



Algunas Newsletters

FORO

LA SEGURIDAD DEL PACIENTE: UNA RESPONSABILIDAD DE TODOS

Pfizer
Por un mundo más sano™

IIIIFORO

DIÁLOGOS PFIZER-PACIENTES

LA ADHERENCIA AL TRATAMIENTO: CUMPLIMIENTO Y CONSTANCIA PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA

Domingo
Sábado
Viernes

Por la mañana
Al mediodía
Por la tarde
Por la noche

Pfizer
Por un mundo más sano™

...eche, cuando se ingiere un medicamento, este es absorbido en el organismo y pasan horas hasta su eliminación. Si se toman dos o tres pastillas en intervalos reducidos tiempo cuando la prescripción es cada 8 horas se multiplican los riesgos de aparición de más efectos adversos. Asimismo, los fármacos pueden generar interacciones con alimentos y suplementos reduciendo no bajar o ejercer su efecto terapéutico. La adherencia al tratamiento es un capricho, ni está basada únicamente en la efectividad de alcanzar o veces también evitarse, uno debe ser constante siempre a su médico si está prescrito.

Accesibilidad de administración

Pastillas

Sistema de administración de Meds

LOS PACIENTES QUE PARTICIPAN ACTIVAMENTE EN EL CUIDADO DE SU SALUD EXPERIMENTAN MEJORAS SIGNIFICATIVAS EN SU CALIDAD DE VIDA

Nº 30 • Abril 2010

Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones
 Troy Barredas Salgado 24, Alameda, 28014 Madrid
 Tlf.: 91 343 13 40 Fax: 91 343 53 77
 Email: prensa@anfaco.com
 www.anfaco.es

anfaco

España, segundo país productor europeo de vehículos en 2009

España ocupó el pasado ejercicio el segundo lugar en el ranking europeo de fabricantes de vehículos, sólo detrás de Alemania. Este resultado se produjo como consecuencia del mal comportamiento de la fabricación de vehículos en Francia, que descendió un 20,2%, mientras que en España la caída fue del 14,6%, moderada en parte por los planes de incentivo puestos en marcha por los principales países europeos, incluido España.

- 1 España, 2º productor europeo
- 2 Editorial
- 3 Noticias de la Unión Europea
- 4 Charlas con...
- 5 Noticias del sector
- 7 Necesidades Tecnológicas
- 8 Estadísticas



La logística como elemento de competitividad



En día es imprescindible la gestión eficiente de flujos de materiales e información a través de la cadena de suministro para reducir los costes y aumentar la satisfacción del cliente.

LA GESTIÓN DE LOS RESIDUOS EN TALLER: Un Approach Proactiva

Al seguir, hace ya dos años, el camino de "Gestión Global de los Residuos de Taller" como propuesta de respuesta a la presión de los residuos generados en los talleres a través de la normativa, buscando la optimización a través de la incorporación de mejoras tecnológicas y dando lugar a una importante reducción de costes por los residuos de taller.

En estos dos años, el proyecto ha ido avanzando firme y se encuentran en estos momentos en un estado bastante avanzado ya que, tras haber analizado la situación real de los talleres a través de dos importantes estudios, realizados a partir de la recopilación de datos de los talleres y de visitas de campo, se han establecido los directrices del sistema que debe implementarse en esta industria para avanzar en la solución a los problemas que se ven implicados en esta gestión, desde la fabricación de componentes, distribución de accesorios y talleres, hasta los procesos de reciclaje.

Hace aproximadamente un año, la publicación del Real Decreto 1082/2008 sobre la gestión de pilas y acumuladores en el que se incluyeron los límites de plomo en los vehículos, puso a las administraciones, poseedoras una solución definitiva a la de los Sistemas Integrados de Gestión. Una solución basada en la mejora de gestión de este tipo de residuos, que de cumplimiento a todas las exigencias del Decreto, sin necesidad de incrementar la inversión en el proceso de producción en el taller, se redujeron al máximo. En estos momentos, esta solución está muy cerca de ser validada por la Administración lo que, si se da, es un gran paso adelante en la consecución del propósito de "Gestión Global de los Residuos de Taller" que desde ANEAC, en respuesta a la necesidad de nuestros talleres, estamos tratando de poner en marcha.

