

Memoria 2014

---

<b>CARTA DEL PRESIDENTE .....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO 1 – AEBALL.....</b>	<b>5</b>
1.1 AEBALL .....	6
1.2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA .....	7
1.2.1. Composición de la Junta Directiva .....	7
1.2.3. Organigrama .....	8
1.3. RELACIONES Y REPRESENTACIONES .....	9
1.3.1. Relaciones .....	9
1.3.2. Representaciones .....	10
<b>CAPÍTULO 2 - GESTIÓN Y ASOCIADOS .....</b>	<b>13</b>
<b>CAPÍTULO 3 - SERVICIOS .....</b>	<b>18</b>
3.1 COOPERACIÓN EMPRESARIAL .....	20
3.2 FINANCIACIÓN .....	24
3.3 VENTAJAS Y DESCUENTOS .....	25
3.4 BOLSA DE TRABAJO.....	32
3.5 INTERNACIONALIZACIÓN.....	33
3.6 LOBBY .....	36
3.7 FORMACIÓN.....	37
3.8 TE ASESORAMOS.....	45
3.9 TE PONEMOS AL DÍA .....	47
<b>CAPÍTULO 4 – RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA .....</b>	<b>60</b>
<b>CONTACTAR .....</b>	<b>64</b>

---

El año 2014 ha sido el año de la esperanza. Hemos visto la luz al final del túnel.

Después de una larga travesía del desierto de ocho años, la actividad económica ha comenzado a dar indicios de cambio de ciclo.

No todos los trimestres han sido iguales, pero a medida que avanzaba el año, los indicadores nos daban con mayor regularidad, datos positivos sobre crecimiento, inversión, creación de empleo, aumento exportaciones, incremento de la producción industrial, consumo de energía y así se podría seguir enumerando.

La vida de las empresas, en estos años de crisis, ha sufrido una gran convulsión. Hemos visto cerrar miles de empresas en la provincia de Barcelona y más de 5.000 en nuestro territorio. Nuestra comarca no ha quedado al margen.

Las empresas que han logrado sobrevivir lo han hecho gracias a los ajustes de todo tipo. Se han reducido las plantillas, los gastos fijos y variables, los costes energéticos, los gastos financieros, la necesidad de financiación. Se han eliminado productos y procesos obsoletos, con poco valor añadido. Se ha innovado tanto en productos como en procesos. Se han incrementado las cifras de exportación, con nuevos mercados y nuevos productos.

Con referencia al entorno, hemos de decir con alegría que el año 2014 se ha logrado poner de moda la industria. Esto que ha sido para nosotros una lucha constante desde hace muchos años, hemos visto como por fin desde todos los estamentos tanto políticos, como administrativos y sociales, la industria se le reconoce como el gran motor económico



Fotografía: Quim Puig

que da estabilidad al territorio y a la ocupación, que más valor aporta, que más experiencia tenemos desde hace siglos y que supone el mayor volumen dentro de nuestras exportaciones.

En cuanto a nuestra entidad, ha sido un año de duro trabajo. Se han consolidado nuevas líneas estratégicas, para un servicio mejor y más apropiado a nuestras empresas asociadas.

Después de cinco años hemos asistido a la presentación del libro "L'Hospitalet y el Baix Llobregat: Una historia empresarial", que hemos impulsado desde el inicio y que consideramos que era un trabajo imprescindible para poner en su sitio nuestro territorio y reconocer con justicia la labor de muchas empresas y empresarios a lo largo del tiempo.

Hemos puesto en marcha nuevas líneas de servicios, que se dirigen a las necesidades de ocupación, acreditación, exportación, financiación, legalización, innovación, formación, así como mejora de la innovación, productividad y competitividad.

También se ha abierto una gran línea de trabajo hacia sectores emergentes con alto poder añadido y nivel tecnológico, que verá su reconocimiento a lo largo del 2015.

La entidad, como las empresas, está luchando por una puesta al día, siendo fieles a nuestros principios fundacionales de servicio y utilidad y al mismo tiempo, una adaptación a las nuevas necesidades y al nuevo entorno de las empresas.

En estos años de grandes cambios, siempre hemos visto grandes oportunidades.

---

Nuestras entidades siguen siendo necesarias en la medida que sepan representar y defender a nuestras empresas asociadas. Que con su trabajo ayuden a la mejora de la competitividad y al reconocimiento de la gran labor social y económica que realizan las empresas.

Nos preocupa que cada vez se diluye más el por qué y para qué de nuestros organismos públicos y administraciones. Esto provoca duplicidades y una enormidad de legislación que complica la vida a las empresas y resta competitividad, ya que para su mantenimiento se sube la presión impositiva. Estos últimos años las empresas hemos soportado el incremento de todo tipo de impuestos y tasas.

Nos gustaría ver cómo se racionaliza y se reduce el gasto público, en aquellos temas que no afecten a las personas. La mayoría de administraciones públicas tienen déficit cuando éste no debería existir.

Las entidades empresariales, cuyos presupuestos hemos visto reducirse estos últimos años, cuando actúan profesionalmente, con espíritu de servicio y son útiles a las empresas, están cumpliendo con su cometido. Este cometido, queda lejos de planteamientos políticos que afectan a la esfera de las personas, no de las empresas.

Una gran parte de nuestro trabajo, que desarrollamos en silencio, es negociar con el mundo público/político las mejores condiciones para el desarrollo de nuestras empresas. Es un trabajo arduo no siempre comprendido ni bien entendido, pero muy necesario.

Por último comentar mi agradecimiento al personal de la entidad, por su gran esfuerzo en lograr los objetivos previstos y a las personas que me acompañan en la Junta Directiva por su apoyo y colaboración.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'M. Rosillo López'.

*Manuel Rosillo López*  
*Presidente de AEBALL*



AEBALL



**Memoria 2014**  
**Capítulo 1**

La ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE L'HOSPITALET Y EL BAIX LLOBREGAT, desde 1984 es la organización empresarial de representación, gestión, defensa, coordinación y fomento de los intereses profesionales de las empresas que ejercen actividades económicas en sus diferentes sectores en L'Hospitalet y el Baix Llobregat.

El territorio de **L'Hospitalet y el Baix Llobregat**, en constante crecimiento económico y social, tiene más de **un millón de habitantes y más de 25.000 empresas**, y cuenta con **infraestructuras estratégicas** como son la Fira de Barcelona y el aeropuerto de El Prat, además de estar muy cercano a la Zona Franca y al Puerto de Barcelona.

AEBALL no tiene finalidad lucrativa y la integración de las empresas se realiza de forma voluntaria.

Promueve servicios, informa, asesora, facilita y fomenta la formación y gestiona los temas de común interés para sus asociados.

Su funcionamiento es **autónomo e independiente** de cualquier entidad, organización, Administración Pública, partido político, etc.

Consta de unas instalaciones de más de 350 m2 en el centro de la ciudad. Dispone de aulas, salas de reuniones, sala de juntas y sala de actos con capacidad para más de 100 personas.



Vídeo de presentación

## COMPOSICIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA

### Presidente:

Sr. Manuel Rosillo López, Savia Mantenimiento Industrial, S.L.

### Vicepresidente 1º:

Sr. Jaime García, Eléctrica Benges, S.L.

### Vicepresidente 2º:

Sr. José Juan Cerón López, Mecalux, S.A.

### Tesorero:

Sra. Montserrat Clotet Huertas, Promax Electrónica, S.L.

### Vocales:

Sr. José Ventura Masiques, Industrias Usotor, S.A.

Sr. Jordi Benages Solanes, Electricidad Benages, S.A., Associació Professional d'Empresaris Instal·ladors de l'Hospitalet de Llobregat

Sr. Ferran Vila Amorós, ISS Soluciones de Mantenimiento y Gestión Integral, S.L.

Sr. Francisco José Zapater Sanz, Metalúrgica Zaes, S.L.

Sr. Javier Baratech Galup, Ediciones Rondas, S.L.

Sr. Antonio Rodríguez Arenas, Associació de Mestres Industrials i Tècnics Superiors.

Sr. Albert Fita Godia, Associació Professional d'Empresaris d'electricitat, Fontaneria, Gas, Climatització i Afins del Baix Llobregat.

Sr. Jorge Messa Teichman, Savia Energía y Mantenimiento, S.L.

Sr. Juan Martorell Castillo, Gutmar, S.A.

