



*El aprendizaje por el descubrimiento*  
*Entrevista con Joan Rubio, Antonio Gil y Miguel Sorribes, coordinadores de URGIL S.A.*  
*La Aeball presenta su nueva web al servicio de todos los asociados*

sumario

Editorial	
En defensa de la labor realizada en formación	3
Informe	
El aprendizaje por el descubrimiento	4
Actualidad	
La nueva web de la Aeball está al servicios de todos los asociados	8
El socio	
Entrevista con URGIL, S.A.	12
Actualidad	
El "Grup de Cooperació" de Caixa Llobregat-Anoia està en marxa	15
Jornadas	
La UPMBALL i La Caixa organitzen unes sessions informatives sobre Mèxic i Polònia	17
En profundidad	
Martorell atraviesa un momento de incertidumbre por su extrema dependencia del sector del automóvil	18
Parlem de...	
Posa't al dia, treballa en català	20
Notícies	
Notícies de Actividades y Servicios de la AEBALL	22
Notícies	
Notícies de empresas asociadas a la AEBALL	24

Nº 40. NOVIEMBRE-DICIEMBRE  
Revista Bimestral. Año VIII

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



Directora: Rosa Fiol  
Redactor Jefe: D. Bargalló  
Redacción: M<sup>a</sup>. P. Fiol, A. Porqueras,  
R. Pedrosa, M. Calvet, A. Garcia,  
A. Ridruejo.  
Imprime: E. Rondas  
Redacción: Av. Fabregada, 93,  
1º 3ª, Dcha. 08901 L'Hospitalet  
Tel 93 337 04 50 Fax 93 337 50 15  
e-mail: aeball@aeball.net  
Tiraje: 6.000 ejemplares  
Depósito Legal: B-44.082-94  
Los artículos publicados en DIARIO  
EMPRESARIAL reflejan sólo la opinión de  
los autores  
Portada: Nueva Web AEBALL

editorial

# En defensa de la labor realizada en formación

Ante las noticias aparecidas en la prensa, así como en determinadas televisiones, sobre el uso de fondos públicos para formación continua, esta entidad quiere públicamente, hacer una serie de manifestaciones: en primer lugar, decir que la formación continua es absolutamente necesaria para la competitividad de las empresas de este país y por tanto es un esfuerzo que debemos hacer todos, para asegurar la continuidad de nuestras empresas, especialmente las de menor tamaño, que son las que han tenido un acceso más difícil.

La formación continua no sólo beneficia a las empresas sino que permite que los trabajadores tengan una seguridad de empleo y por tanto repercute de forma muy directa en la buena marcha de la economía del país.

En segundo lugar, decir que los fondos públicos con que se financia la formación continua provienen de las empresas y trabajadores, a través de sus cuotas a la seguridad social, no de impuestos u otros ingresos estatales. Las empresas y trabajadores pagan el 0,7 % a la Seguridad Social en concepto de formación profesional (continua). Estos fondos que administra el INEM, hasta la creación de la FORCEM, no repercutían de forma directa en la formación continua, sino que en gran parte se aplicaban a la formación ocupacional (parados).

Con la creación de la FORCEM y ahora con la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, se ha logrado que el 0,35 % de estos fondos directamente repercutan en la formación continua, a través de las organizaciones patronales y sindicales, así como a las empresas de determinado tamaño, con el control y supervisión del INEM. A estos fondos hay que añadir los provenientes del Fondo Social Europeo.

En tercer lugar, decir que esta entidad, lleva más de 15 años organizando cursos abiertos, para los trabajadores de sus empresas asociadas, como un servicio más de la entidad. Inicialmente los cursos no eran gratuitos. Cuando salió la posibilidad de que estuvieran financiados, esta entidad de forma directa o indirecta, ha presentado planes de formación y ha solicitado las ayudas, con el trabajo y la responsabilidad que ello conlleva. Siempre lo hizo pensando que la organización de cursos abiertos subvencionados era la mejor manera de llevar la formación continua a todas las empresas y trabajadores que quisieran recibirla.

En cuarto lugar, decir que siempre hemos querido dar a nuestros cursos la máxima calidad, por ello hemos encargado la formación a los centros de formación reglada de la zona que hemos creído mejores por instalaciones, experiencia en las materias, recursos humanos y físicos, etc.

Así mismo, hemos querido que los cursos cubrieran todas las áreas y todos los niveles de las empresas, por ello tenemos más de 170 cursos estandarizados. Hemos puesto especial cuidado en los cursos técnicos, ya que son los más difíciles de organizar y a nuestro entender los más necesarios.

En quinto lugar, decir que a lo largo de estos años, han pasado por nuestros cursos, más de 12.000 trabajadores de más de 1.000 empresas, que avalan la labor realizada. No sabemos qué han hecho todas las entidades que han recibido fondos para la formación continua, pero las que conocemos han tenido las mismas preocupaciones y los mismos intereses que nosotros.

Si el trasfondo de las noticias publicadas es demostrar que las Administraciones Públicas administran mejor los Fondos Públicos que otras entidades como la Forcem, esto no es así, y lo prueban las memorias de las entidades que han participado de las ayudas, así como la propia Fundación que las ha concedido y en último término los millones de trabajadores que se han formado con estos fondos. Tanto la Forcem como ahora la Fundación Tripartita, han concedido las ayudas, cumpliendo una serie de requisitos y controles, tanto al concederlas como en su aplicación y justificación. Creemos injusto, que después de toda la labor realizada, se dé la imagen de un montaje económico para beneficio de unos pocos (las entidades y empresas solicitantes) en perjuicio de muchos (los contribuyentes de este país). Por último y aprovechando estas fiestas tan entrañables, deseáremos a todos, una muy Feliz Navidad y un año 2003 lleno de deseos cumplidos.

# El aprendizaje por el descubrimiento

**EMILIO GUTIÉRREZ**

*Socio Director GEIS*

La utilización de los espacios de formación, el número de participantes, los medios pedagógicos utilizados y, sobre todo, la metodología empleada por el consultor-formador responsable de un proyecto de formación, han evolucionado de tal manera, en tan sólo cinco años, que se puede empezar a hablar de un nuevo sistema de aprendizaje que poco o nada tiene que ver con los ya obsoletos esquemas de formación tradicionales.

Conseguir, con todos los medios apuntados anteriormente, que el éxito de un programa de formación se pueda medir por la capacidad de descubrimiento que cada participante sea capaz de conseguir sobre los temas relacionados con el programa, es un reto que los profesionales de la formación y desarrollo de RR.HH. deben establecerse como una prioridad.

## **I. LOS ESQUEMAS TRADICIONALES:**

### **ENSEÑAR AL QUE NO SABE**

Durante años, formar ha sido sinónimo de enseñar. Aquellos empleados de la empresa cuya formación de base o no se ajustaba a los perfiles del puesto o se consideraba insuficiente, debían someterse a un cúmulo

de sesiones aleccionadoras con el fin de que los conocimientos del formador, hechos propios por los participantes, fueran aplicados inmediatamente por el profesional de la empresa. Ello se traducía en sesiones de formación caracterizadas por:

1. Una posición dominante del formador (llamado en ocasiones profesor) que, en algún caso, podía tender a relegar los conocimientos y experiencias previas de cualquier participante en la sesión a un segundo nivel de interés.