Fernando Ardelez
 Director Técnico de ANEAC



lidad automoción

Los fabricantes de vehículos en Europa... (text partially obscured)





January 2010

QUARTERLY REPORT CLINICAL PROJECTS

HIGHLIGHTS:

TRANSTAR Registry.- The 3 first patients included in Iberia (H. Juan Ramón Jimenez-Huelva)

FOCUS registry.-recruitment period extended for three more months

INITIATOR	BU	STUDY NAME	PRODUCT	n° SITES Iberia / Total	n° ACTIVE sites in Iberia	n° PATIENTS in Iberia Actual / Planned	STATUS	COMMENTS
Investigator Dr.JJ Rivas H. Miguel Servet	EES	SEPAR Study: risk factors associated to colorectal cancer lung metastases	no product	31 / 35	31	416 / 352	Patients follow-up	
Investigator Dr.P.Moreno H. Bellvitge	EES	FOCUS thyroidectomy	FOCUS	1 / 1	1	41 / 100	Patients enrollment	
J&J	EES	TRANSTAR	CONTOUR STARR	8 / 200	5	- / 40	Ethics Committee approval process & Contract negotiation	

Johnson & Johnson Medical

Johnson & Johnson Medical

meeting point

Nº 1
07/09

PORQUE TODOS TENEMOS ALGO QUE COMPARTIR
PORQUE TODOS TEMOS ALGUMA COISA A PARTILHAR
BECAUSE WE ALL HAVE SOMETHING TO SHARE



Al Día / Em Dia / Up to Date

Global Human Resources Transformation Project (GHRT)

El Departamento de Recursos Humanos del grupo Johnson & Johnson está cambiando radicalmente la manera de trabajar en todos los niveles de nuestra organización. El día a día de la actividad se ha convertido a través de un proceso de transformación radical en un nuevo modelo de negocio (GHRT), que se implementará en los próximos meses que empezará hasta el año 2011.

Las actividades clave serán el lanzamiento de un modelo de administración de Recursos Humanos de última generación, la implementación de un canal online que permita la gestión integrada de las personas y la transformación de un modelo de negocio de medida de los procesos y prácticas de Recursos Humanos.

El objetivo de esta transformación es mejorar una estrategia de negocio y crear un nuevo ecosistema de talentos con los talentos que tenemos y el crecimiento cultural de los talentos en todos los niveles de nuestra organización. El primer paso es el lanzamiento de un modelo de negocio que permita la gestión integrada de las personas y la transformación de un modelo de negocio de medida de los procesos y prácticas.

Para más información sobre este proceso de cambio puede comprobar los beneficios de este proyecto.

Global Human Resources Transformation Project (GHRT)

The Department of Human Resources at the Johnson & Johnson group is changing with the introduction of a new HR management model. This will allow us to better manage our people and improve the global standardization of many human resources processes and practices.

The objective of this transformation is to improve a business strategy, create a new talent ecosystem with the talents we have and the cultural growth of the talents in all levels of our organization.

The first step is the launch of a business model that allows for the integrated management of people and the transformation of a business model that measures processes and practices of Human Resources.

TOP 10 ON PPT

En la categoría Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".



El comité científico integrado por siete reconocidos científicos de la categoría de Internet de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

Johnson & Johnson Medical

Opinión / Opinião / Opinion

El pasado más de mayo se completó la integración de Portugal y España en un único país, el Reino Unido.



En el pasado más de mayo se completó la integración de Portugal y España en un único país, el Reino Unido. Este proceso de integración se completó en mayo de 2011, cuando se firmó el Tratado de Lisboa, que entró en vigor en diciembre de 2009. Este tratado reemplazó al Tratado de Roma de 1957 y al Tratado de Maastricht de 1992, creando un nuevo marco legal para la Unión Europea.

Este proceso de integración se completó en mayo de 2011, cuando se firmó el Tratado de Lisboa, que entró en vigor en diciembre de 2009. Este tratado reemplazó al Tratado de Roma de 1957 y al Tratado de Maastricht de 1992, creando un nuevo marco legal para la Unión Europea.