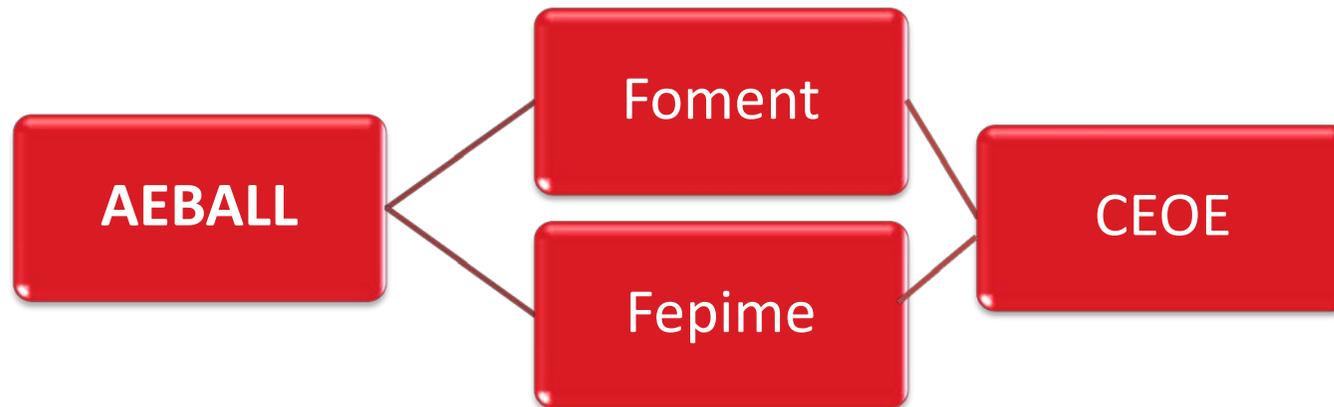
Sr. Santiago Ballesté Clofent, Steel Innovation, S.L.

## ORGANIGRAMA



## RELACIONES

**AEBALL** está asociada a Foment del Treball Nacional y a FEPIIME, ejerciendo de territorial de dichas entidades en L'Hospitalet y el Baix Llobregat. A través de Foment del Treball, **AEBALL** forma también parte de la CEOE.



## REPRESENTACIONES

**AEBALL** tiene delegadas en miembros de la Junta Directiva y en colaboradores distintas tareas de representación institucional que permiten estar presentes en reuniones y plenos de interés para las empresas del territorio.



## CÚPULAS EMPRESARIALES

- CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales ): Comisión de Formación y Asamblea General.
- CEPYME (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa): Asamblea General.
- FEPIME Catalunya (Federación Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña): Vicepresidencia, Comité Ejecutivo y Junta Directiva.
- Fomento del Trabajo Nacional: Comité Ejecutivo, Junta Directiva, Presidencia de la Comisión de Educación y Formación, presencia en todas las comisiones.
- Associació Intersectorial d'Autònoms de Catalunya: Asamblea General.

## GENERALITAT DE CATALUNYA

- Consell Català de Formació Professional: Pleno y Comisión Ejecutiva.
- Consell Escolar de Catalunya: Comisión.
- Institut Català de Qualificacions Professionals: Comisión Directora.
- Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya: Consejo General.
- Consell Interuniversitari de Catalunya: Comisión.
- Consell Escolar de Barcelona-Comarques: Comisión.
- Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC), Consejo de Dirección y Comisión de seguimiento del Consejo de Dirección.
- Consell Escolar del Baix Llobregat.

---

## L'HOSPITALET

### AYUNTAMIENTO DE L'HOSPITALET

- Junta Arbitral de Consumo de L'Hospitalet: Colegio Arbitral.
- Mesa local de ocupación de L'Hospitalet: miembro.
- Consejo Escolar Municipal de L'Hospitalet de Llobregat: miembro.
- Sociedad Municipal "La Farga, S.A.": Consejo de Administración.
- Consell social de L'Hospitalet: Plenario, Comisión permanente.
- Pacto para la Ocupación de L'Hospitalet (ACODEL'H): Comité permanente, Consejo general.
- Premios L'Hospitalet a jóvenes emprendedores: Jurado.

### BAIX LLOBREGAT

- Mesa local de ocupación del Baix Llobregat: miembro.
- Consell Comarcal: Plenari Consell Econòmic i Social.
- Agència d'Innovació Industrial i Coneixement del Baix Llobregat (Innobaix): Vocal de la Junta Directiva.

### OTROS

- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona: Plenario.
- Delegación de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona en L'Hospitalet: Consejo.
- Plan Estratégico Metropolitano de Barcelona: Consejo General
- Pacte Industrial de la Región Metropolitana de Barcelona: Vicepresidencia, Consejo Ejecutivo, Comité General, Presidencia del Comité de Formación, otros Comités.
- MAPFRE: Consejo Territorial de Cataluña.
- Servicio Nacional de Empleo: Comisión Ejecutiva Territorial de Cataluña.
- Mutua Intercomarcal: Junta Directiva.
- Associació Catalana d'Agències de Col·locació i Empreses de Recol·locació (ACACER): Secretaría General, Vocal Junta.
- Pacto Mundial de las Naciones Unidas (red Española): Asamblea General
- Ferrmed: Asamblea General.



# Gestión y Asociados

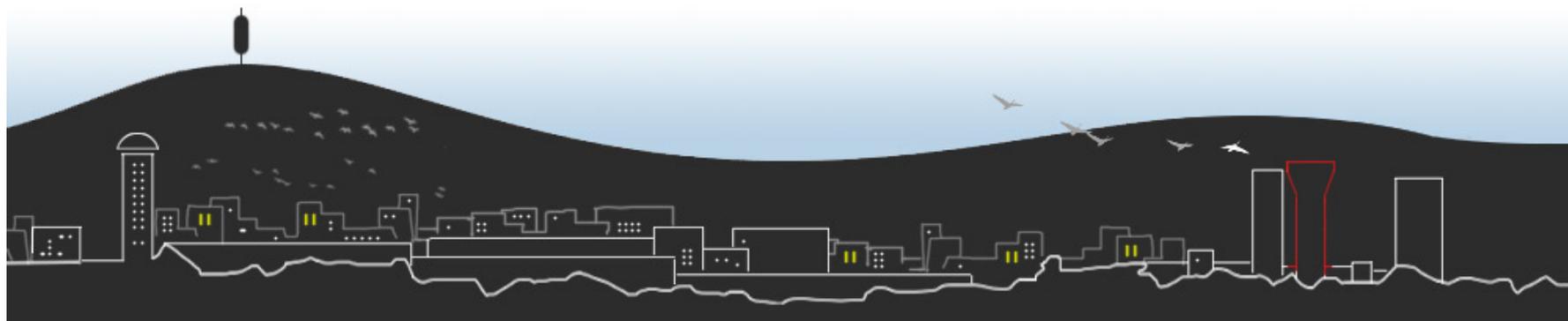


**Memoria 2014**  
**Capítulo 2**

## GESTIÓN

**AEBALL** es una organización empresarial implantada en L'Hospitalet y el Baix Llobregat desde 1984. No tiene ánimo de lucro y sus actividades y servicios se financian gracias a las cuotas de las empresas asociadas.

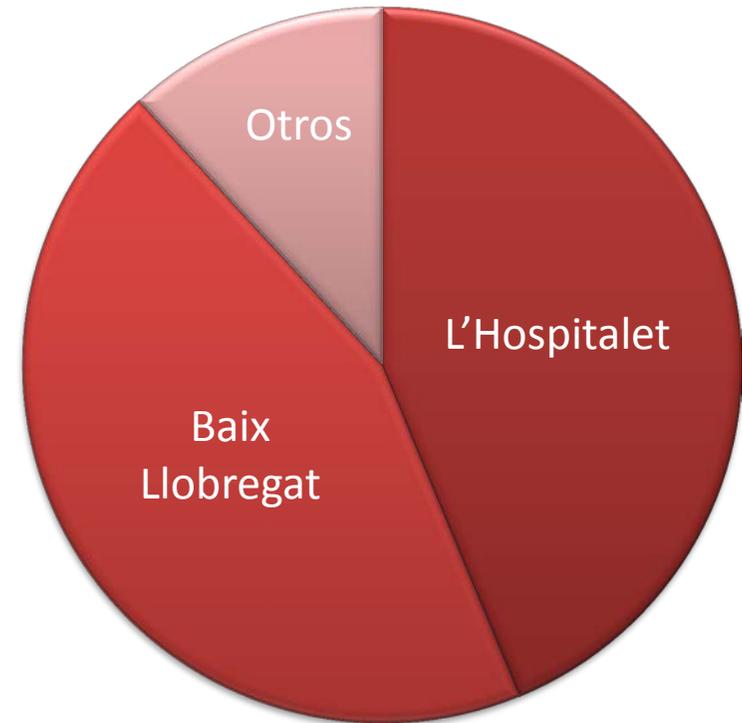
En la actualidad **AEBALL** agrupa directa e indirectamente (a través de sus socios colectivos) más de 3.700 empresas que representan más de 51.000 trabajadores.