2. La concurrencia en el aula de un número de participantes tan numeroso, que difícilmente se favorecía la participación.

3. La utilización de instrumentos pedagógicos como transparencias y diapositivas (en ocasiones en número excesivo) con las que el formador se garantizaba el hilo conductor de las sesiones, al tiempo que los participantes intentaban asimilar esquemas, gráficos y mensajes que, a veces, resultaban ser, incluso, inconexos entre ellos. Sin embargo, las organizaciones han evolucionado y han comprendido, que la formación de sus equipos debía situarse en un estadio diferente, y que su desarrollo está más relacionado con el debate y validación de experiencias anteriores y con la posibilidad de interacción

de éstas entre los miembros del grupo de formación, que con la confianza ciega en los conocimientos del "ponente".

La formación de colectivos homogéneos, para los que se pretende un desarrollo tal que su actividad sea realmente generadora de valor añadido para la organización, debe ser mucho más concreta en el planteamiento de los objetivos a conseguir y de la metodología a desarrollar para alcanzarlos.

## **II. LA FORMACIÓN COMO**

### **ENTRENAMIENTO: LOS PARÁMETROS DE DISEÑO**

Los planteamientos actuales relacionados con la capacidad de mejorar las competencias profesionales de determinados colectivos, pasan necesariamente por un análisis previo a la puesta en marcha de cualquier programa de formación. Dicho análisis previo debe abarcar un exhaustivo trabajo relacionado con los siguientes parámetros de diseño:

1. Consenso en los objetivos tácticos y estratégicos de la organización.

2. Actitud favorable del responsable de formación de la organización frente al desarrollo de nuevas metodologías formativas.

3. Nivel de competencias actual

de los participantes en el programa.

4. Responsabilidades profesionales y experiencia previa de éstos.

5. Nivel de implicación que las unidades operativas van a tener en el programa.

6. Características del espacio de formación previsto.

El gráfico siguiente muestra el output esperado del análisis de los parámetros de diseño y en qué valores mínimos deberían situarse con el fin de poder desarrollar una metodología que permita aprender a partir de la capacidad de los participantes de descubrir sus propias posibilidades de mejora. Valoraciones de estos parámetros a niveles inferiores de los presu-

puestos (zonas sombreadas, deben conducir a elaborar programas mucho más relacionados con la mera transmisión de conocimientos que con el entrenamiento y el aprendizaje por el descubrimiento.

Se trata en definitiva de evaluar si se dan, o no, las circunstancias óptimas para el desarrollo de programas en los que el consultor-formador actúa realmente como catalizador de los conocimientos previos del grupo y pueda desarrollar un plan de interacción de éstos entre los participantes, además de complementarlos y canalizarlos hacia los objetivos tácticos y estratégicos.

En caso contrario, el consultor formador debe asumir un rol mucho más relacionado con su capacidad de enseñar y la disposición a aprender de los participantes.

### III. AYUDAR A APRENDER

Los resultados del análisis de los parámetros de diseño, y la determinación a partir de éstos de desarrollar e implementar un programa de aprendizaje por el descubrimiento, conlleva el diseño de unos contenidos concretos pero, sin embargo, no condiciona la forma en que se van a desarrollar, que dependerá, entre otras razones, de: el sesgo existente, aunque este fuera mínimo, entre la evaluación de los parámetros que se han tomado como base para el diseño definitivo del proyecto y la realidad que envuelve la actividad profesional de los participantes.

La heterogeneidad de culturas que conviven en una misma organización, aún dentro de colectivos homogéneos en cuanto a su actividad, en función de experiencias persona-

Parámetros de Diseño	Objeto del Trabajo Previo	Valoración Mínima del Análisis			Output Esperado
		Baja	Media	Alta	
1.- Consenso en los objetivos tácticos y estratégicos de la organización	PACTAR CONSENSUAR				CONCRECIÓN
2.- Actitud favorable del responsable de la formación de la organización frente al desarrollo de nuevas metodologías formativas	VERIFICACIÓN				APERTURA - INNOVACIÓN
3.- Nivel de competencias actual de los partícipes en el programa	EVALUAR				ADECUACIÓN
4.- Responsabilidades profesionales y experiencia previa de éstos	CONCRETAR				PREPARACIÓN
5.- Nivel de implicación que las unidades operativas van a tener en el programa	CONOCER				IMPLICACIÓN
6.- Características del espacio de formación previsto	DISPONER				MEDIOS ADECUADOS

les, antigüedad en la organización y emplazamiento geográfico de cada centro de trabajo. A pesar de ello, el consultor-formador nunca debe perder de vista cuáles son los retos concretos derivados de los objetivos tácticos y estratégicos de la organización y que han sido consensuados con ésta en la fase de preparación del proyecto.

El éxito de este tipo de programas requiere que se den, simultáneamente, tres circunstancias especiales:

1.- La experiencia del consultor-formador, o responsable del proyecto, relacionada no tan sólo con unos completos conocimientos sobre los contenidos objeto del programa, sino, aún más, con su capacidad de interaccionar con los participantes y, a ser posible, con la actividad actual desarrollada por los integrantes del

grupo de formación. La utilización inicial de metodologías ligadas al análisis de la sensibilidad de los participantes sobre los temas objeto de trabajo y entrenamiento, facilitan y favorecen una dinámica tal que los participantes se convierten en verdaderos protagonistas del proyecto.

2.- La confianza de la organización en el consultor-formador, o responsable del proyecto, debe ser total, tras haberse contrastado que el nivel de implicación de éste en los objetivos del proyecto es tal, que se convierte en un apéndice de la organización: el consultor-formador, al saberse tenedor de dicha confianza, habla de nosotros y no de ustedes o vosotros, circunstancia ésta que favorecerá el desarrollo del proyecto a partir de la puesta en escena de los conocimientos y experiencias previas de los participantes y el descubrimiento, por

parte de éstos, de sus posibilidades reales de mejora.

3.- El seguimiento de la formación, por parte de las unidades operativas relacionadas directamente con los colectivos formados, debe permitir evaluar el impacto de la formación tanto en la mejora de los conocimientos adquiridos como en el comportamiento del grupo tras la finalización del programa. Dicho seguimiento, del que el consultor-formador debe recibir periódicamente retorno, funcionará como recordatorio de cada participante acerca de su potencial y representará "el compromiso de mejora" de cada uno de ellos para con la organización. Como consecuencia de dicho seguimiento, las áreas operativas se encontrarán en disposición de canalizar su demanda formativa a las unidades de RR.HH. en aras a complementar el plan de formación de cada colectivo.



