encontrar empleo

Lo más importante ante una situación adversa, como es un proceso de Outplacement, es la

postura personal que se adopta frente a la realidad. También el despido o el retiro voluntario pueden convertirse en una excelente oportunidad para emprender un nuevo reto profesional, para aprender y seguir formándose, para renovarse y prepararse para el futuro.

No todas las personas ven de la misma forma la situación de búsqueda de un nuevo empleo después de años de servir eficazmente en una empresa. A continuación se enumeran las actitudes que son comunes en las personas que no se rinden, las actitudes ganadoras de las personas que no esperan las oportunidades sino que las crean.

Utilizar herramientas de empleo:

El profesional de hoy sabe que las costumbres socio-laborales han cambiado, que ya no se trata de rellenar impresos en las empresas y esperar ser considerado para posiciones vacantes. Las organizaciones modernas poseen o acceden a servicios en línea cuya facilidad de establecer los crite-

reportaje

rios de búsqueda hacen más rápido ubicar a los candidatos que requiere evaluar. Es por ello que estar presentes manteniendo una información actualizada en las páginas web de empleo de mayor implantación, es un requisito indispensable para quienes desean tener acceso a las organizaciones que demandan personal. Esto también implica conocer el ciclo de actualización de esas páginas y visitarlas recurrentemente.

Usar el correo electrónico: Hoy todo profesional dispone de una dirección de correo electrónico, a través de la que envía y recibe la información laboral que requiere o le es solicitada. Sabe que la mayoría de las empresas han ido asimilando el concepto de recepción curricular on line, porque reduce costes de espacio en concepto de archivo y evita interminables colas de candidatos.

Invertir en medios especializados: Aún cuando la tendencia empresarial se orienta

más a poner anuncios en páginas web, la presencia de medios impresos especializados no ha dejado ni, probablemente, deje de existir. La lectura constante de tales publicaciones permite tener acceso a aquellas búsquedas que pueden estar, o no, presentes en la red reduciendo el costo de oportunidad. En alguno de estos medios, el profesional puede postularse también, lo que amplía las probabilidades de éxito.

Mantenerse actualizado: Una vez acabada la relación laboral con la antigua empresa, el profesional con actitud ganadora asume de inmediato la necesidad de mantenerse actualizado en todo lo concerniente a su profesión. Puede ocurrir que el tiempo de espera supere el año, en función al nivel o posición deseada (o a la situación del mercado laboral), por lo que resulta ineludible consultar medios electrónicos y documentos que faciliten información reciente relacionada con el ejercicio profesional, así como la visita y

participación en foros, charlas y cursos, entre otros.

Desarrollar una mente abierta: Esta es una de las actitudes personalmente más exigentes. Impulsa al profesional desempleado a explorar alternativas distintas a su experiencia y especialidad, ofreciéndole la oportunidad de probar suerte en otras áreas donde no ha desarrollado totalmente sus competencias o se consideraban campos, simplemente, ajenos a ellas. Esta actitud facilita la inserción en el mercado laboral y permite mantener activa la mente incrementando la motivación. Además, pone en contacto al individuo con otras personas que le pueden servir de enlace o referencia en futuras contrataciones o contactos.

Estar en constante autoevaluación: El desempleado altamente efectivo está en la búsqueda permanente de la mejora en su imagen, vocabulario y lenguaje corporal. Se autoevalúa, conoce sus debilidades y fortalezas, lucha por superar las primeras y maximizar las últimas. Se adelanta a los requerimientos del mercado y procura complementar su experiencia adquiriendo nuevos conocimientos, a fin de cumplir con los actuales requisitos de adaptabilidad, multicompetencia y experiencia.

Mantener una actitud positiva: El desempleado con actitudes ganadoras está al corriente de la situación laboral de



su entorno, posee una visión holística de la realidad, por lo que califica de positiva cualquier experiencia, incluso las entrevistas o procesos de selección que no le favorezcan. Esto, en vez de desanimarlo, lo impulsa a continuar y alimenta su autoestima, pues extrae aprendizaje y se enriquece con él.