Este proceso de integración se completó en mayo de 2011, cuando se firmó el Tratado de Lisboa, que entró en vigor en diciembre de 2009. Este tratado reemplazó al Tratado de Roma de 1957 y al Tratado de Maastricht de 1992, creando un nuevo marco legal para la Unión Europea.

Comienza ahora una nueva etapa de crecimiento de la categoría de Internet.

Comienza ahora una nueva etapa de crecimiento de la categoría de Internet. Este proceso de integración se completó en mayo de 2011, cuando se firmó el Tratado de Lisboa, que entró en vigor en diciembre de 2009. Este tratado reemplazó al Tratado de Roma de 1957 y al Tratado de Maastricht de 1992, creando un nuevo marco legal para la Unión Europea.

Comienza ahora una nueva etapa de crecimiento de la categoría de Internet. Este proceso de integración se completó en mayo de 2011, cuando se firmó el Tratado de Lisboa, que entró en vigor en diciembre de 2009. Este tratado reemplazó al Tratado de Roma de 1957 y al Tratado de Maastricht de 1992, creando un nuevo marco legal para la Unión Europea.

1. A la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management".

1. A la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

2. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

3. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

4. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

5. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

6. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

7. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

8. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

9. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

10. En la categoría de Internet, la empresa más innovadora de la categoría "The Science of those Management" es la empresa de innovación de productos de gestión de recursos humanos "The Science of those Management". Product of Innovation strategy at its highest level "The Science of those Management".

ODEIFE
ESPAÑA

LA TECNOLOGÍA RFID EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN

CASOS PRÁCTICOS DE APLICACIÓN

EM
El Sumo de Todos

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
Comunidad de Madrid

Chrysler

CASOS PRÁCTICOS: DAIMLERCHRYSLER

La tecnología RFID se usó en el año 2006. Se trató de perfeccionar el flujo de la línea de aplicación e iniciar para esta prueba con el inicio de correspondencia a los datos.

Objetivo:
Reducir el ciclo de suministro entre los proveedores y la producción del 20%. Uno objetivo planteado por razones de sostenibilidad.

Se usó una línea de lectura "punta" (entrada y salida de almacén), en todos los niveles.

El sistema de lectura que se usó se refiere a:

Se usó un lector para RFID. Luego se pudo leer la información y se usó la información.

Como se el momento antes de iniciar el experimento así como:

Diseño general de la Tecnología RFID

Se usó un lector de RFID. Se usó una línea de lectura y se usó un lector de RFID.

Se usó un lector de RFID. Se usó una línea de lectura y se usó un lector de RFID.

LA TECNOLOGÍA RFID EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN CASOS PRÁCTICOS DE APLICACIÓN

INTELIGENT

CASOS PRÁCTICOS: SEAT

La línea de distribución en base a la tecnología RFID se usó en aspectos: en lecturas de códigos de barras, en un control de tiempo real de inventario, la cadena de distribución, lo que se traduce en logística en base.

Se usó la tecnología RFID como solución y se usó en la distribución.

Se usó la tecnología RFID para la gestión de la carga, la carga y la contabilidad por el sistema, en la gestión.

Se usó la tecnología RFID para la gestión de la carga, la carga y la contabilidad por el sistema, en la gestión.

Se usó la tecnología RFID para la gestión de la carga, la carga y la contabilidad por el sistema, en la gestión.

LA TECNOLOGÍA RFID EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN CASOS PRÁCTICOS DE APLICACIÓN

INTELIGENT

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

Se usó la tecnología RFID para la gestión de la carga, la carga y la contabilidad por el sistema, en la gestión.

Se usó la tecnología RFID para la gestión de la carga, la carga y la contabilidad por el sistema, en la gestión.

Se usó la tecnología RFID para la gestión de la carga, la carga y la contabilidad por el sistema, en la gestión.