## “La nueva web de la Aeball está al servicio de todos los asociados”



*La AEBALL siempre ha creído en las posibilidades de Internet y, en consecuencia, ha impulsado entre los socios el uso y la presencia de las empresas en la red mediante el área de servicios AEBALL-NET.*

*Próximamente podrán visitar el SIE (Sistema de Información Empresarial) en [www.aeball.net](http://www.aeball.net) el nuevo portal web de AEBALL/UPMBALL, en el que se lleva trabajando desde hace unos meses, y que ha sido posi-*

*ble gracias al compromiso y esfuerzo de todo el equipo de AEBALL/UPMBALL, así como del desarrollo por parte de ANTHILL, empresa que ofrece soluciones en el entorno e-business, que forma parte de Serton Grup, con el que AEBALL/UPMBALL tiene firmado un acuerdo de colaboración en virtud del cual lo nombra asesor tecnológico.*

### • ¿Qué es un portal web?

*Del mismo modo que el acceso a un piso determinado de un edificio se realiza a través de un portal común con otros de su escalera, o del mismo modo que varias empresas se reúnen en torno a un centro comercial para ser más fácilmente encontradas, un portal web es un punto único y común de acceso a tra-*

*vés de Internet para un conjunto de usuarios con intereses similares, desde donde podrán encontrar una amplia variedad de información útil, buscar empresas por criterios geográficos o de actividad empresarial, recibir avisos, acceder a otros sitios web, etc.*

*Así, si un website corporativo normalmente presenta cierta información de la empresa (quiénes son, qué realizan y cómo contactar con ellos; incluso puede contener una zona de acceso restringido para sus clientes y/o proveedores y/o empleados), el portal web de la asociación AEBALL/UPMBALL es más amplio, más profundo, con un directorio de empresas, acceso a circulares enviadas, ofertas de trabajo, tablón de anuncios, actualización de datos de la empresa, etc. y con capacidad de optimizar ciertos procesos para la propia asociación y sus asociados.*

### • Características del nuevo portal web

*Como sabrán AEBALL/UPMBALL ya disponían de portal web, si bien con su vocación de servicio y espíritu pionero había sido desarrollado hace ya algún tiempo, en los inicios del uso masivo de Internet, por lo que había quedado un tanto desfasado, tanto en imagen como en fun-*

cionalidades, requiriendo una nueva versión más actualizada. Era necesario reflejar en Internet el espíritu de servicio que caracteriza a AEBALL/UPMBALL, con la máxima de ofrecer una Asociación con un gran carácter de servicio abierta las 24 horas al día.

Los principales objetivos que se plantearon al inicio del proyecto de renovación del portal web fueron los siguientes:

- Rediseño, gráfico y funcional, del portal web. Era preciso dotarlo de un aspecto más actual, comunicando claramen-

te una imagen corporativa (por ello una primera página inicial y después un segundo nivel), siguiendo los colores corporativos. Y todo ello siendo capaz, a la vez, de mostrar claramente identificadas diferentes zonas como zona pública y zona privada, menú, tira de noticias, botones de ayuda, barra de situación indicando dónde está el usuario, área de resultados, zona de acuerdos, o estadísticas, u otros destacados... En definitiva, un compromiso de nueva presentación gráfica combinada con facilidad de navegación, que se adapta a todas las resoluciones de pantalla más habi-

tuales. Además, adecuada y accesible para personas discapacitadas, así como también adaptada para consulta a través de diversos tipos de terminales, no sólo ordenador, sino también agenda electrónica (PDA)

- Añadir nuevas funcionalidades para los asociados (en la zona privada), que les permita utilizar todos los servicios que ofrece AEBALL/UPMBALL. Se presentarán en el próximo apartado de estructura, si bien el espíritu era dar un mayor y mejor servicio a los asociados, y ser más eficiente, mejorando ciertos

# 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

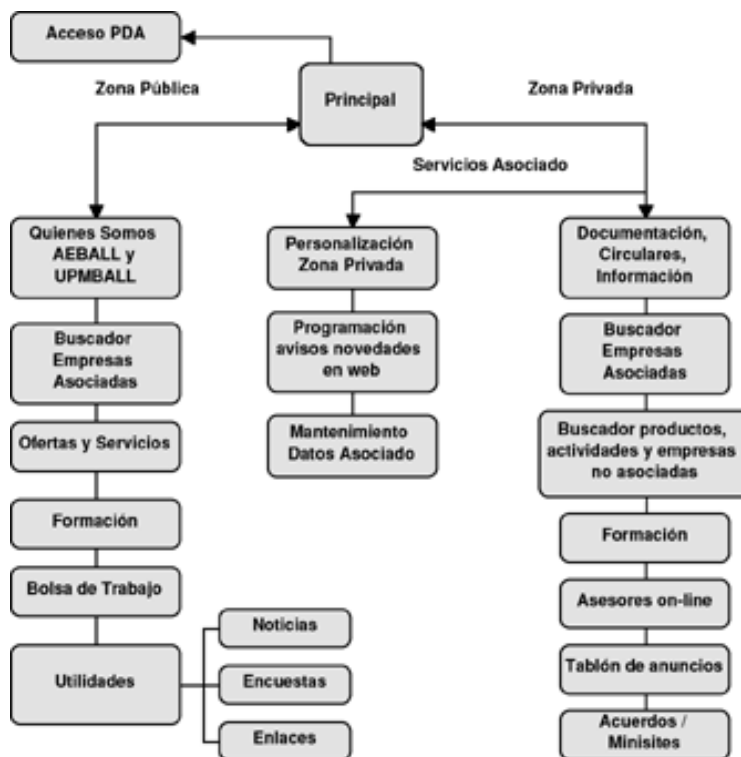
- Seguretat en el Treball
- Higiene Industrial
- Ergonomia i Psicosociologia Aplicada
- Medicina del Treball

Assistència 24 Hores

900 151 000

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





procesos administrativos tanto para la asociación como para el asociado, reduciendo el tiempo de entrega y comunicación y ahorrando recursos en bastantes casos. Este portal, había de ser capaz de mostrar toda la información, de forma interactiva y ágil, para que cualquier usuario, sin necesidad de

amplios conocimientos de informática lo pudiera utilizar.

- Permitir, mediante una herramienta de gestión de contenidos y administración, que AEBALL/UPMBALL actualice los contenidos y realice las tareas de control y gestión del portal web, sin necesidad de acudir para ello

a ningún soporte tecnológico externo y sin grandes conocimientos informáticos. Así podrán gestionar contenidos del portal, empresas asociadas y no asociadas, tablón de anuncios, encuestas, listas de distribución y envío de comunicados, acuerdos, etc.

• Estructura

El portal web estará dividido en dos zonas, según el permiso de acceso:

- Pública: zona de acceso libre y su contenido es básicamente informativo de AEBALL y de los servicios para sus asociados.
- Privada: zona de acceso restringido (el visitante deberá identificarse con un login y password), destinada a los socios de AEBALL/UPMBALL.

Aquí estará la información y servicios de AEBALL/UPMBALL para sus asociados.