## ASOCIADOS

Las empresas asociadas a **AEBALL** están situadas mayoritariamente en el territorio de L'Hospitalet de Llobregat y la comarca del Baix Llobregat, integrada por los siguientes municipios:

Abredera, La Palma de Cervelló, , Begues, El Papiol, Castelldefels, El Prat de Llobregat, Castellví de Rosanes, Sant Andreu de la Barca, Cervelló, Sant Boi de Llobregat, Collbató, Sant Climent de Llobregat, Corbera de Llobregat, Sant Esteve Sesrovires, Cornellà de Llobregat, Sant Feliu de Llobregat, Esparreguera, Sant Joan Despí, Esplugues de Llobregat, Sant Just Desvern, Gavà, Sant Vicenç dels Horts, Martorell, Santa Coloma de Cervelló, Molins de Rei, Torrelles de Llobregat, Olesa de Montserrat, Vallirana, Pallejà, Viladecans.

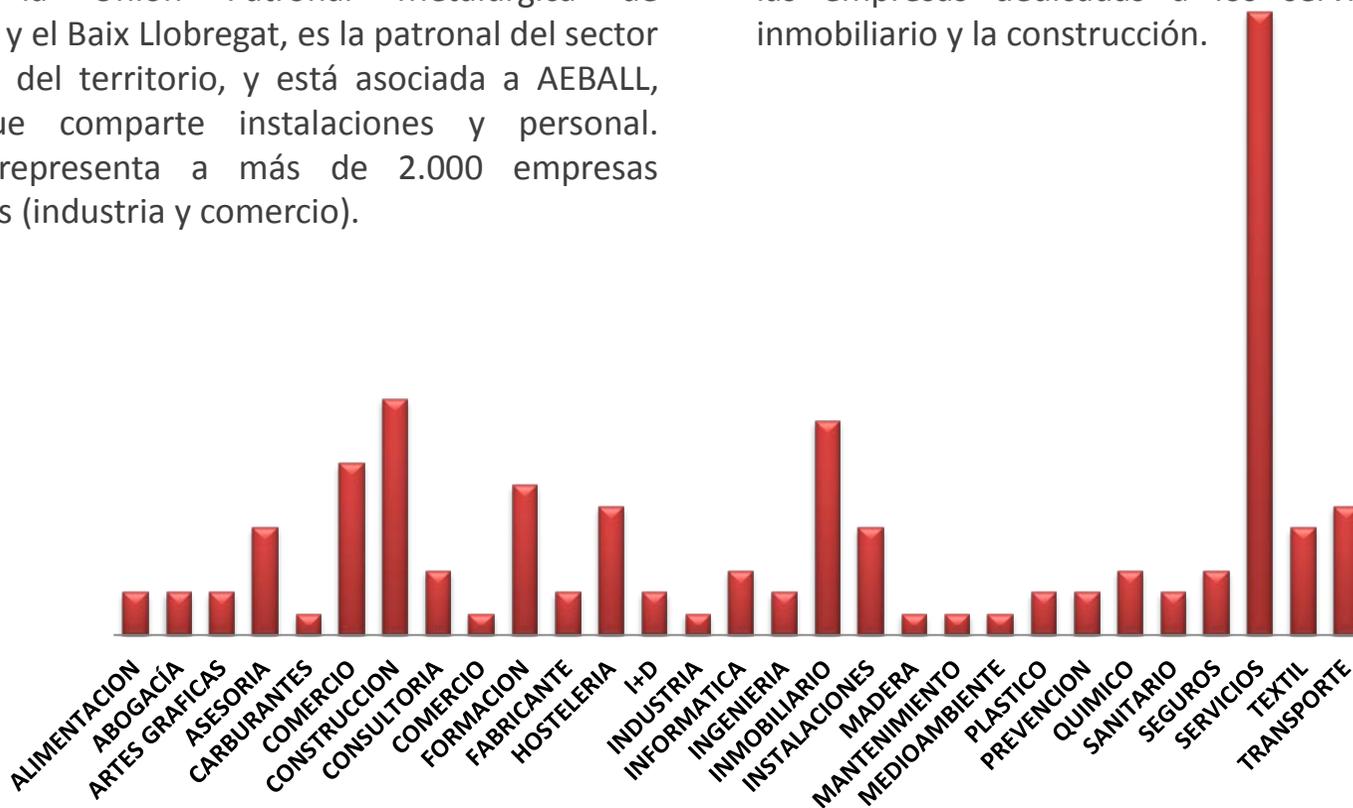


## ACTIVIDAD DE LOS ASOCIADOS

Pueden asociarse a **AEBALL** empresas de cualquier sector.

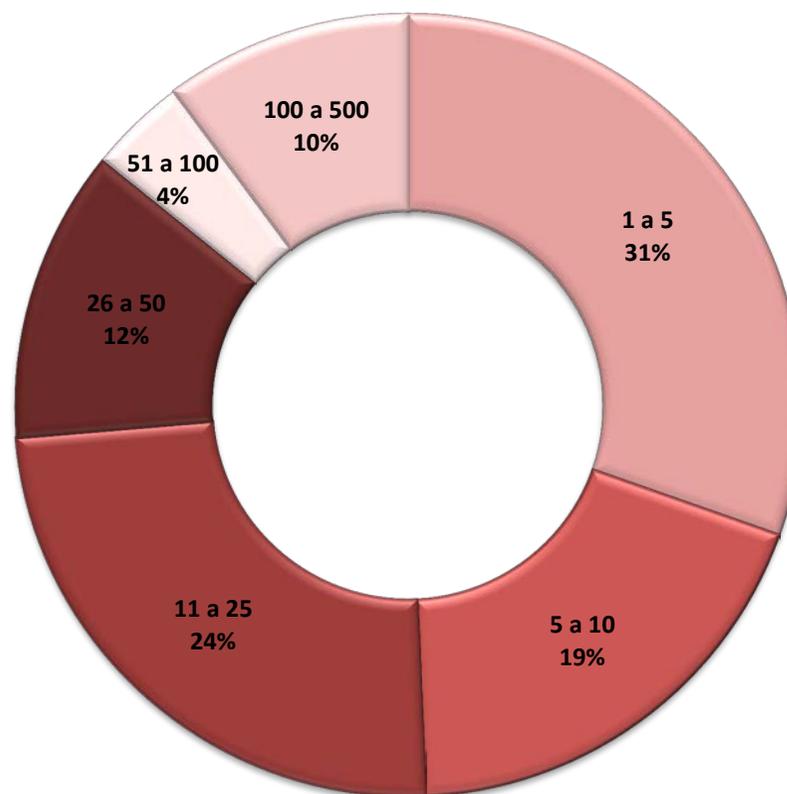
UPMBALL, la Unión Patronal Metalúrgica de L'Hospitalet y el Baix Llobregat, es la patronal del sector metalúrgico del territorio, y está asociada a AEBALL, con la que comparte instalaciones y personal. UPMBALL representa a más de 2.000 empresas metalúrgicas (industria y comercio).

A parte de UPMBALL, que sería en número de empresas el socio más importante de AEBALL, a continuación de la metalurgia, por sectores, destacan las empresas dedicadas a los servicios, el sector inmobiliario y la construcción.



## NÚMERO DE EMPLEADOS DE LAS EMPRESAS ASOCIADAS

Las empresas asociadas a **AEBALL** son mayoritariamente pymes.