LA TECNOLOGÍA RFID EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN CASOS PRÁCTICOS DE APLICACIÓN

INTELIGENT

MARZO

NOTICIAS JURÍDICAS **Círculo legal**

Círculo legal

ESPECIALIZACIÓN DE LA JUSTICIA EN MATERIA MERCANTIL

La reciente reforma concursal ha exigido una modificación de la Ley Orgánica del Poder Judicial, en tanto que la creación de los Juzgados de lo Mercantil reconfigura la demarcación y planta judicial, a la vez que encomienda a estos nuevos tribunales la resolución de conflictos en materias como son el Derecho Industrial, el Derecho del transporte y de la navegación, el Derecho Societario en general y la responsabilidad de los administradores en mercantil o el Derecho de la contratación mercantil.

A pesar de la denominación de estos nuevos juzgados, no cabe atribuirles una competencia

"universal" en todos los conflictos de naturaleza mercantil.

Si bien, si responde a la necesidad de lograr tanto la modernización de la Justicia, como una especialización dentro del poder judicial en el ámbito de los negocios, del comercio y de la empresa.

Es de destacar, por último que los nuevos Juzgados de lo Mercantil y la Audiencia Provincial que tengan sede en Alicante, asumen la competencia territorial en todo el ámbito nacional como tribunales de primera instancia.

José Luis Font Barona (*)

DESTACADO

NULIDAD DE LA RENUNCIA A LA INDEMNIZACIÓN POR CUELENTEA

Una sentencia del Tribunal Supremo dictada en un litigio seguido entre un Agente Comercial y una conocida Multinacional, ha destacado el carácter inrenunciable de la indemnización por clientela a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la misma es nula y se tiene por no hecha.

La Sala aprovecha la ocasión para recordar los elementos determinantes de la procedencia de esta indemnización establecidos en la Ley del Contrato de Agencia y que son: a) Haber aportado nuevos clientes al empresario o haber incrementado sensiblemente las operaciones comerciales del mismo, b) Que la actividad desplegada por el agente durante la vigencia del contrato pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario, c) Que resulte equitativamente procedente por la existencia de pacto de limitación de la competencia o por las circunstancias que pierda el agente, o por las demás circunstancias que concurran. El monto de la indemnización, equivale a un año de comisiones, calculadas con arreglo a la media obtenida en los últimos cinco años de contrato.

LOS REGISTROS MERCANTILES Y DE LA PROPIEDAD TENDRÁN QUE SER PUNTUALES

Una sentencia del Tribunal Supremo dictada en un litigio seguido entre un Agente Comercial y una conocida Multinacional, ha destacado el deber a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la indemnización por clientela a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su

contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la misma es nula y se tiene por no hecha.

La Sala aprovecha la ocasión para recordar los elementos determinantes de la procedencia de esta indemnización establecidos en la Ley del Contrato de Agencia y que son: a) Haber aportado nuevos clientes al empresario o haber incrementado sensiblemente las operaciones comerciales del mismo, b) Que la actividad desplegada por el agente durante la vigencia del contrato pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario, c) Que resulte equitativamente procedente por la existencia de pacto de limitación de la competencia o por las circunstancias que pierda el agente, o por las demás circunstancias que concurran. El monto de la indemnización, equivale a un año de comisiones, calculadas con arreglo a la media obtenida en los últimos cinco años de contrato.

de en la Ley del Contrato de Agencia y que son: a) Haber aportado nuevos clientes al empresario o haber incrementado sensiblemente las operaciones comerciales del mismo, b) Que la actividad desplegada por el agente durante la vigencia del contrato pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario, c) Que resulte equitativamente procedente por la existencia de pacto de limitación de la competencia o por las circunstancias que pierda el agente, o por las demás circunstancias que concurran. El monto de la indemnización, equivale a un año de comisiones, calculadas con arreglo a la media obtenida en los últimos cinco años de contrato.

NOTICIAS JURÍDICAS

Círculo legal

NULIDAD DE LA RENUNCIA A LA INDEMNIZACIÓN POR CUELENTEA

Una sentencia del Tribunal Supremo dictada en un litigio seguido entre un Agente Comercial y una conocida Multinacional, ha destacado el carácter inrenunciable de la indemnización por clientela a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la misma es nula y se tiene por no hecha.