A continuación se presenta un esquema orientativo de la web-site. Se indican las secciones y una breve descripción del contenido de cada una de ellas.



- Página Principal: Página de bienvenida totalmente gráfica, banners, acceso directo a la zona privada e información general sobre el portal.

- Zona Pública:  
○ Información corporativa de AEBALL y UPMBALL. Actividades y Servicios, Órganos de Gobierno, Ámbito territorial, Cómo acceder y formulario de



contacto.

○ *Buscador de empresas asociadas por nombre y actividad empresarial.*

○ *Ofertas y Servicios, ventajas e información que ofrece la Asociación.*

○ *Información sobre los cursos de formación que realiza la Asociación.*

○ *Bolsa de trabajo, con ofertas y demandas, formulario para enviar un currículum y formulario para enviar ofertas (empresas).*

○ *Utilidades. Acceso a toda la información que pueda ser de utilidad como son: noticias de la Asociación, encuestas activas y anteriores, enlaces, prensa y comunicación, administración pública, etc.*

– *Zona Privada: Se divide en dos secciones.*

- *información propia del asociado.*

○ *Personalización Zona Privada, de forma que la información y servicios que más le interesen sean los de más fácil acceso.*

○ *Programación avisos novedades en web, permite que el asociado indique que se le avise por mail de las novedades en las secciones que más le interesen.*

○ *Mantenimiento Datos Asociado*

- *servicios para el asociado:*

○ *Documentación, Circulares e Información.*

○ *Buscador Empresas Asociadas.*

○ *Buscador productos y actividades. Este buscador actuará sobre las empresas no asociadas*

*de la zona geográfica donde actúa AEBALL.*

○ *Formación: acceso al formulario de solicitud de inscripción a cursos.*

○ *Información sobre los asesores on-line y formulario de contacto y consulta que remitirá el mensaje al asesor determinado.*

○ *Tablón de anuncios para ofertas y demandas entre los asociados.*

○ *Acuerdos suscritos por AEBALL y las ventajas para los asociados.*

- **Conclusiones**

*Con el nuevo portal web de AEBALL/UPMBALL se pretende ofrecer un mundo de ventajas para el socio: la capacidad de ofrecer toda la información, de una manera ágil e intuitiva, interactiva, con aspecto adaptable para diferentes tipos de pantalla y terminales (también para agendas electrónicas), accesible para discapacitados, etc.*

*Por tanto, una imagen renovada y una herramienta muy útil para la Asociación y sus asociados para realizar gestiones de manera más eficaz (cómoda, sencilla y económica) y, en definitiva, consigue que AEBALL/UPMBALL puedan ofrecer un mayor y mejor servicio a su comunidad, que en su máxima expresión es mantener una asociación empresarial abierta 24 horas al día.*

*En cuanto a lecciones aprendi-*

*das, como siempre, lo más importante ha sido el trabajo humano, la estrecha colaboración de un equipo de personas*

*en busca de un fin común, tanto por parte de todo el equipo y dirección de AEBALL/UPMBALL como del equipo técnico de ANTHILL.*

*Trabajamos con la esperanza de poder seguir ofreciendo soluciones de valor añadido para todos ustedes.*

*... Y no olviden visitar el nuevo portal en [www.aeball.net](http://www.aeball.net) !!*

## "El objetivo es ofrecer un mundo de ventajas"

## "Queda mucho por hacer para potenciar la cultura del reciclaje entre las empresas"



JOAN RUBIO – ANTONIO GIL – MIGUEL SORRIBES  
Coordinadores de RRHH – Producción – Compras de URGIL, S.A.

*URGIL, S.A. es una compañía especializada en el reciclaje de latón y la producción de materia prima para grifería, estampación, lamparería, bisutería o decoración, entre otras aplicaciones.*

*Fundada ahora hace 35 años es una empresa pionera que ha sabido adaptarse a las necesidades actuales del sector del reciclado.*

Urgil, S.A. es una empresa familiar creada hace 35 años con dos etapas muy claras en su trayectoria. En primer lugar, desde finales de los años 60 hasta principios de los 90, la empresa fue pionera en el reciclado de materiales de latón con el objetivo de ofrecer materias primas para diversas aplicaciones. Pero con la crisis de los años 90, agravada después de las olimpiadas de Barcelona, la compañía se vio obligada a presentar suspensión de pagos.

Los años siguientes hasta 1998 la empresa atravesó un impás hasta que finalmente se concretó la adquisición de Urgil, S.A. por dos empresarios del sector.

"A partir de este año hemos vivido el resurgir de la empresa, después de superar un periodo de gestión que nos ha llevado a convertirnos en una de las primeras compañías españolas de gestión de residuos procedentes del latón", explica Joan Rubio, coordinador de Recursos Humanos de la compañía.

De esta manera, en esta segunda etapa iniciada en 1998, Urgil, S.A. ha ido mejorando en todos los aspectos. Se puso a punto la maquinaria, se organizaron los equipos, etc. Actualmente dispone de una

plantilla de 40 trabajadores entre ingenieros y oficiales de taller, coordinados por tres especialistas en Recursos Humanos, Producción y Compras: Joan Rubio, Antonio Gil y Miguel Sorribes, respectivamente.

El material reciclado, después de una esmerada selección de las materias primas, se convierte en dos tipos de productos con un alto grado de calidad que permite obtener excelentes resultados a nivel de fusión-colabilidad, mecanización, pulido y cromado: en primer lugar, lingotes de latón para la fabricación de piezas de grifería, lamparería, herrajes, valvulería y artículos decorativos y en segundo lugar, latón en barra redonda y hexagonal para estampación en caliente y mecanización de todo tipo de piezas.

"Actualmente la empresa ha alcanzado un nivel de producción de 6.000 toneladas de lingote de latón y 6.000 toneladas de latón en barra", comenta Antonio Gil, coordinador de producción.

Todo este material va dirigido a empresas de estampación de latón en caliente, fundición de latón y otros sectores. "Nuestros mercados no se limitan a España sino que estamos en proceso de exportar nuestros productos a países como Italia, Portugal o Africa del Norte". En este sentido, "la estrategia impulsada por Urgil, S.A. pasa por acudir a las principales ferias del sector o al apoyo de Cámaras de

Comercio", añade Antonio Gil. Pero la compañía tiene otros retos abiertos, al margen de la externalización de sus productos.

## "Produce 12.000 tn de barra y lingote de latón"

"Internamente estamos inmersos en el proceso de obtención de la ISO 9002 con el apoyo de una consultora externa", explica Joan Rubio. Asimismo, la empresa trabaja

en el proceso para solicitar la licencia medioambiental.

Urgil, S.A., ubicada en Sant Just Desvern, sufre también el empuje de los competidores asiáticos. De forma indirecta sus principales clientes están siendo amenazados por los productores asiáticos de acabados de grifería, "especialmente procedentes de China,





que con precios más bajos y en consecuencia de inferior calidad" están ganando terreno a sus clientes tradicionales europeos. Esta competencia asiática sólo se puede afrontar con niveles de producción de mayor calidad que permita superar a los productores externos.