III. Conclusiones

El desempleo es un estado transitorio que depende, principalmente, de dos factores: El primero, en el que poco puede intervenir, está representado

por la realidad social de un país, incluyendo el uso coherente de políticas de inversión que impulsen el desarrollo económico de las empresas para que éstas puedan abrir su fuente de empleos.

El segundo factor corresponde a la actitud personal con que se enfrente la situación de desocupación. El empleo, en la mayoría de los casos, no llega por azar; de lo contrario el mercado laboral no sería tan competitivo.

La contratación es el resultado de un conjunto de factores

como la preparación, habilidad, agudeza aptitudinal y actitudinal ante las oportunidades, la sensibilidad y la empatía que posea o desarrolle el aspirante.

Si a ello se le suman las siete actitudes ganadoras indicadas anteriormente, puede asegurarse que el éxito llegará.

Juan Carlos Alonso

Consultor
Geis Consultores de
Dirección
www.geis.es

93 337 04 50
sanitas.com



PARA LO QUE DE VERDAD IMPORTA

SABEMOS LO QUE ES MÁS IMPORTANTE.

En Sanitas sabemos lo que es más importante para ti y para los tuyos. Por eso trabajamos cada día para que dispongas de la asistencia sanitaria más completa, siempre con el trato más personalizado. Te ofrecemos la más alta calidad en el servicio y los medios y centros médicos tecnológicamente más avanzados, porque en Sanitas sabemos lo que de verdad importa. **Pertenecer a la Asociación Empresarial de L'Hospitalet y Baix Llobregat y a la Unión Patronal Metalúrgica de L'Hospitalet y Baix Llobregat te permite ahora contratar nuestros productos en unas condiciones muy ventajosas.**

A todos los socios de AEBALL/UPMBALL

Sanitas Multi es el seguro de salud con el que podrás elegir libremente entre más de 20.000 prestigiosos profesionales y 520 centros médicos. Disfrutarás de la más amplia cobertura sanitaria nacional, desde medicina primaria y especialidades, hasta las más avanzadas técnicas quirúrgicas, y de servicios adicionales: programas de medicina preventiva y planificación familiar, asistencia dental básica, ...

Prima* por persona y mes:
Desde 33,33 €

* El precio aplica hasta el 31/12/2008, según lo acordado en el convenio. Regístrate en sanitas.com

Para contratar este seguro o solicitar cualquier información adicional, puedes llamar al teléfono 93 337 04 50.








publireportaje

M3 System de Master Computer: "Demasiado bonito para ser cierto"...

"Demasiado bonito para ser cierto"... Esta ha sido una de las frases que se escucharon durante la ponencia sobre Software de Gestión que ofrecí en el marco de la Jornada Tecnológica celebrada el pasado día 27 de Mayo en AE-BALL. Por ello he querido resumir con una experiencia real cuáles son las ventajas que ofrece una aplicación como M3 System. Sin ir más lejos, os explicaré cómo fue el proceso de implantación de este software en uno de nuestros asociados, la empresa COHIMAR, líder en la comercialización e instalación de sistemas hidráulicos y sus componentes y capitaneada por los hermanos Martín.

Rafel Gómez, Director de Master Computer: ¿Cómo llegásteis hasta nosotros?

José Martín: Me dirigí a la AEBALL donde me asesoraron y me ofrecieron varios contactos.

RG: ¿Cuál fue el motivo por el que os decidisteis por M3 System?

JM: Fue un "amor a primera vista" que despertó en nosotros grandes expectativas. Tengo que reconocer que pensamos durante bastante tiempo que era demasiado bonito para ser cierto. Tal vez esa fuera una de las razones que nos impulsó a seleccionar M3 System.

RG: ¿Cuánto tiempo hace que estáis trabajando con M3 System?

JM: Desde el 5 de Abril de 2004, pero todavía no le hemos sacado todo el rendimiento a los diferentes módulos y componentes del M3 System.

RG: ¿Cómo consideras que está respondiendo la aplicación? ¿Está cubriendo todas vuestras expectativas?