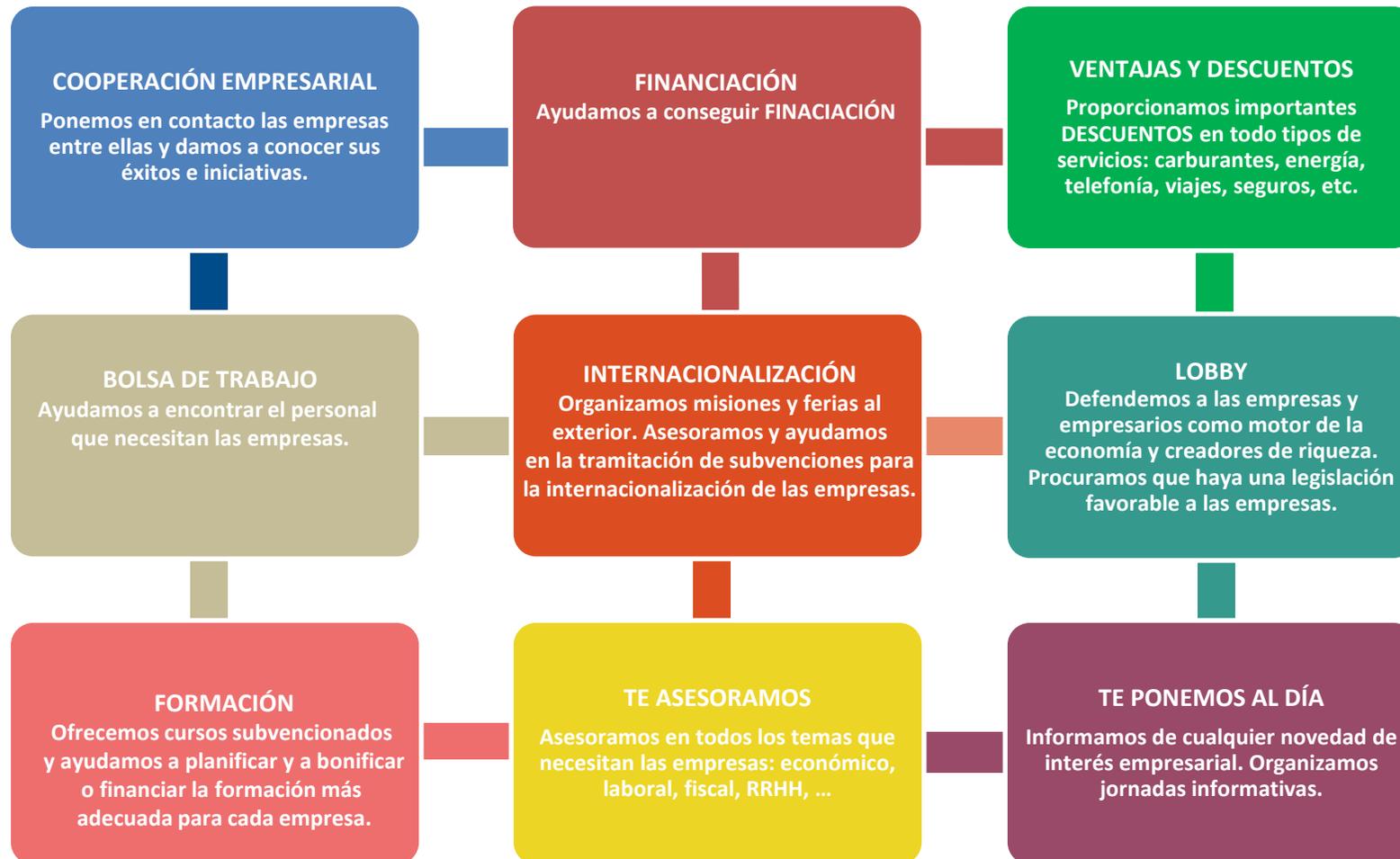
**Servicios**



**Memoria 2014**  
**Capítulo 3**

## SERVICIOS

Desde **AEBALL** ofrecemos una variada gama de servicios para facilitar el desarrollo de las empresas asociadas y el aumento de su competitividad.



## COOPERACIÓN EMPRESARIAL (1)

### SERVICIO DE OFERTAS Y DEMANDAS INDUSTRIALES

Disponemos de un servicio para que las empresas asociadas puedan dar a conocer al resto de los socios sus necesidades de alianzas, colaboraciones, asociaciones, compras, etc., por tal de facilitar así el contacto y la relación entre ellas.

### ENCUENTROS DE NETWORKING

Organizamos sesiones presenciales de Networking entre empresas. Normalmente las sesiones se enfocan a sectores concretos (p.ej. metal) o a temas específicos (p.ej. Internacionalización). [>> Ver vídeo](#)

Los socios también tienen ocasión de relacionarse en otras jornadas y actividades que organizamos, que no son específicamente de Networking.

### REDES SOCIALES

Nuestros espacios en las redes sociales permiten la interacción entre socios.



AEBALL / UPMBALL  
 Av. Fabregada 93, 1º 3º, Esc. Dcha.  
 08801 Hospitalet (Barcelona)  
 Tel.: 93 337 04 50 - Fax: 93 337 50 15  
 www.aeball.net - info@aeball.net

IG-06-15

#### Ofertas y demandas industriales

Aprovechamos para a continuación detallar las OFERTAS Y DEMANDAS vigentes:

##### OFERTAS:

**00150:** SE OFRECE EN ALQUILER CONJUNTO DE DOS NAVES MEDIANERAS SITUADAS EN CALLE COBALTO NÚM. 50-52 DE HOSPITALET DE 2.177 M2 CADA UNA, DISTRIBUIDOS EN DOS PLANTAS: 2.250 M2 Y 5.90M DE ALTURA LIBRE EN PLANTA BAJA Y 2.104 M2 Y 3.00M DE ALTURA LIBRE EN PLANTA PRIMERA, FACHADA CON DOS ACCESOS PARA VEHÍCULOS DE UNOS 8M DE ANCHURA CADA UNA, PLANTAS COMUNICADAS POR ASCENSOR, MONTACARGAS DE COCHES Y ESCALERAS. UNA CUBIERTA SUSTITUIDA POR TIPO DECK CON LUCERNARIOS Y EXTRACCIÓN DE AIRE, TOTALMENTE ACONDICIONADA A NORMATIVA EN CUANTO A INSTALACIONES Y OTRA (Nº 52) PENDIENTE DE CAMBIO (ANTES DE ALQUILER). PLANTAS ALTA DIÁFANA EN EL Nº 50 Y CON UNOS 400 M2 DE OFICINAS EN EL Nº 52, CON PAVIMENTO DE GRES EN ESTAS ZONAS. PATIOS AL FONDO. POSIBILIDAD DE ALQUILAR SOLO UNA DE LAS DOS NAVES, CON LA MITAD DE LA SUPERFICIE (2.177 M2, P. BAJA DE 1.125M2 Y PLANTA ALTA DE 1.052M2).

**00151:** NAVE INDUSTRIAL SITUADA EN AVENIDA MARESMÉ NÚM. 70 (CORNELLÀ DE LLOBREGAT) EXCELENTE IMAGEN CORPORATIVA, DE RECIENTE CONSTRUCCIÓN (2007); ACCESO PRIVADO AL RECINTO DE VEHÍCULOS (TRAILERS INCLUIDOS); CONJUNTO TOTAL DE 7 NAVES ADOSADAS CON AMPLIOS ESPACIOS DE MANIOBRA Y APARCAMIENTOS PROPIOS (4 PLAZAS PRIVADAS PARA CADA NAVE). NAVE Nº 3, DE UN TOTAL DE 1.763 M2, DE LOS QUE 1.075 M2 ESTÁN EN PLANTA BAJA CON 7,5M Y 10M DE ALTURA, ACCESO A TRAILERS AL INTERIOR DE LA NAVE MEDIANTE PUERTA BASCULANTE DE CHAPA GRECADA VERTICAL LACADA, SISTEMA ANTI CAÍDAS (7,42M X 5,30M) Y PUERTA DE EMERGENCIA EN LA FACHADA POSTERIOR; ACCESO INDEPENDIENTE A DOS PLANTAS SUPERIORES DE 344M2 CADA UNA, UNA DE ALMACENAMIENTO Y OTRA OFICINAS, CON 3,5M DE ALTURA.



c/ Cobalto, 50-52 L'Hospitalet

Avenida Maresme, 70 Cornellà de Llobregat

### WEB Y BASE DE DATOS

Las empresas asociadas pueden acceder a la base de datos de más de 12.000 empresas del territorio incluida en nuestra web.

## COOPERACIÓN EMPRESARIAL (2)

### PUBLICIDAD DE LOS ÉXITOS E INICIATIVAS DE NUESTROS SOCIOS

Con la publicación semanal EL NOTICIERO EMPRESARIAL se comunican a más de **7.500 destinatarios del mundo económico y empresarial** las noticias más destacadas de la semana.

Un espacio para los socios donde pueden publicar **gratuitamente** noticias de su sector y de su empresa. Una forma fácil y económica de darse a conocer.

Además, incluye la entrevista en profundidad a una empresa asociada para dar a conocer su estructura, su labor diaria, sus servicios o productos y todos aquellos aspectos que puedan ser interesantes y crear vínculos con otras empresas.

El boletín cuenta también con un espacio para la inserción de banners publicitarios, cuyo precio para socios es simbólico.



Publicación semanal independiente sobre el mundo empresarial

Nº 211 - 19 de Diciembre 2014

**AEBALL i UPMBALL els feliciten el Nadal, amb els millors desitjos pel 2015**

Després d'un any de reptes assolits i de nous serveis a disposició dels socis, ensanem el nou any amb il·lusió i la convicció que l'esforç i la feina feta donarà bons fruits per a tots.

Gràcies per compartir amb nosaltres el teu present i el futur, que esporem jocs.

Bon Nadal! i felic anany 2015 ple d'activitat empresarial.

Amb tot afecte,  
M<sup>a</sup> Rosa Fiol  
Director General  
AEBALL / UPMBALL  
...Més

**60 joves d'entre 18 i 30 anys de L'Hospitalet i Baix Llobregat tindran oportunitats de formació i ocupació**

Per segon any, el Projecte "Joves E" impulsat per AEBALL i la Fundació El Llindar, ha estat seleccionat per l'Obra Social "la Calxa" en la seva convocatòria d'inserció Sociolaboral i Inclusió Social. En la seva primera edició, l'any 2013, el 81% dels joves atesos van poder gaudir del servei d'orientació, dels quals un 15% van millorar. ...Més

El Noticiero Empresarial es un periódico digital donde se publican semanalmente noticias e información de las empresas asociadas de AEBALL / UPMBALL, así como de las propias entidades.