A nivel de sector, los tres coordinadores de Urgil, S.A, coinciden en asegurar que existen muy pocas empresas en nuestro país especializadas en el reciclaje de materiales. En este

sentido, la competencia surge a la hora de comprar estas materias necesarias para la transformación en latón. "A

## **"Estamos potenciando nuestro servicio de atención directa a empresas"**

este nivel la guerra de precios es muy habitual. En este proceso intervienen otros factores como la calidad de los materiales, el volumen de mezcla, etc", asegura Miguel Sorribes, coordinador de compras de la empresa.

A pesar de las numerosas campañas en favor del reciclado a nivel ciudadano "queda mucho trabajo por hacer para potenciar la cultu-

ra del reciclaje entre las empresas". Muchas compañías no son conscientes plenamente de la cantidad de materiales de deshecho que pueden ser recuperados.

"Por ello desde Urgil estamos potenciando nuestro servicio de atención directa a empresas para encargarnos personalmente de la recogida de los residuos y de su posterior tratamiento".

Esta línea de trabajo pretende agilizar la entrada de materia para transformar en lingotes y barras de latón. De hecho, si bien la cultura del reciclado se adopta poco a poco, "se está recuperando mucho material que antes se tiraba sin tenerlo en cuenta mientras que ahora ya se recicla".

# El "Grup de Cooperació" de Caixa Comarcal Llobregat-Anoia està en marxa

**ISIDRE SEGURA I PETIT**  
*President Grup Promotor Caixa Comarcal Llobregat-Anoia.*

Amb escàs recolzament publicitari, excepte del que sempre hem rebut de la publicació "Diario Empresarial" de l'Associació d'Empresarial de l'Hospitalet i del Baix Llobregat, que molt agraïm, però amb il·lusió i esforç seguim promocionant la tasca de subscripcions del capital mínim de 18 M de Euros (3.000 milions de ptes.) acordat amb el Banc d'Espanya, incrementant a la vegada el nombre de Socis Fundacionals, per una millor base d'èxit futur.

Hi ha tres causes principals d'una, diem, lenta finalització de la present etapa fundacional. Per una part les negociacions amb les autoritats econòmiques han estat llargues.

Per altra, la conveniència i obligatorietat de no admetre subscripcions nominals superiors al 2,5% del capital, fa que s'allargui el termini fundacional, malgrat hem tingut oferiments de grups importants financers que hem desestimat, evitant tota possible tergiversació de les filosofies del projecte. Volem crear una entitat

de crèdit que doni suport i serveis a quants més possibles socis; a la majoria de sectors socioeconòmics; i, en especial, a la millor quantitat possible de petites i mitjanes empreses de producció, distribució i serveis de les comarques del Llobregat i de l'Anoia.

Una tercera causa és la situació actual de la societat civil que per diverses causes està a l'expectativa per realitzar qualsevol nova inversió. En som coneixedors de la situació i com a tal, admetem.

A part de la nostra tasca de promoció de Subscripcions Fundacionals de CCLL-A, estem constituint el "Grup de Cooperació", de la pròpia entitat de crèdit, que vol imitar els principals "bancs cooperatius i mutualistes" d'arreu del món que, amb gran èxit, disposen d'entitats i departaments dedicats a la investigació, innovació i creació de noves activitats i serveis, dirigits sempre als propis Socis. A tal fi, hem constituït la cooperativa "SERVEIS COMARCALS FINANCERS I SOCIALS, SCCL (SERCOFIS)", inscrita al Registre de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya, amb

l'esmentada finalitat. Aquestes activitats paralel·les pròpiament bancàries dels "bancs cooperatius i mutualistes" aprofiten també les sinergies que tota economia "associativa" ofereix, així com aquells suggeriments que els propis Socis estimin oportú aportar per a un millor desenvolupament del "Grup de Cooperació" de l'entitat de crèdit.

Dins els serveis d'aquestes noves activitats, es pensa portar a terme uns més que interessants de caràcter social-

personal i també d'altres dirigits al món de l'empresa. Respecte als serveis a les persones, és un objectiu concret profunditzar en la informació de les diverses possibilitats de serveis

socials, organitzats dins el sector públic i privat, per atendre aquelles deficiències que la gent gran i persones discapacitades deuen afrontar.

Pensem que no es tracta d'uns serveis que res tenen a veure amb l'economia, molt al contrari, qualsevol de nosaltres, empresaris i professionals, lectors de la present informació, podem veure'ns en el futur de les nostres vides lamentablement afectats, així com qual-

**"Estem incrementant el nombre de socis fundacionals"**

sevol dels nostres familiars. Propis empleats de les nostres empreses poden veure's igualment implicats, directa o indirectament, amb les mateixes necessitats, circumstància, que no en dubtem, repercutiria negativament en la marxa de les seves aportacions laborals.

#### NOVETATS

Disposar d'una excel·lent informació, amb possible gestió, a disposició dels recursos humans de l'empresa és un factor d'agraïment i fidelitat a tenir en compte.

Serveis d'orientació de minusvalies mentals d'infants, de gran i extrema preocupació per aquells familiars que ho pateixen; assessorament sobre

vitalicis i serveis de "curatela"; etc., són de gran interès en el futur i, en conseqüència, donaran solvència a les empreses que facilitin aquests serveis als seus empleats.

En quant a serveis directes a l'empresa, volem posar en marxa dins el primer trimestre de 2003, quelcom interessant com son: estudis i tràmits pel compliment de normes oficials de Medi Ambient i de Prevenció de Riscos Laborals, gestionant els tràmits amb màxima efectivitat, portats a terme per vertaders especialistes professionals.

Però hi ha uns serveis "estrella" que ens permet oferir la nostra cooperativa SERCOFIS, que així denominem la nostra entitat de serveis "no bancaris", mitjançant una SECCIÓ DE CRÈDIT

de serveis para-bancaris i financers a l'abast dels Socis. Operacions d'estímul a l'estalvi, de comptes corrents, de col·locació de pagarés d'empresa, de subhasta de diners, etc., així com operacions actives de crèdits a persones i empreses, en condicions avantatjoses, pensem portar-los a terme en les primeres setmanes del proper any 2003. Aquestes operacions estaran a disposició de tots els socis actuals i futurs, i seran realitzades de forma prudent i amb sana gestió, per autèntics professionals del sector bancari, sota la vigilància i control d'una comissió d'experts del sector empresarial, bancari i financer, i sota la inspecció de les autoritats competents de la Conselleria d'Economia i Finances.

Insistir en que l'objecte principal del nostre projecte és la constitució i posta en marxa de la CAIXA COMARCAL LLOBREGAT-ANOIA, SCC, que sols veurem assolit i més aviat possible, si el sector empresarial i professional de L'Hospitalet i del Baix Llobregat hi participa massivament, sota una reflexió de cadascun de nosaltres.