JM: El programa no sólo ha cubierto nuestras necesidades, si no que también nos está solucionando cosas que hasta ahora no nos habíamos planteado. Por ejemplo, una vez solucionada nuestra facturación, la contabilidad y el control del almacén, nos hemos permitido tener una buena parte de todos los artículos de nuestros proveedores en la base de datos. Más de 40.000 referencias, y esperamos llegar a las 250.000 en un muy poco tiempo. ¡Ah! y todo esto sin que el sistema se resienta.

Además visto el rendimiento del sistema, incorporamos antes de la puesta en marcha, el módulo de Control de Producción, más tarde adquirimos el de Seguimiento Comercial y SAT (servicio técnico), y hace unas semanas el de Control de Presencia. Si realmente pensara que estos módulos no son rentables para la compañía, no los habríamos implantado.

Carlos Herrero es consultor y juntamente con Alex Bonavila que es el responsable de Informática de COHIMAR, han liderado la implantación del sistema. Hablamos con Alex Bonavila y Carlos Herrero.

RG: ¿Alex, cuál era vuestra mayor preocupación?

AB: Que todo funcionase tan bonito como parecía a priori. En segundo lugar, que el tiempo de implantación fuese lo más redu-

cido posible y por último, que el personal se hiciera con el sistema y que no hubiera un rechazo muy fuerte al cambio.

RG: Y ¿Cómo os ha ido?

AB: ¡Hombre! La verdad es que cuando me dijiste que el sistema no se colgaba ni daba errores, no me lo creí mucho, Pero lo cierto es que estamos dándole mucha "caña" y el M3 System no se ha resentido en nada, En cuanto a la implantación tengo que decir que ha sido mucho más "dulce" de lo que me había imaginado. El personal también se ha hecho rápidamente con el sistema sin obviar las dificultades que representa cambiar de un proceso de trabajo a otro.

RG: Y tú Carlos, ¿cómo valoras la decisión de implantar M3 System?

Muy positiva y satisfactoria, y no es porque tu estés delante sino porque en el orden de la rentabilidad de la aplicación, ya hay algunos procesos como el cierre contable de final de mes, en el que tardábamos dos o tres días y en la actualidad lo hacemos aproximadamente en medio día. Pero hay otros muchos aspectos como el envío de facturas por e-mail, en el servicio post-venta y en fabricación que ya son rentables. Recuerdo la primera vez que te pregunté por el precio de la aplicación y me dijiste que era gratis. Ahora entiendo a lo que te referías...

M3 System, puede soportar de uno, a miles de puestos de trabajo concurrentes y todo lo que decimos, estamos dispuestos a demostrarlo.

Noticias de empresas asociadas a la AEBALL

Recuperación Industrial de Metales S.A., cambia la denominación

La empresa Recuperación Industrial de Metales S.A., dedicada a la fabricación de virutas y fibras de latón, cobre, bronce, acero y acero inoxidable, con sede en Sant Feliu de Llobregat, C/ Armenteres s/n Nave 6, del Polígono Industrial Matacas, ha cambiado la denominación pasando a ser Rimsa Metal Technology S.A.

ORDISI S.A., se traslada y amplía sus instalaciones

La empresa Ordisi S.A., dedicada a la fabricación y comercialización de equipos y material médico-quirúrgico, con sede en L'Hospitalet de Llobregat, ha ampliado sus oficinas, trasladándose a la Carretera del Medio 193, Nave 2 de la misma ciudad.

M+W ZANDER ESPAÑA S.A., inaugura nuevas oficinas en la zona centro

La empresa M+W Zander España S.A., dedicada a la realización de proyectos y mantenimientos industriales, con sede en Cerdanyola del Vallès, ha inaugurado nuevas oficinas en la Zona Centro en C/Velázquez nº 27 planta principal centro izq. de Madrid.

Industrias JYEL S.L., se traslada y amplía sus instalaciones

La empresa Industrias Jyel S.L., dedicada a la fabricación de muebles metálicos y sus componentes, con sede en L'Hospitalet, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la C/Masia de Can Coll nº 5 de Sant Vicenç dels Horts.

UNISERVICE' 98 S.L., se traslada y amplía sus instalaciones

La empresa Uniservice'98 S.L., dedicada a los servicios de mantenimiento y limpieza navales e industriales, con sede en Barcelona, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose al Paseo Joan de Borbó, 80-84 Local H de la misma ciudad.