Se distribuye a más de 7.500 destinatarios del mundo económico y empresarial, tanto de L'Hospitalet y el Baix Llobregat, como de Catalunya, así como administraciones públicas, organizaciones y medios de comunicación.

Para más información:  
[www.aeball.net](http://www.aeball.net) - [info@aeball.net](mailto:info@aeball.net)

INSERTAR NOTICIA

SUBSCRIBETE

Xarxa d'Assessors Financers d'AEBALL

ecessites finançament?  
O un diagnòstic financer?

ACCIO

Servei d'Assessment Financer  
OMI (OPORTUNITAT MUNDIAL) 2014

## COOPERACIÓN EMPRESARIAL (3)

### PLATAFORMAS ESPECÍFICAS DE NETWORKING

AEBALL proporciona también plataformas de relación temáticas o profesionales, como el **Club de Responsables de RRHH**, donde realizar benchmarking profesional, se organizan jornadas de contenido específico para los responsables de Recursos Humanos y se comparte documentación de actualidad e interés común para este colectivo

[>> Visitar plataforma web](#)

Además AEBALL i UPMBALL son entidades promotoras del **Fórum Empresarial del Llobregat**, que da respuesta a la vocación de liderazgo e innovación de los empresarios y altos directivos vinculados al territorio y es un marco estable de encuentro, conocimiento, relación y opinión, en favor de la dinámica económica, social y cultural de la zona del Llobregat y de Catalunya.

[>> Ver Memoria de Actividades del Fórum](#)



Desayuno-coloquio en el marco del Fórum

## COOPERACIÓN EMPRESARIAL (4)

### PLATAFORMAS DE NETWORKING

En octubre de 2013 se creó en el seno de **AEBALL** una nueva agrupación, **APEL'H, la Agrupación de Empresas de la Plaza Europa, Gran Via y Polígono Pedrosa** de L'Hospitalet, con el objetivo de dar respuesta a las necesidades específicas de las empresas asociadas ubicadas en dicho territorio, que está en pleno desarrollo económico.

APEL'H ha impulsado durante el 2014 diferentes mejoras en la zona, como la aceleración de la llegada de la L9, ampliación de frecuencia y horarios de líneas de autobuses, y otros servicios necesarios para las empresas.

También ha puesto en marcha un nuevo boletín digital de noticias para fomentar el conocimiento, el Networking y la colaboración entre las empresas y las entidades de la zona.



## FINANCIACIÓN

Gracias al servicio **de asesoría y búsqueda de financiación** las empresas asociadas pueden reunirse con los asesores financieros de **AEBALL / UPMBALL** que estudian cada caso de forma personalizada y totalmente gratuita, y orientan a los usuarios acerca de sus diferentes opciones.

Además en caso de que la empresa decida delegar su búsqueda de financiación en nuestros asesores, desde **AEBALL** también se ofrece el servicio, durante el 2014 se ha acompañado a más de 80 empresas.

Desde la entidad también se presta apoyo a las empresas que decidan gestionar directamente su política financiera sin externalizar las gestiones.

El éxito del servicio se debe al **trabajo en red, el prestigio y la confianza en AEBALL** que es la base de las relaciones de colaboración:

**AEBALL** es entidad colaboradora de la Xarxa d'Assessors Financers d'ACCÍÓ.

Además existen convenios con el Institut Català de Finances, AVALIS, la Caixa, Bankinter, Banc de Sabadell, y CESCE, y se informa a los asociados de subvenciones, ayudas, y se facilita el acceso a las opciones más novedosas, así como de las **alternativas de financiación no bancaria**.



Servei d'Assessorament Financer  
**Necessites financiació?**  
T'ajudem a aconseguir-la.  
Truca al: 93 337 04 50

**ACCÍÓ**  Generalitat de Catalunya  
Competitivitat per l'empresa



Institut Català  
de Finances



## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-1

AEBALL pone a disposición de los socios distintos **CONVENIOS** de colaboración con empresas de diferentes sectores, para que las empresas asociadas y sus empleados puedan acceder a **condiciones preferentes y descuentos muy especiales en suministros, carburantes, asesoría empresarial de cualquier ámbito, seguros, comunicaciones, viajes, etc.**

Respecto al ámbito asegurador, además de ventajas y precios especiales para distintas pólizas, las empresas asociadas disfrutan de una **póliza de asistencia jurídica totalmente gratuita.**

Por otro lado existen también **acuerdos de colaboración con instituciones** cuyo objetivo no es tanto la obtención de ventajas económicas directas, si no la promoción económica del territorio, o de sectores concretos, acercar el mundo empresarial a la ciencia, o cooperar con entidades sociales.



## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-2

A lo largo del año 2014 se han impulsado acciones e iniciativas ventajosas para los socios con colaboradores habituales y se han firmado nuevos convenios de colaboración con otras empresas y entidades:

### LA CAIXA

Durante el 2014 la entidad ha renovado el acuerdo con "La Caixa", con el objetivo de proporcionar productos y Servicios financieros a medida de las necesidades de las empresas asociadas, y los empleados de éstas, en condiciones preferentes.

### BCN BUSINESS ANGELS

El acuerdo con BCN Business Angels, red profesional que asesora y ayuda a los inversores a escoger proyectos empresariales o empresas con futuro, supone facilitar a las empresas asociadas y los emprendedores que disfruten del servicio de acompañamiento y orientación, y que puedan dirigirse a **AEBALL** para presentar sus proyectos.



## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-3

### BANCO SANTANDER

El acuerdo con el Santander implica facilidades para las empresas asociadas en el acceso a la financiación bancaria, además de interesantes ventajas en Servicios bancarios.

### NH HOTELES

NH Hotel Group es una de las hoteleras más grandes del mundo. Opera cerca de 400 hoteles con unas 60.000 habitaciones en 28 países. Gracias al acuerdo, las empresas asociadas y sus empleados disfrutan de descuento en los hoteles NH en todo el mundo.



## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-4

### BRManager

El acuerdo con BRManager permite a las empresas asociadas acceder de forma preferente a un portal Web de contactos de negocios o profesionales, en el que lo más importante son los proyectos de las empresas.

### CENTRAL DE REPARACIÓN DE CARROCERÍAS

Central Reparación Carrocerías es la división de reparación de carrocerías del Grupo Quadis.

Gracias al acuerdo, las empresas asociadas y sus empleados cuentan con una oferta especial del 50% de descuento en el pago de la primera franquicia, en reparar un todo riesgo con franquicia y un descuento del 25% en reparaciones con seguro a terceros o cargos clientes.



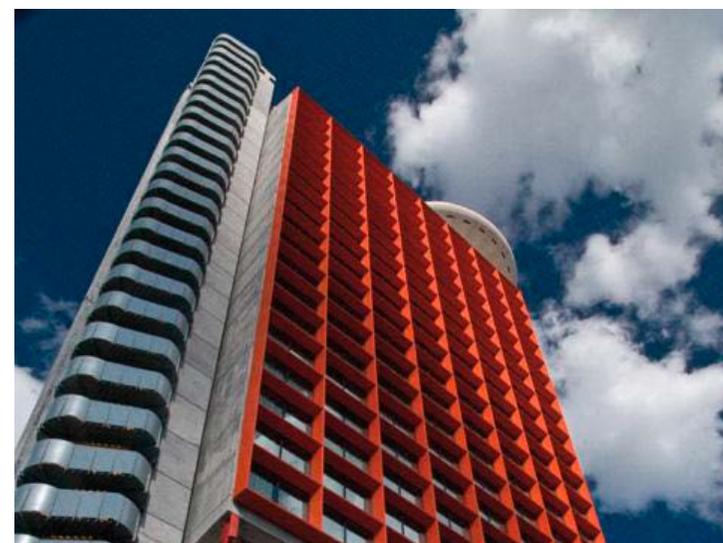
## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-5

### L'ECONÒMIC

Las empresas asociadas y sus empleados podrán disfrutar de descuentos especiales en la suscripción al semanario de información y análisis sobre la empresa catalana heredero de Dossier Económico.

### HESPERIA TOWER

En virtud del acuerdo con el hotel asociado Hesperia Tower, ubicado en la Gran Vía de L'Hospitalet, las empresas asociadas podrán disfrutar de Ventajas y descuentos en tarifas de alojamiento, precio de las salas de reuniones, menú ejecutivo, etc.



## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-5

### ARBORIBUS: FINANCIACIÓN NO BANCARIA

Arboribus ofrece la posibilidad a las empresas de obtener préstamos a través de un nuevo canal no bancario que puede mejorar las alternativas de financiación de las PYMES, el Crowdlending. Gracias al acuerdo las empresas asociadas podrán disfrutar de ventajas en la utilización de este nuevo canal de financiación, y los inversores interesados también podrán tener condiciones preferentes.