Restem en tot moment a la vostra disposició per facilitar-vos les condicions i els avantatges, així com beneficis personals i empresarials, que es poden aconseguir fent-se Socis de CAIXA COMARCAL LLOBREGAT-ANOIA, SCC., motiu pel qual agraiem la vostra sol·licitud d'informació a les oficines de l'Associació Empresarial, a la vegada també de l'Unió Patronal Metalúrgica de L'Hospitalet i Baix Llobregat.



# La UPMBALL i La Caixa organitzen unes sessions informatives sobre Mèxic i Pòlonia

Els dijous dies 21 i 28 de novembre van tenir lloc a les oficines de "la Caixa" de Sant Cugat unes sessions informatives sobre Mèxic i Polònia respectivament, impartides per personal de la mateixa entitat bancària, dirigides a les empreses exportadores interessades en aquests mercats.

L'objectiu d'aquestes conferències va ser complementar la informació adquirida durant les missions comercials a aquests països donant una pinzellada als aspectes financers i bancaris més interessants a l'hora de relacionar-se comercialment amb aquests.

El contingut d'aquestes sessions informatives va ser en primer lloc fer una introducció sobre la situació econòmica del país donant algunes de les dades més rellevants de cadascun; en segon lloc es parlà dels mitjants bancaris de cobrament més habituals (transferència, remeses documentàries, crèdits documentaris, carta de crèdit,...) explicant les avantatges i inconvenients de cadascun d'ells; en tercer lloc es facilità un llistat d'entitats bancàries de cada país amb les quals "la Caixa" té intercanviada la clau swift i aquelles que "la Caixa" considera preferents per gestionar crèdits documentaris d'exportació; en



quart lloc s'exposaren les possibilitats que tenen els exportadors per cobrir-se el risc comercial i polític i en quina mesura "la Caixa" pot intervenir per ajudar-los; i per finalitzar es comentà la implicació de CESCE i COFACE com a companyies d'assegurances en la classificació dels clients estrangers, en les cobertures d'aquestes exportacions, i en la seva col·laboració amb "la Caixa".

Així doncs, "la Caixa" com a participant activa en el negoci exterior de les empreses exportadores posa a disposició d'aquestes la seva capacitat per tramitar qualsevol mitjà de cobrament (clau swift de "la Caixa": CAIX ES BB), donant assessorament en el plantejament d'operacions, buscant les

vies bancàries més òptimes per minimitzar els riscos de les mateixes i estudiant el finançament d'aquelles operacions en què els exportadors concedeixen aplaçaments en el termini de pagament als compradors estrangers (per exemple: post-finançament d'exportacions, compra sense recurs de lletres i documentacions de crèdits documentaris, crèdit sumministrador, crèdit comprador).

Aquelles empreses que estiguin interessades en ampliar la informació, fer consultes o demanar assessorament "la Caixa" posa a disposició una persona de contacte de "la Caixa":

Judit Mateu (Telèfon 629143478; e-mail: [judit.mateu@lacaixa.es](mailto:judit.mateu@lacaixa.es)).

*en profundidad*

## Martorell atraviesa un momento de incertidumbre por su extrema dependencia del sector del automóvil



Salvador Esteve Figueras  
Alcalde de Martorell

Martorell está considerada por muchos como la puerta de entrada de Barcelona. Una gran localidad situada al norte del Baix Llobregat y que ocupa una superficie de 12,900 km<sup>2</sup>. A primeros del 2002 contaba con 23.501 habitantes. El término municipal limita al norte con Abrera, al este, el río Llobregat hace de frontera con Castellbisbal, al sur con Sant Andreu de la Barca, y al oeste, con el municipio de Castellví de Rosanes. Todos ellos tienen en común una gran actividad industrial fomentada en los últimos años con la ampliación de la Nacional II y su conversión en una gran infraestructura de comunicación. Precisamente las infraestructuras y más en concreto la nueva vía de alta velocidad

que deberá unir Barcelona con Madrid es uno de los temas que ocupan las mesas de trabajo del Ayuntamiento de Martorell. Según una información publicada en La Vanguardia recientemente que nos gustaría recordar, "el Gestor de Infraestructuras Ferroviarias (GIF) —el organismo encargado de construir, entre otras, la línea de alta velocidad Madrid-Barcelona— anunció en febrero de hace dos años que las obras en el tramo Martorell-Barcelona podrían empezar a finales del año 2000. El propósito era tener terminada la "plataforma"—esto es, el camino sobre el que se instalan las vías— en el tramo de Lleida a Barcelona en el 2002 con el objetivo de poner en explotación todo el trayecto en el 2004. La realidad, a 8 de mayo del 2002, es que en el recorrido que va de Martorell a Barcelona las obras no han empezado. Las últimas licitaciones realizadas por el Gestor de Infraestructuras no han rebasado el límite de la comarca del Penedès". Martorell no escapa a este retraso. Hace unas semanas el ministerio de Fomento comunicó al municipio la aprobación definitiva del trazado de Gelida a Castellbisbal que atraviesa su término municipal. Por ahora su alcalde, Salvador Esteve (CiU), no ha visto ese mapa

definitivo, aunque asegura que lo ha pedido. Una vez aprobado ha de empezar la redacción del proyecto constructivo que puede tardar algunos meses. Con todo, el Gestor de Infraestructuras ya ha cerrado la propuesta técnica de algunos tramos como el que afecta a la vía de Ferrocarrils de la Generalitat. Esteve asegura que hasta el momento el Ministerio no le ha facilitado un calendario de las obras que afectarán a su municipio, según publica La Vanguardia.

Mientras las obras del AVE incumplen el calendario, las inversiones de grandes empresas empiezan a desvanecerse poco a poco en una coyuntura de gran incertidumbre. Este es el caso de la multinacional Valeo que ya ha trasladado la producción de su factoría de Sant Esteve Sesrovires dejando en un mar de dudas el futuro de la planta de Martorell (Valeo Climatización), que cuenta con 700 trabajadores. Preocupa también la factoría de Abrera, que fabrica cableado para Seat y que lógicamente se va a ver afectada por la reducción de producción de la marca automovilística española, que recientemente ha desplazado a Bratislava una parte de la fabricación del Ibiza. Mientras contemplamos los primeros indicios que apuntan



hacia una reestructuración del panorama industrial en la zona el actual equipo de gobierno no ha querido comentar las medidas que tiene previsto adoptar hasta el final de esta legislatura. Así las cosas, no podemos despejar las dudas que toda esta situación está creando entre el entorno empresarial de la zona de Martorell y la presumible dependencia de todo un modelo de desarrollo empresarial generado en torno al sector del automóvil. Al margen de esta situación industrial, Martorell ha ganado muchos enteros en cuanto a calidad de vida para sus habitantes. Los más de 23.500 residentes en Martorell

disfrutan ya de nuevos paseos, calles y plazas y equipamientos deportivos. No en vano, el 17,5% del presupuesto municipal de este año ha sido para el área de urbanismo, y el 8 % para el área de deportes, por tan sólo el 2,9 % para el área de comercio o el 2,5% para el área de trabajo. Pero uno de los temas de trabajo del actual alcalde de Martorell es el poner al alcance de todos los ciudadanos el uso de las nuevas tecnologías. En este sentido se manifiesta en su carta de bienvenida en la web oficial del Ayuntamiento:

**"Internet és una nova forma de comunicació entre les persones que ens permet donar a**

**conèixer la nostra població arreu i accedir a l'Ajuntament d'una manera còmoda, durant les 24 hores del dia" y añade, "el disseny actual permet una millor comunicació i més transparència en la gestió municipal. En aquesta línia, podeu consultar les activitats i informacions que es generen al nostre municipi i teniu la possibilitat de realitzar alguns tràmits municipals a través d'Internet".**

Este es un paso más impulsado por este alcalde, diputado del Parlament y miembro de la Comisión Permanente de Legislatura para la Sociedad de la Información, entre otras responsabilidades políticas.