TERPACK S.L., se traslada y amplía sus instalaciones

La empresa Terpack S.L., dedicada a la fabricación de maquinaria para la alimentación, con sede en Esplugas de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la Avda. de Barcelona nº 24 de Sant Joan Despi.

TECNICA DEL PERFIL S.A., cambia de denominación

La empresa Técnica del Perfil S.A., dedicada a la fabricación de perfiles metálicos prelacados, con sede en la ciudad de Molins de Rei, C/Miquel Torelló, 33-35 nave 8 del Polígono Industrial El Pla, ha cambiado la denominación empresarial y actualmente el nombre de la empresa es Perfils El Pla S.L. Esta compañía mantiene su sede en Molins de Rei.

T-SYSTEMS ELTEC S.A., se traslada y amplía sus instalaciones

La compañía T-Systems Eltec S.A., dedicada a los servicios de informática y telecomunicaciones, con sede en la ciudad de L'Hospitalet de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones y se ha trasladado al nuevo edificio corporativo de la empresa T-Systems situado en el distrito tecnológico 22@bcn. Esta nueva sede corporativa está situada en la dirección C/Sancho de Ávila, 110-130 de la ciudad de Barcelona.

noticias

Noticias de actividades y servicios de la AEBALL



Firma del pacto local para la ocupación de L'Hospitalet

El pasado día 15 de junio, en La Farga de L' Hospitalet, se firmó el Pacto Local para la Ocupación de l' Hospitalet entre la AEBALL, los sindicatos CCOO-UGT y el Ayuntamiento.

Dicho pacto tiene una duración de tres años 2004-2007 y como el anterior tiene por objetivo establecer un marco de diálogo y concertación social en la ciudad.

En el acto intervinieron los representantes de las entidades firmantes.

El Sr. Rosillo, Presidente de la AEBALL destacó que el Pacto es útil y necesario para la ciudad. Todos destacaron la importancia de dicho Pacto ya que L' Hospitalet es la segunda ciudad de Catalunya.

Acuerdo AEBALL/UPMBALL y AVALIS

La AEBALL/UPMBALL juntamente con FOMENTO ha llegado a un acuerdo con AVALIS de Catalunya S.G.R. Avalis es una entidad financiera cuyo objeto social es el otorgamiento de avales para pymes y autónomos con domicilio en Catalunya. Otorga avales de dos tipos: financieros y técnicos, con un importe máximo por cliente de 1,2 millones de EUR. Las condiciones económicas del acuerdo son muy beneficiosas para los socios, así como el resto de las ventajas del aval de AVALIS.

La Asociación Empresarial de L'Hospitalet y Baix Llobregat celebra la asamblea ordinaria

La Asociación Empresarial de L'Hospitalet y Baix Llobregat celebró el pasado día 29 de junio la Asamblea General Ordinaria de socios. En la misma se aprobó por unanimidad el acta de la última Asamblea, la Memoria del 2003, el estado de situación y Balance correspondiente al año 2003, así como el Presupuesto para el año 2004.

Al finalizar la Asamblea el Presidente de la AEBALL dirigió unas palabras a los asistentes y agradeció el esfuerzo de todo el equipo.

La Unión Patronal Metalúrgica de L'Hospitalet y Baix Llobregat celebra su asamblea ordinaria

La UPMBALL celebró el pasado día 25 de mayo la Asamblea General Ordinaria de socios. En la misma se aprobó por unanimidad el acta de la última Asamblea, la Memoria del 2003, el estado de situación y Balance correspondiente al año 2003, así como el Presupuesto del año 2004. El Presidente cerró la asamblea con una reflexión sobre 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 2003.

Finalizan los cursos de la UPMBALL financiados a través de la Fundación del metal para la formación cualificación y empleo

En junio finalizaron los últimos cursos financiados por la Fundación del Metal para la Formación Cualificación y el Empleo, compuesta por la patronal CONFEMETAL y los sindicatos UGT y CCOO, con sede en Madrid. La financiación se ha realizado a través del acuerdo suscrito con el INEM a través de un Contrato Programa.