### REMELCAT: SERVICIO DE INGENIERÍA ACÚSTICA

Con Remelcat, colaborador habitual, se ha puesto en marcha un servicio de ingeniería acústica por el diseño de soluciones por el riesgo de ruido o vibraciones, en condiciones especiales para las empresas asociadas.



## VENTAJAS Y DESCUENTOS: Acuerdos de colaboración-6

### VENTAJAS EN FERIAS Y EVENTOS

**AEBALL** promueve la participación de las empresas del territorio en ferias y eventos internacionales que pueden facilitar el acceso a nuevos clientes y mercados, la cooperación, etc. Este año se han proporcionado a las empresas invitaciones y descuentos, tanto para exponer como para asistir a: Salón Internacional de la Logística 2014, Smart City Expo World Congress, Semana de la Responsabilidad Social Corporativa en Cataluña 2014, Expoquimia, Equiplast y Eurosurf, etc.



## BOLSA DE TRABAJO



**AEBALL** es **Agencia de Colocación Nº 9900000188** autorizada por el Servicio Público de Empleo Estatal.

**AEBALL** ofrece el servicio de Bolsa de Trabajo, asesora y apoya a las empresas en todo el proceso de selección, desde la definición del perfil, hasta la búsqueda de candidatos, facilitándoles los currículums que cumplan los requisitos deseados, una vez localizados y filtrados.

También ofrece servicios específicos para la selección, como pruebas psicotécnicas, o entrevistas, gracias a la colaboración con empresas especializadas.

### SERVICIOS PARA DEMANDANTES DE EMPLEO:

- Asesoría y atención de consultas.
- Introducción del currículum en nuestra base de datos
- Servicio de orientación, búsqueda de trabajo y consultas.

- Información y asesoría sobre cursos de formación para personas desempleadas.
- Servicio de información de ofertas a través de las redes sociales.

### SERVICIOS PARA EMPRESAS:

- Asesoría y atención de consultas de las empresas
- Asesoría e información a las empresas para realizar una descripción completa de la oferta de trabajo.
- Publicación de las ofertas de trabajo de las empresas en el portal de UPMBALL y/o en otros, si es conveniente.
- Búsqueda de candidatos.
- Realización del proceso de filtrado.
- Búsqueda de centros para hacer un convenio de prácticas.

Durante en el año 2014 desde el Servicio de Bolsa de Trabajo de **AEBALL** / UPMBALL, se han recibido 31.617 currículums y **se han gestionado 135 ofertas laborales de empresas**, para diferentes perfiles profesionales. Las empresas asociadas que así lo han deseado han podido publicar sus ofertas en **Infojobs** a precios muy especiales.

## INTERNACIONALIZACIÓN

Las misiones comerciales ofrecen a las empresas asistentes un programa concreto de actuaciones: entrevistas con clientes potenciales, selección de representantes, socios locales, distribuidores, etc. Durante el año 2014 se han realizado **un total 9 misiones comerciales en las que han participado un total de 89 asistentes.**

PAÍS	FECHA	INFORMACIÓN
Rusia y Azerbaiyán	Del 31/03 al 04/04/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Argelia y Marruecos	Del 04/05 al 09/05/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Qatar y Kuwait	Del 11/05 al 15/05/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Brasil y Chile	Del 19/05 al 23/05/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Hong Kong y/o China	Del 12/10 al 18/10/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Singapur y Tailandia	Del 25/10 al 31/10/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
EEUU	Del 01/11 al 06/11/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Perú y/o Colombia	Del 10/11 al 14/11/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Arabia Saudita y/o Emiratos Árabes	Del 30/11 al 04/12/14	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>

## INTERNACIONALIZACIÓN

Durante el año 2014 se han realizado las siguientes Participaciones Agrupadas en Ferias Internacionales, en las que han participado principalmente empresas del sector metalúrgico:

FERIA	FECHA	INFORMACIÓN
Hannover Messe	Del 07/04 al 11/04/2014	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>
Feria Midest 2014	Del 4/11 al 7/11/2014	<a href="#">&gt;&gt; Más información</a>

### Grupos de Exportación en Destino (GED)

Los Grupos de Exportación en Destino (GED) consisten en un conjunto de empresas que se agrupan para canalizar sus ventas en el exterior mediante la contratación conjunta de los Servicios de comercialización en el país de destino. Los gastos son compartidas por todas las empresas participantes. Durante el año 2014 se han realizado los siguientes grupos

NOMBRE	PERIODO DE FUNCIONAMIENTO
GED RUSIA	1º año
GED IRAN	1º año

## INTERNACIONALIZACIÓN

### Programa de Delegados

Para facilitar la introducción de las empresas catalanas en diferentes mercados, se ha creado una red de delegados en los principales mercados objetivo en el exterior, que ofrecen a las empresas oportunidades de negocio. El delegado conoce el mercado y tiene experiencia comercial, es nativo del país, y se dedica en exclusiva a la venta y promoción de los productos y/o Servicios de las empresas inscritas (máximo 5). Durante el año 2014 se ha implementado el programa a los siguientes países:

PROGRAMA	EMPRESAS PARTICIPANTES
DELEGADO EN ARABIA	1
DELEGADO EN MÉXICO	8
DELEGADO EN PERÚ	3
DELEGADO EN RUSIA	2
DELEGADO EN CHILE	3

### Programa Exportar - Internacionalización Agrupada

El programa tiene como objetivo potenciar la agrupación y cooperación entre empresas, para la internacionalización de sus productos o Servicios. Con la ayuda de ACCION este 2014 se han creado Grupos de Internacionalización Agrupada por los mercados de Rusia, Chile, China e Irán.

### Programa de Iniciación a la Exportación

Con el objetivo de ayudar a la empresa a iniciar su internacionalización, durante 2014 se puso en marcha con la ayuda de ACCIÓN, el programa que permite a la empresa tener una estructura que equivale a un departamento de exportación .

## LOBBY

Desde **AEBALL**, como organización empresarial, se defiende a las empresas y empresarios como motor de la economía y creadores de riqueza, procurando que haya una legislación favorable a las empresas y luchando por intereses comunes.

**AEBALL** ejerce así su función de lobby desde las diferentes redes e instituciones de las que forma parte, y gracias a sus relaciones de colaboración.

Además, en julio de 2012 se puso en marcha la Campaña “Salvemos las empresas: nuestra riqueza” para poner en valor y mostrar a ciudadanos, administraciones y a todo tipo de estamentos que la riqueza de nuestra economía y de nuestras ciudades recae en el cuidado de las empresas .

Entre otros logros, gracias a las más de 74.000 adhesiones a la Campaña un importante número de ayuntamientos ha puesto en marcha ventajas fiscales y facilidades para las empresas.

[>> Ver el contenido de la Campaña](#)



[Vídeo del acto de la Campaña Salvemos las Empresas](#)

## FORMACIÓN

El año pasado AEBALL ofreció a sus empresas **más de 4.800 horas de formación repartidas en 124 cursos diferentes, de la que disfrutaron más de 1.000 alumnos.**

Desde el Área de formación se asesora a los asociados en todo lo relativo a la formación de sus trabajadores:

- Se colabora en el diseño, organización y ejecución del plan de formación de las empresas.
- Se tramitan diferentes fórmulas de financiación de la formación.
- Se organizan cursos gratuitos en diferentes áreas.

## FORMACIÓN SUBVENCIONADA

Se han realizado los siguientes cursos, por sectores:

	Contrato Programa Autónomo Sector Oficinas y Despachos 2013	Contrato Programa Autónomo Sector Metal 2013	Contrato Programa Estatad Sector Metal 2013	Contrato Programa Autónomo Intersectorial 2013	TOTAL
<b>Fecha</b>	03/2014 a 30/09/2014	03/2014 a 30/09/2014	02/2014 a 30/10/2014	02/2014 a 31/07/2015	
Área Técnica	0	2	19	7	<b>28</b>
Desarrollo Directivo	0	0	0	1	<b>1</b>
Admin. Y Gestión	4	1	0	0	<b>5</b>
Salud y PRL	0	6	0	4	<b>10</b>
Informática	0	0	1	0	<b>1</b>
Idiomas	0	0	0	10	<b>10</b>
<b>TOTAL HORAS</b>	<b>150</b>	<b>120</b>	<b>647</b>	<b>768</b>	<b>1.685</b>

## FORMACIÓN SUBVENCIONADA

Se han realizado los siguientes cursos, por áreas:

ÁREAS	Acciones Formativas	Alumnos	Presencial	In-company	Horas
Área Técnica	7	112	7	0	168
Desarrollo Directivo	1	15	1	0	60
Admin. Y Gestión	4	50	4	0	156
Salud y PRL	4	75	1	3	40
Informática	0	0	0	0	0
Idiomas	10	152	10	0	500
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>404</b>	<b>23</b>	<b>3</b>	<b>924</b>

## FORMACIÓN BONIFICADA

Gracias al servicio ofrecido por **AEBALL**, durante 2014 las empresas han podido bonificar gran parte de la formación que han realizado. Concretamente, se han tramitado bonificaciones por un importe total superior a **65.000,00 euros, que las empresas pudieron invertir en diferentes acciones formativas para sus trabajadores**. Este importe representa el 82% del coste total de la formación, es decir, las empresas han aprovechado el crédito disponible de modo que sólo han tenido que asumir el **18% del coste de la formación de sus trabajadores**.