La Sala aprovecha la ocasión para recordar los elementos determinantes de la procedencia de esta indemnización establecidos en la Ley del Contrato de Agencia y que son: a) Haber aportado nuevos clientes al empresario o haber incrementado sensiblemente las operaciones comerciales del mismo, b) Que la actividad desplegada por el agente durante la vigencia del contrato pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario, c) Que resulte equitativamente procedente por la existencia de pacto de limitación de la competencia o por las circunstancias que pierda el agente, o por las demás circunstancias que concurran. El monto de la indemnización, equivale a un año de comisiones, calculadas con arreglo a la media obtenida en los últimos cinco años de contrato.

NULIDAD DE LA RENUNCIA A LA POR CUELENTEA

Una sentencia del Tribunal Supremo dictada en un litigio seguido entre un Agente Comercial y una conocida Multinacional, ha destacado el carácter inrenunciable de la indemnización por clientela a la que tienen y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la misma es nula y se tiene por no hecha.

Por las demás circunstancias que concurran. El monto de la indemnización, equivale a un año de comisiones, calculadas con arreglo a la media obtenida en los últimos cinco años de contrato.

LOS REGISTROS MERCANTILES Y DE LA PROPIEDAD TENDRÁN QUE SER PUNTUALES

Una sentencia del Tribunal Supremo dictada en un litigio seguido entre un Agente Comercial y una conocida Multinacional, ha destacado el deber a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la indemnización por clientela a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la misma es nula y se tiene por no hecha.

Una sentencia del Tribunal Supremo dictada en un litigio seguido entre un Agente Comercial y una conocida Multinacional, ha destacado el deber a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la indemnización por clientela a la que tienen derecho los agentes cuando el empresario pone fin unilateralmente a su contrato. El Tribunal señala que se trata de una norma imperativa, procedente del Derecho Comunitario, y que, por lo tanto, cualquier cláusula de renuncia anticipada sobre la misma es nula y se tiene por no hecha.

La Sala aprovecha la ocasión para recordar los elementos determinantes de la procedencia de esta indemnización

una cláusula general se aplica sólo para el contrato que precede de su inscripción. Deberá cambiarse siempre la inscripción de cada caso.

GUERRERO
C/ de GUERRERO, 10
06100 BARRIOS DE ALBUQUERQUE
TEL: 91 777 4700 E-mail: guerrero@agencia.com

DE DONDELES
C/ de DONDELES, 10
06100 BARRIOS DE ALBUQUERQUE
TEL: 91 777 4700 E-mail: dondeles@agencia.com

REGADON
C/ de REGADON, 10
06100 BARRIOS DE ALBUQUERQUE
TEL: 91 777 4700 E-mail: regadon@agencia.com

RODRIGUEZ Y BARRIO-RODAS
C/ de RODRIGUEZ Y BARRIO-RODAS, 10
06100 BARRIOS DE ALBUQUERQUE
TEL: 91 777 4700 E-mail: rodriguez@agencia.com

PEREZ E ASOCIADOS
C/ de PEREZ E ASOCIADOS, 10
06100 BARRIOS DE ALBUQUERQUE
TEL: 91 777 4700 E-mail: perez@agencia.com

FRIO - MARTINELO
C/ de FRIO - MARTINELO, 10
06100 BARRIOS DE ALBUQUERQUE
TEL: 91 777 4700 E-mail: frio@agencia.com



www.circulolegal.com

ODETTE

ESPAÑA

Revista Informativa Trimestral de Difusión Interna para los Socios de ODETTE España

Organización para el Intercambio de Datos por Teletransmisión en Europa

Nº 42 - Julio - 2009

Entrevista a Sandro Bosch

Grupo Ficosa

¿Cuándo se inició su relación con Odette?
En el año 2002, convirtiéndome con el traslado a Móstozo de Xavier Turrajón como Director Regional de NAUTA, lo sustituyendo como vocal en la Junta Gestora representando a Ficosa.

¿Dónde se sitúa actualmente Ficosa y qué papel está jugando con los trabajos de Odette?
Desde el año 2002 soy el Director Compositivo de Sistemas de Información de Ficosa Internacional. Uno de mis responsabilidades es desarrollar y mantener los SI de manera que soporte de la forma más adecuada posible la operativa de los procesos de la compañía. Los trabajos de Odette afectan directamente a esa parte de los procesos comentados.