LA PRIMERA PATRONAL DE LA ZONA



ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT

AEBALL

Es la organización empresarial de representación, gestión, defensa y fomento de los intereses empresariales de todos los sectores.

Nació en el año 1984, en L'Hospitalet. No tiene finalidad lucrativa. Es autónoma e independiente de cualquier entidad, organización, Administración Pública, partido político, etc.

LA PATRONAL DEL SECTOR



UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT

UPMBALL

Es la organización empresarial de representación, gestión, defensa y fomento de los intereses profesionales de las empresas con actividad metalúrgica.

Nació en el año 1977, en L'Hospitalet. No tiene finalidad lucrativa. Es autónoma e independiente de cualquier entidad, organización, Administración Pública, partido político, etc.



ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT
AEBALL



UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT
UPMBALL

ENVIAR AL FAX **933 375 015**

info@aeball.net
www.aeball.net

ACTIVIDADES Y SERVICIOS

INFORMACIÓN Y ASESORÍA

INFORMACIÓN EMPRESARIAL

Servicio de envío puntual de circulares y notas técnicas.

ASESORÍA EMPRESARIAL

Asesoría empresarial en materia: laboral, fiscal, mercantil, financiera, jurídica, medioambiental, nuevas tecnologías, etc.

- PUNTA D'INFORMACIÓ CIDEM "PIC" Información de ayudas y subvenciones, creación de empresas, innovación, etc.
- ÁREA DE TELEFONÍA (AEBALLTEL)

Servicio de asesoramiento en sistemas de comunicación de la empresa.

Acuerdo con operadores para garantizar la calidad y precio del servicio contratado.

- ÁREA DE INFORMÁTICA E INTERNET (AEBALLNET)

Asesoramiento en servicios de informática e Internet: conexiones, dominios, hospedaje, redes, diseño de webs, compra de material informático, etc.

Asesoramiento en la ley de protección de datos personales.

ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

Servicio de asesoramiento y apoyo para fomentar la presencia de las empresas asociadas en los mercados internacionales.

ASESORES EXPERTOS

Asesoría específica, por expertos cualificados.

BASES DE DATOS DE EMPRESAS

Acceso a la información sobre Bases de datos con más de 6.000 empresas de la zona.

FORMACIÓN

CURSOS DE FORMACIÓN GRATUITOS

En centros especiales o en la propia empresa.

SEMINARIOS, JORNADAS, CONFERENCIAS Y ACTOS

Sobre temas puntuales de interés específico o general, en el ámbito empresarial.

OFERTAS Y DEMANDAS

BOLSA DE TRABAJO

Consiste en la búsqueda de candidatos para puestos definidos.

VARIOS

Servicio de ofertas y demandas de maquinaria, accesorios, materiales, subcontratación etc.

PUBLICACIONES

PUBLICACIONES PROPIAS

• RESUMEN INFORMATIVO MENSUAL
Resumen de las informaciones más importantes en temas económicos y empresariales.

• DIARIO EMPRESARIAL

Revista de la entidad que llega a 6.000 empresas de la zona con artículos y entrevistas a los socios, temas de actualidad, noticias y novedades de los socios, etc.

• LIBRILLOS TÉCNICOS

Documentos de elaboración propia.

PUBLICACIONES DEL SECTOR

Convenio colectivo para la Industria Siderometalúrgica de la Provincia de Barcelona. Convenio colectivo del Comercio del Metal de la Provincia de Barcelona. Acuerdo sobre Clasificación Profesional en el Convenio Colectivo para la Industria Siderometalúrgica de la Provincia de Barcelona.

PUBLICACIONES OFICIALES

B.O.E.; D.O.G.C.; B.O.P.

SERVICIOS VARIOS

TRANSFERENCIA DE DOCUMENTOS

Servicio de transmisión, envío y recepción de fax y correo electrónico (e-mail).

TRADUCCIONES

Servicio de traducción y corrección lingüística en: Catalán, Francés, Inglés, Alemán e Italiano.

INSTALACIONES

Disposición de aulas y salas de reuniones con capacidad para más de 100 personas.

BIBLIOTECA

Servicio de consulta y lectura, de las publicaciones existentes en la entidad.