Se ha realizado la gestión para la obtención de la bonificación de 52 cursos que representan 1.920 horas de formación.

En cuanto a la gestión de la formación para bonificar, se lleva a cabo en dos tipos de formación. Una "in company" que nos solicitan las empresas para realizar su trabajo en sus instalaciones y con un temario específico, y el otro tipo es un catálogo de cursos abiertos de temáticas muy específicas y de máxima actualidad.

**Algunos cursos bonificables específicos organizados para socios:**

### **ACTUALIZACIÓN DEL CARNET DE OPERADOR DE CARRETILLAS - 22/01/2014**

El curso permitió a los alumnos actualizar los conocimientos y las destrezas en el manejo de la carretilla elevadora, para cumplir con los requisitos de la Norma UNE 58451 (AENOR) que regula la formación de los operadores de carretillas elevadoras. Asimismo, se corrigieron los posibles malos hábitos adquiridos en el manejo de la carretilla, teniendo en cuenta lo dispuesto en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

[>> Ver el programa completo](#)

## FORMACIÓN BONIFICADA

### **EXCEL: TABLAS DINÁMICAS - 20/01/2014**

El curso facilitó a los alumnos los conocimientos para trabajar con fórmulas, funciones avanzadas y tablas dinámicas a nivel muy elevado.

[>> Ver el programa completo](#)

### **COMO CREAR Y GESTIONAR LA PÁGINA DE EMPRESA EN FACEBOOK - 24/01/2014**

El taller facilitó a los alumnos las herramientas para conocer con más profundidad Facebook. Lograron mejoras para hacer el fan page de su empresa y conocieron otras páginas que sobresalen, averiguando cómo hacer este salto cualitativo al propio Facebook.

[>> Ver el programa completo](#)

### **TWITTER: CREAR Y GESTIONAR LA MARCA DE LA EMPRESA - 05/03/2014**

El taller facilitó a los alumnos como está presente en esta red que tiene un potencial enorme para los negocios, ayudando a fortalecer la marca de la empresa y atrayendo tráfico a tu web.

[>> Ver el programa completo](#)

### **LINKEDIN: COMO SACAR EL MAYOR PROVECHO A TU PERFIL Y A LA MARCA DE EMPRESA – 06/03/2014**

El taller facilitó a los alumnos cómo entender y destacar en LinkedIn, sacando partido de su página de empresa. Convertirse en el experto de su sector, derivar negocio, dominar la audiencia y generar valor para su marca son algunos de los aspectos que se trabajaron para descubrir los secretos de LinkedIn, la red profesional por antonomasia.

[>> Ver el programa completo](#)

## FORMACIÓN BONIFICADA

### **GESTIÓN DEL TIEMPO CON OUTLOOK -13/03/2014**

Los asistentes conseguieron una visión global y un control de sus actividades, utilizando más eficazmente su tiempo. También mejorar la habilidad para determinar los objetivos individuales y de la organización, establecer prioridades y utilizar la sección de calendario para una planificación diaria eficaz.

[>> Ver el programa completo](#)

### **ENGLISH WEEKENDS- 2 EDICIONES**

Curso dirigido a profundizar el inglés durante un fin de semana en Can Seuba. Se realizó una convivencia con sistema de inmersión en inglés con otros adultos que compartían intereses y el objetivo de mejorar su fluidez y seguridad para expresarse en el idioma.

[>> Ver el programa completo 1ª Edición 15/03/2014](#)

[>> Ver el programa completo 2ª Edición 31/05/2014](#)

### **INCOTERMS – 2 EDICIONES**

El objetivo del curso fue profundizar en el conocimiento de los incoterms para la regulación de las operaciones de compraventa internacional, interpretando los términos más usados.

[>> Ver el programa completo 1ª Edición 13/05/2014](#)

[>> Ver el programa completo 2ª Edición 03/11/2014](#)

## FORMACIÓN BONIFICADA

### RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN 2.0 - 15/05/2014

El objetivo del curso fue dar unas series de herramientas y procedimientos para conseguir candidatos activos y pasivos ideales para un puesto de trabajo. La nueva selección de personal representa un proceso evolutivo ante el cambio irreversible que hemos tenido por la globalización de internet y el uso de las redes sociales. Social Recruiting es la nueva dinámica del cambio social que están experimentando los Recursos Humanos, y que afecta tanto a candidatos y profesionales, como las empresas.

[>> Ver el programa completo](#)

### ATENCIÓN TELEFÓNICA EN INGLÉS – 31/10/2014

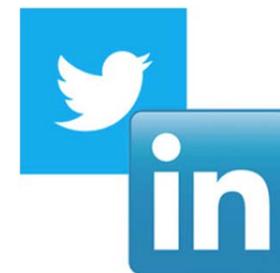
El objetivo del curso ha sido dar la seguridad necesaria al alumno para poder hablar telefónicamente en Inglés. Sesiones prácticas (learning by doing), con audiciones reales y diálogos auténticos en varios formatos. Te damos las claves para conseguirlo.

[>> Ver el programa completo](#)

### TWITTER Y LINKEDIN PARA PRINCIPIANTES – 9/12/2014

El objetivo del curso ha sido conocer Twitter y LinkedIn desde cero. Se realizó en sesiones mixtas de teoría y práctica, por lo que saldrás con los deberes hechos y los perfiles configurados. La mejor manera de pasar a la acción y no quedarte atrás.>>

[Ver el programa completo](#)



## FORMACIÓN E-LEARNING

Durante el año 2014 se puso en marcha el nuevo portal de formación e-learning con una amplia oferta de cursos en nueve áreas temáticas diferentes que comprenden más de 200 acciones. El portal funciona como un Market Place que ofrece el acceso al curso elegido directamente mediante la opción de compra.



The screenshot displays the 'Formació e-Learning' portal interface. At the top, there are navigation tabs: INICI, CURSOS, BONIFICACIÓ, and CONTACTE. A user login area on the right says 'ACCEDIR A LA PLATAFORMA'. Below the navigation is the AEBALL and UPMBALL logo, and social media icons for Facebook, Twitter, LinkedIn, and YouTube. A 'BIENVENIDU' / 'BIENVENIDO' message is visible.

The main content area is titled 'INICI / CURSOS' and features a horizontal menu with categories: TOT, NOVETATS, IDIOMES, NOVES TECNOLOGIES, HABILITATS DIRECTIVES, DESENVOLUPAMENT D'APPS MÒBILS, GESTIÓ EMPRESARIAL, DISSENY GRÀFIC, TURISME, and OFIMÀTICA. Below this, a sub-menu for 'E-COMMERCE' is shown.

The course offerings are presented in a grid of 12 cards, each with a title, duration, and price:

- ADAPTAR EXCEL 2010 A NUESTRAS NECESIDADES DE TRABAJO**: 1 semana, 19,00 €
- COMUNICACIÓN MULTICANAL**: 1 semana, 19,00 €
- REDES SOCIALES COMO HERRAMIENTA DE FIDELIZACIÓN**: 2 semanas, 19,00 €
- MÉTODOS Y CLAVES PARA UNA RESPUESTA INTEGRAL AL CLIENTE**: 1 semana, 19,00 €
- VOLCADO DE DATOS A/DESDE ACCESS 2010**: 1 semana, 19,00 €
- COMUNICACIÓN PERSUASIVA**: 3 semanas, 19,00 €
- TÉCNICAS AVANZADAS DE FORMATO EN EXCEL**: 1 semana, 19,00 €
- INTRODUCCIÓN A GOOGLE ANALYTICS**: 2 semanas, 29,00 €
- POR QUÉ SE COMPLICAN LAS NEGOCIACIONES - PRÁCTICA**: 2 semanas, 39,00 €
- LA COMUNICACIÓN: ARGUMENTACIÓN Y DEBATE**: 1 semana, 39,00 €
- SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN EN INTERNET**: 3 semanas, 39,00 €
- ILLUSTRATOR CC 1**: 2 semanas, 39,00 €

## FORMACIÓN INNOVADORA EN SMART CITIES

En el marco del proyecto 'H Innova, liderado por el Ayuntamiento de L'Hospitalet y financiado por el Servicio de Ocupación de Cataluña y el Fondo Social Europeo, **AEBALL** / UPMBALL y Xaloc elaboraron un itinerario para formar profesionales en Smart Cities y Gestión de la Innovación Urbana. El curso, de 200 horas, se diseñó con el objetivo de formar expertos en las necesidades tecnológicas de una ciudad moderna mediante una formación multidisciplinar que permite, al mismo tiempo, aportar un valor añadido a las empresas donde trabajen, y mejorar su empleabilidad . Durante 2014 se realizó la segunda edición y los alumnos de la primera edición pudieron realizar prácticas en empresas Smart.