¿Alguna vez ha participado en las recomendaciones de Odette (Innovación, ITP, red OIL, Interconexión Logística, etc)?
Ficosa Internacional es un grupo de empresas globalizado con presencia en 19 países, que busca su actividad principalmente en la automoción, produciendo y vendiendo sus productos a la mayoría de clientes del sector. Es evidente que aplicamos y utilizamos la mayoría de las recomendaciones de Odette.



Informa

ODETTE

ESPAÑA

Revista Informativa Trimestral de Difusión Interna para los Socios de ODETTE España

Entrevista a Jose Antonio Delgado Cavilla

Robert Bosch

¿Bosch ha estado participando en los trabajos de Odette desde sus inicios, cuál es su relación con los trabajos de Odette?
Dentro de Robert Bosch en España realizo las funciones de Director de Ventas Primer Equipo en España y Portugal y también actuando en el Comité Directivo de Odette España desde hace algunos meses.

¿Cuáles han sido los retos que han formado su incorporación a la Junta Gestora de Odette España?
Estamos frente a un cambio de ciclo tecnológico, industrial, el más importante del mundo de la última década, constituyendo la importancia

Proyectos Odette 2009: Soluciones para un nuevo escenario en el sector del Automóvil

Noviembre de 2009

La jornada tuvo lugar en la sede de ANRAC en Madrid, y consistió en un conjunto de actividades que tuvieron como objetivo la mejora y refuerzo de la canalización tecnológica que el sector español de fabricantes de automóviles y componentes de automoción mantiene a nivel global así como nuevas soluciones para su implementación en el futuro.

La jornada comenzó con la intervención a cargo del Presidente de ODETTE España, D. Euldo Urbina para seguir con la primera presentación a cargo del Director de la organización D. Francisco Durban que expuso la evolución del desarrollo de un sistema de codificación de compañías en el sector del automóvil, en concreto sus códigos únicos, que es la decodificación de procesos OODS.

Informa

Sumario

- 1 Entrevista a Sandro Bosch, Grupo Ficosa. **Pág. 1** [REVISTA](#)
- 2 Integración con la revista Asociación Ingeniería. **Pág. 2**
- 3 Sala Internacional de automóviles de Barcelona. **Pág. 3**
 - Asamblea General de ODETTE.
 - Mesa redonda.
 - Encuesta. [COMUNICACIONES](#)
- 4 25 años de Odette Internacional - Conferencia. **Pág. 9**
- 5 Elección del Comité Directivo de ODETTE Internacional en Madrid. **Pág. 10** [COMITÉ INTERNACIONAL](#)
- 6 Actualidad Directiva del Informal MBOGLEYS. **Pág. 10**
- 7 Resultados del último Comité de Ingeniería de ODETTE España. **Pág. 10**
- 8 Publicación de un informe sobre casos prácticos de implantación de IED en el sector de automoción. **Pág. 10** [LOGÍSTICA](#)
- 9 Encuesta de relevancia a los lectores sobre la revista. **Pág. 12** [REVISTA](#)

- 1 Entrevista a Jose Antonio Delgado Cavilla, Robert Bosch. **Pág. 1** [REVISTA](#)
- 2 Integración con la revista Asociación Ingeniería. **Pág. 2**
- 3 Sala Internacional de automóviles de Barcelona. **Pág. 3**
 - Asamblea General de ODETTE.
 - Mesa redonda.
 - Encuesta. [COMUNICACIONES](#)
- 4 25 años de Odette Internacional - Conferencia. **Pág. 9**
- 5 Elección del Comité Directivo de ODETTE Internacional en Madrid. **Pág. 10** [COMITÉ INTERNACIONAL](#)
- 6 Actualidad Directiva del Informal MBOGLEYS. **Pág. 10**
- 7 Resultados del último Comité de Ingeniería de ODETTE España. **Pág. 10**
- 8 Publicación de un informe sobre casos prácticos de implantación de IED en el sector de automoción. **Pág. 10** [LOGÍSTICA](#)
- 9 Encuesta de relevancia a los lectores sobre la revista. **Pág. 12** [REVISTA](#)



3YT
tres más