Parlem de...

## Posa't al dia, treballa en català

Aquest mes us presentem les eines de programari en català, perquè us acabeu de posar al dia l'ordinador i pugueu treballar en català.

Pel que fa al sistema operatiu, en teniu uns quants per escollir. El clàssic Windows ofereix la versió 98 en català. Ara bé, si no esteu disposats a pagar ni un euro i en voleu una versió més actual, Microsoft us ofereix una aplicació que s'instal·la sobre el Windows XP Professional en castellà. Es tracta d'un pedaç que tradueix la interfície i que es pot descarregar gratuïtament des de la pàgina de Microsoft [www.microsoft.com/spain/windowsxp/catalan/default.asp](http://www.microsoft.com/spain/windowsxp/catalan/default.asp).

D'altra banda, teniu el GNU/Linux en català ([www.linux.softcatala.org](http://www.linux.softcatala.org)) i els entorns per a aquest sistema operatiu de programari lliure que us proposa Softcatalà, una associació sense ànim de lucre que treballa en la traducció de programari lliure i el distribueix gratuïtament, amb l'objectiu de normalitzar la llengua en l'àmbit de la informàtica i de les noves tecnologies. Gràcies a Softcatalà, la Mandrake 9.0 i el GNOME 2.0 ja estan disponibles en català. La Mandrake és una de les distribucions de GNU/Linux més senzilles d'instal·lar, i ofereix uns entorns gràfics molt sofisticats i un bon nombre d'escriptoris gràfics. En podeu adquirir una versió a qualsevol distribuïdor de Mandrake, us podeu baixar d'Inter-

net les imatges ISO dels tres CD-ROM. També podeu trobar més informació al web [www.linux-mandrake.com](http://www.linux-mandrake.com).

El GNOME també és un entorn per a GNU/Linux i funciona molt bé en altres sistemes Unix. És programari lliure i en trobareu tota la informació a [www.gnome.org](http://www.gnome.org) i al web de Softcatalà. A la pàgina <http://linux.softcatala.org/proyectos/kde> trobareu informació sobre l'estat de la traducció del KDE, un altre entorn gràfic d'escriptori per a estacions de treball Unix.

Si voleu consultar quins altres sistemes operatius hi ha disponibles en català per a maquinari concrets (Apple, Siemens...), podeu consultar el web <http://cultura.gencat.net/llengcat/informat/index.htm>, on trobareu una llista molt completa de tot el programari disponible en català.

### APLICACIONS OFIMÀTIQUES

Pel que fa a aplicacions ofimàtiques concretes en català, la llista és llarga. Us remetem, doncs, al web de Softcatalà ([www.softcatala.org](http://www.softcatala.org)), on hi ha totes les eines de llengua (diccionaris, verificadors i correctors), utilitats (agendes, programes per comprimir fitxers, antivirus...) i eines de gestió (programes de

comptabilitat i facturació).

A continuació, però, us farem cinc cèntims d'algunes aplicacions imprescindibles per a qualsevol que vulgui treballar en català amb l'ordinador. D'entrada, us recomanem l'Open Office 1.0 per a Microsoft Windows, GNU/Linux i Solaris. Es

### "Tenim accés a aplicacions per treballar en català a l'ordinador"

tracta del paquet d'aplicacions més modern disponible en català i inclou els mòduls següents: un processador de textos (Writer), un full de càlcul (Calc), un programa per crear presentacions multimèdia (Impress)

i un programa de gràfics (Draw). A la versió definitiva també hi trobareu una eina de correcció ortogràfica en català, que inclou la majoria de variants dialectals, i un diccionari castellà, anglès i francès. A més, l'Open Office permet treballar amb fitxers d'altres formats (Microsoft Word, Excel o Power Point, entre d'altres). Podeu trobar més informació sobre aquest paquet a [www.openoffice.org](http://www.openoffice.org) i us el podeu descarregar gratuïtament des de [www.softcatala.org/proyectos/openoffice](http://www.softcatala.org/proyectos/openoffice).

Pel que fa als processadors de textos, l'Abiword 1.0 per a Windows i GNU/Linux és una bona opció, bàsica però efectiva. Ofereix les funcions habituals de tractament de textos, pot obrir

formats del Word i d'HTML, i incorpora correctors ortogràfics de català, castellà, anglès i francès. En trobareu més informació a [www.abiword.com](http://www.abiword.com) i a [www.softcatala.org/projectes/abiword/](http://www.softcatala.org/projectes/abiword/), des d'on tindreu l'opció de descarregar-vos el programa en català. Per als que no estigueu disposats a prescindir del Microsoft Word, el TradWord-Cat tradueix al català els menús del Word 97 i 2000, i també el trobareu al web de Softcatalà.

#### DISSENY GRÀFIC

Si us dediqueu al disseny gràfic, el Gimp 1.2 us permetrà treba-

llar en català. Podeu usar-lo com a programa de dibuix, per retocar, crear o dissenyar imatges, com a convertidor de formats gràfics, etc. Està dissenyat perquè es pugui ampliar amb extensions per poder fer gairebé qualsevol cosa. A [/www.softcatala.org/prog145.htm](http://www.softcatala.org/prog145.htm) hi trobareu la llarga llista de les funcions d'aquest programa i tindreu l'opció de descarregar-vos-el.

Finalment, us volem recomanar el WordCorrect 4.1, una eina indispensable per a tothom qui treballi en català. Com que és una eina independent, la podeu

fer servir per als diferents editors que tingueu instal·lats (Microsoft Word 6.0, 7.0 i 8, WordPerfect 5.2, 6.x i 8, Lotus AmiPro 3.x, Claris Works i QuarkXPress). Aquest corrector marca l'errada, ofereix diferents opcions per esmenar-la i informació gramatical. En podeu aconseguir una versió de demostració al web de Softcatalà.

Si la vostra empresa està interessada a rebre un CD amb el millor programari en català, truqueu-nos (Centre de Normalització Lingüística de l'Hospitalet, tel.: 93 440 65 70).