CONVENIOS Y ACUERDOS DE COLABORACIÓN

Servicio que proporciona al socio, mejoras económicas y ventajas sobre el mercado, en:

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN

Telefónica, Vodafone, Movistar, Instelecom, DRAC Telemàtic, Sosmàtic, Panda Software.

CONSULTORAS Y GESTORAS

ADV Advocats, GEIS Consultores de Dirección, Global Group, CPDI (Protección de datos).

SUMINISTROS, SEGUROS Y SERVICIOS DIVERSOS

Viajes Barceló, La Caixa, Solred, Ferrer&Ojeda, Factor Energía.

SERVICIOS LABORALES

Asepeyo, Asodis, Evaluación y Prevención de Riesgos Laborales, Infojobs.net, ICESSE Prevención.

VARIOS

ICICT, CNL, Laboratorio Dr. Oliver Rodés.

SOLICITUD DE INFORMACIÓN

EMPRESA _____

SECTOR _____ N° TRAB. _____

PERSONA DE CONTACTO _____

DIRECCIÓN _____

POBLACIÓN _____ C.P. _____

TELÉFONO _____ FAX _____

E-mail: _____ www: _____



M3
System

www.mastercomputer.es
master@mastercomputer.es

SOFTWARE DE ALTO NIVEL PARA DAR SOLUCIONES GLOBALES A LA EMPRESA DE HOY

APLICACIONES

- **GESTIÓN EMPRESARIAL (ERP / CRM)**
- **CONTABILIDAD**
- **PRODUCCIÓN (MRP/JIT)**
- **OBRAS Y PROYECTOS**
- **CONTROL DE PRESENCIA**
- **COSTES DE PERSONAL**
- **SAT / RMA**
- **SEGUIMIENTO COMERCIAL**
- **WEB MANAGER (Gestor Web)**
- **TPV (Terminal Punto de Venta)**
- **B2B / B2C**
- **INDUSTRIA FARMACEUTICA**
- **CONSULTAS MÉDICAS.**

TECNOLOGÍA CLIENT/SERVER

- **TRABAJO EN MODO REMOTO.**
Desde cualquier punto donde haya un acceso a Internet, el usuario trabajará con las mismas prestaciones que si estuviera en su oficina, (desde casa, otra delegación de la compañía, un Hotel, etc.)
- **BACKUP EN CALIENTE.**
Con M3, se pueden programar de modo desasistido las copias de seguridad, indicar al sistema unas horas en las que deseamos que se efectúen y no tener que preocuparnos de nada más ya que estas se pueden realizar aunque se esté trabajando con la aplicación.
- **SERVIDOR DE PÁGINAS WEB.**
Este módulo permite que la información que deseamos, pase a nuestra Web en tiempo real y de forma automática, pudiendo tener un catálogo de artículos y servicios cuyas fotos o precios se actualicen al modificarse o crearse en nuestra Aplicación.
Otro aspecto es la posibilidad de que nuestros clientes puedan conocer el estado en que se encuentran sus pedidos, los servicios realizados, facturación... e incluso efectuamos pedidos de modo directo sobre nuestra base de datos. Es decir construir sobre este sistema un autentico B2B o B2C.
- **SEGURIDAD TRANSACCIONAL**
Su sistema de archivos garantiza la unidad transaccional, aún en las condiciones más desfavorables, haciendo por lo tanto que este sea un sistema especialmente robusto.
- **MANTENIMIENTO "ON LINE"**
Esto significa que desde Master Computer, podremos actualizar su aplicación sin necesidad de que el usuario, tenga que instalar o ejecutar nada.
- **AUDITORIA DE ACCESOS.**
Dispone de un archivo confidencial, donde quedan registrados los accesos con el nombre de usuario, fecha, hora y operación realizada.
- **GENERADOR DE INFORMES**
Esta herramienta, permite al usuario, explotar la información y diseñar sus propios informes.

The Open Integrated Information System



Master Computer

FUNDADA EN 1985

Av. del Parc, 20 Bk. 08940 CORNELLELLA (BARCELONA)
Tel. 93 375 10 18 Fx. 93 376 80 01
master@mastercomputer.es