## Noticias de actividades y servicios de la AEBALL

### FINALIZA LA CUARTA TANDA DE CURSOS ABIERTOS DE LA UPMBALL, CORRESPONDIENTES AL 2002

*Durante el mes de diciembre, han finalizado los cursos abiertos correspondientes a la cuarta tanda del año 2002.*

*En esta ocasión se han realizado 22 cursos donde han participado más de 230 alumnos de las empresas asociadas. Los cursos realizados corresponden a las siguientes temáticas: 18 cursos sobre temas técnicos y 4 cursos de temas administrativos, gestión, idiomas e informática.*

*La próxima tanda de cursos prevista dará comienzo en febrero 2003. En este sentido, en estos momentos existen más de 250 matrículas formalizadas.*

*Todos estos cursos son de carácter gratuito y exclusivos para todas aquellas empresas asociadas a la UPMBALL que apoyan el Plan Agrupado.*

### LA UPMBALL/AEBALL AMPLIA EL ACUERDO ALCANZADO CON FACTOR ENERGÍA QUE PASA A CUBRIR TODOS LOS CONSUMOS Y A CUALQUIER ASOCIADO

*La UMBALL/AEBALL, alcanzó un acuerdo en junio del año 2001, con la empresa Factor Energía, comercializadora de electricidad, por el cual las empresas que podían acceder al mercado eléctrico liberalizado, a través del acuerdo podían beneficiarse de unas ventajas en precios y servicios. El 1 de enero de 2003, se liberaliza la totalidad del mercado eléctrico, lo que implica que la totalidad de clientes (empresas y particulares) tendrán derecho a seleccionar el suministrador eléctrico, sin coste adicional alguno, respecto a la situación del mercado regulado. Ahora se ha ampliado dicho acuerdo, para dar cobertura a la totalidad del mercado.*

*Las empresas asociadas, con bajo consumo y en baja tensión, tendrán un descuento sobre la tarifa*

*que oscila entre el 4% y el 7% dependiendo de la potencia contratada. Así mismo tendrán acceso a servicios de valor añadido.*

### LA FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO, APRUEBA LOS DOS PLANES DE FORMACIÓN PRESENTADOS POR LA UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DE L'HOSPITALET Y BAJO LLOBREGAT

*A final del pasado mes de noviembre, la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo comunicó a la UPMBALL la aprobación de los dos planes presentados: el de oferta y el de demanda. Dicha aprobación ha llegado después de haber efectuado a lo largo del año la formación solicitada por las empresas, con el consabido riesgo que el adelanto conlleva.*

## Noticias de empresas asociadas a la AEBALL

**KILSEN S.A. SE TRANSFORMA EN S.L.**  
*La empresa Kilsen S.A. (Sociedad Unipersonal), dedicada a la fabricación de sistemas de detección de incendios, se ha transformado en S.L. (Sociedad Unipersonal), siendo su domicilio el mismo, c/ Verge de Guadalupe, 3 de Esplugas de Llobregat.*

**METALITZATS CAT S.L., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES**  
*La empresa Metalitzats Cat S.L., dedicada a la fabricación de tornillería y artículos de alambre, con sede en L'Hospitalet de Llobregat, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la c/ Josep Tarradellas i Joan nº 80-Nau de la misma población.*

**UGINE IBERICA S.A. SE FUSIONA CON ALZ IBERICA S.A. (GRUPO ARCELOR)**  
*La empresa Ugine Ibérica S.A. dedicada a la venta de aceros inoxidables con sede en Viladecans, se ha fusionado con la empresa Alz Ibérica S.A., pasando a denominarse Ugine y Alz Ibérica S.L. perteneciente al Grupo Arcelor, siendo su sede en c/Torrent Fondo s/n del Polígono Industrial Can Calderon de Viladecans.*

**ELECTRO SYSTEMS INTERNACIONAL S.A. HA SIDO ADQUIRIDA POR CIMABOX 2000 S.L. Y SE TRASLADA**  
*La empresa Electro Systems Internacional S.A., dedicada a la fabricación, comercialización y venta de canalizaciones, con sede en L'Hospitalet de Llobregat, ha sido adquirida por Cimabox 2000 S.L., trasladándose a la c/ Carrerada nº1, Polígono Industrial Can Roca de Martorellas.*

**FAST IBERICA DE TINTÓMETROS S.A. CAMBIA DE DENOMINACIÓN**  
*La empresa Fast Ibérica de Tintómetros S.A., dedicada a la venta y reparación de maquinaria, ha cambiado de denominación, pasando a llamarse Fast & Fluid Management Ibérica S.A., siendo su domicilio el mismo, c/ Agricultura 37 A del Polígono Industrial Sector Centro de Viladecans.*

# Noticias de empresas asociadas a la AEBALL

## LA ASSOCIACIÓ PROFESSIONAL D'EMPRESARIS INSTAL·LADORS DE L'HOSPITALET SE TRASLADA Y AMPLIA SUS INSTALACIONES

*La Associació Professional d'Empresaris Instal·ladors de L'Hospitalet, que agrupa a los profesionales instaladores de la ciudad, ha ampliado su local social, trasladándose a la Avda. Pau Casals 7-9 bjos. Esq. Josep Plà de L'Hospitalet de Llobregat.*

## NOTFALL DESING S.L., SE TRASLADA Y AMPLÍA SUS INSTALACIONES

*La empresa Notfall Desing S.L., dedicada al montaje y mantenimiento de equipos informáticos, especialmente centrada en proyectos informáticos e ingeniería industrial, con sede en la ciudad de Barcelona, ha ampliado sus instalaciones, trasladándose a la Avenida Can Amat nº 8 nave nº 4 del Polígono Industrial Barcelonés de la localidad de Abrera.*

## ANTONIO CARRERA MONTPEO CAMBIA DE TITULAR

*La empresa Antonio Carrera Montpeo, dedicada a la fabricación de máquinas envasadoras y de cortar tubo de goteo para riego, con sede en L'Hospitalet, ha cambiado de titular por jubilación del Sr. Antonio Carrera, pasando a denominarse M<sup>o</sup> Teresa Stroebel Planas.*

## KILSEN S.A. ADQUIRIDA POR EL GRUPO GE INDUSTRIAL SYSTEMS

*La empresa Kilsen S.A., dedicada a la fabricación de sistemas de detección y prevención de incendios, con sede en Esplugas, ha sido adquirida por el Grupo Multinacional GE Industrial Systems, pasando a formar parte de GE Interlogix, GE Industrial Systems' Security & Life Safety.*

## SISTEMAS DE APLICCIÓN Y RECUBRIMIENTOS TÉCNICOS S.A. (SART), OBTIENE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001

*La empresa Sistemas de Aplicación y Recubrimientos Técnicos S.A., dedicada a la fabricación y comercialización de maquinaria para el tratamiento de superficies, ha obtenido el certificado ISO 9001 por Bureau Veritas Quality International, para su centro de El Papiol.*