## MASTERS Y POSGRADOS

La entidad promueve y facilita la formación en sus diversos niveles, y en cuanto a masters y posgrados, se ha informado a las empresas asociadas de las diferentes vías que facilitan su financiación, como los permisos individuales de formación, además de otorgarse directamente becas de hasta el 50% en programas formativos de la mano de EADA.



## TE ASESORAMOS

**AEBALL** asesora a las empresas asociadas sobre cualquier tema de su interés: económico, laboral, fiscal, RRHH, ...

Cuenta con una **RED DE COLABORADORES EXTERNOS**, consultorías, abogados y expertos especializados en las diferentes materias, de profesionalidad contrastada y reconocida, a los que las empresas asociadas pueden realizar consultas gratuitas, y solicitar sus servicios en condiciones ventajosas.

[>> Ver el listado de asesores](#)

## SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO A NUEVAS EMPRESAS

**AEBALL** ofrece también asesoramiento y apoyo a emprendedores y empresarios que deseen impulsar nuevos proyectos, proporcionando información, acceso a financiación, posibilidades de cooperación con otras empresas, servicios, etc.



## CONVENIOS COLECTIVOS Y PACTOS DE EMPRESA

**AEBALL** informa y asesora a las empresas asociadas en relación a convenios colectivos y derecho laboral.

Además, las empresas pueden utilizar las instalaciones de la entidad para la negociación de sus propios pactos y convenios de empresa, con el soporte de los expertos del Departamento de Laboral de AEBALL, y de profesionales en la negociación colectiva.

## TE ASESORAMOS

### SERVICIO ASesoramiento PREVENCIÓN DE RIESGOS

En el año 2014 se participó en un proyecto de asesoramiento a empresas metalúrgicas en materia de prevención de riesgos laborales. El programa, que contaba con la financiación de la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales a través de CONFEMETAL, ofreció a las empresas metalúrgicas la posibilidad de recibir una visita de asesoramiento para hacer una valoración general de la materia. Se realizaron más de 60 visitas de asesoramiento en las que se entregó documentación y referencias bibliográficas para ayudar a las empresas en el cumplimiento de todas las obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales.

### SERVICIO DE APOYO EN REDES SOCIALES

En el año 2014 se ha puesto en marcha un nuevo servicio de apoyo en redes sociales, con el fin de facilitar a las empresas la presencia en las plataformas digitales que actualmente les pueden suponer el acceso a nuevos clientes, proveedores, colaboradores, etc. AEBALL ha promovido desde el inicio del fenómeno

de las redes sociales la participación de las empresas, y después de facilidad durante algunos años formación y asesoramiento puntual al respecto, la puesta en marcha del servicio se dirige principalmente a pymes que no dispongan de los recursos o las herramientas necesarias para desarrollar su estrategia en este ámbito por ellas mismas.



### SERVICIO DE GESTIÓN DE LAS NOTIFICACIONES ELECTRÓNICAS

El servicio de notificaciones electrónicas establecido por ley, permite a las empresas recibir las notificaciones de la Agencia Tributaria y la Seguridad Social.

Son muchas las empresas que sufren por no disponer de los medios ni de capacidades técnicas para poder revisar sus buzones electrónicos en el plazo de 10 días que establece la normativa, lo que les supone sanciones y / o multas. El nuevo servicio permite dejar en manos de expertos gestores la consulta de las notificaciones electrónicas tanto de la Agencia Tributaria como de la Seguridad Social.

## TE PONEMOS AL DIA

**AEBALL** informa a sus empresas asociadas de todas las novedades de interés empresarial, mediante el envío durante este año 2014 de 279 circulares y más de 200 mailings.

Además, gracias a las **jornadas y sesiones informativas** organizadas los interesados pueden asistir a conferencias y ponencias relacionadas con la actualidad.

Durante el año 2014 se ha publicado el boletín informativo periódico que contiene información, jornadas, cursos y actividades cercanas, **INFOBALL**.



**INFOBALL**  
 Informació, formació, jornades i programes activitats | Infoball núm. 47 - 18 de novembre de 2014

**Aprofito els nostres cursos online. Estan de promoció!**  
 Des del nou portal e-learning d'AEBALL / UPMBALL oferim una gran varietat de cursos online en diferents temàtiques: Idiomes, noves tecnologies, habilitats directives, desenvolupament d'Apps...  
 A més, premiem les laves ganes d'aprendre. Amb cada compra que facis de cursos online, rebem un cupó de descompte del 5% per a la teua pròxima compra. **Més**

**Nuevo curso online: Introducción al desarrollo de aplicaciones en iOS**  
 Es muy probable que al utilizar tu iPad, iPhone o iPodTouch pienses: "Si pudiese desarrollar una aplicación para hacer esto o lo otro". ¿Te gustaría desarrollar un juego basado en Siri o cual aventura?... Este curso está pensado para ti, que quieres comenzar el reto de programar aplicaciones en el entorno iOS de Apple.  
 Este curso está en... **Más**

**Nuevo curso online: Oficina sin papeles**  
 Aprende a gestionar tu oficina de forma eficiente organizando los documentos, creando archivos PDF y gestionándolo todo de forma ordenada para hacer que tu oficina sea práctica y más ágil.  
 Este curso tiene un precio de 9.99€.  
 Para más información: **Más**



**AEBALL**  
**Salvem les empreses: la nostra riquesa**  
 Associació Empresarial de l'Hospitalet i Baix Llobregat.  
 Av. Fabregada 93, 1º 2º, Esc. Dcha.  
 08901 l'Hospitalet (Barcelona)  
 Tel: 93 337 04 50 - Fax: 93 337 50 15  
 www.aeball.net - info@aeball.net



**Nuevo modelo de recibo individual de salarios**  
**Orden ESS/2018/2014**, de 6 de noviembre, por la que se modifica el anexo de la Orden de 27 de diciembre de 1994, por la que se aprueba el modelo de recibo individual de salarios.(BOE 11-11-2014)

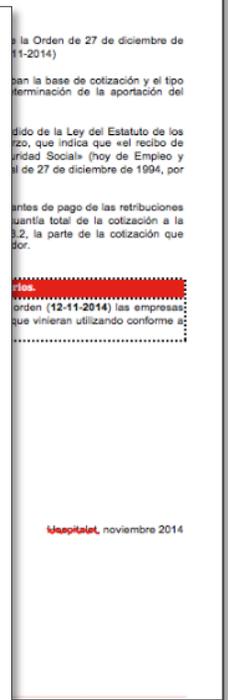
Hasta ahora, en los recibos de salarios de los trabajadores únicamente constaban la base de cotización y el tipo de retención correspondientes a la aportación del trabajador, pero no la determinación de la aportación del empresario.

En consecuencia y, al amparo de lo previsto en el artículo 29.1 del texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, que indica que "el recibo de salarios se ajustará al modelo que apruebe el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social" (hoy de Empleo y Seguridad Social), se procede a la modificación del anexo de la Orden ministerial de 27 de diciembre de 1994, por la que se aprueba el modelo de recibo individual de salarios.

Según el artículo 104.2 de la Ley General de la Seguridad Social, en los justificantes de pago de las retribuciones a los trabajadores, el empresario deberá informar a los trabajadores de la cuantía total de la cotización a la Seguridad Social indicando, de acuerdo con lo establecido en el artículo 103.2, la parte de la cotización que corresponde a la aportación del empresario y la parte correspondiente al trabajador.

**Adaptación al nuevo modelo de recibo individual justificativo del pago de salarios**  
 En el plazo de seis meses a partir de la fecha de entrada en vigor de esta orden (12-11-2014) las empresas adaptarán al nuevo modelo que se aprueba los modelos de recibo de salarios que vinieran utilizando conforme a lo dispuesto en el artículo 1 de la Orden de 27 de diciembre de 1994.

A continuación, copiamos el modelo de recibo individual de salarios:



la Orden de 27 de diciembre de 1994)

ban la base de cotización y el tipo de retención de la aportación del

ido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, que indica que "el recibo de salarios se ajustará al modelo que apruebe el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social" (hoy de Empleo y Seguridad Social), se procede a la modificación del anexo de la Orden ministerial de 27 de diciembre de 1994, por la que se aprueba el modelo de recibo individual de salarios.

Según el artículo 104.2 de la Ley General de la Seguridad Social, en los justificantes de pago de las retribuciones a los trabajadores, el empresario deberá informar a los trabajadores de la cuantía total de la cotización a la Seguridad Social indicando, de acuerdo con lo establecido en el artículo 103.2, la parte de la cotización que corresponde a la aportación del empresario y la parte correspondiente al trabajador.

**Adaptación al nuevo modelo de recibo individual justificativo del pago de salarios**  
 En el plazo de seis meses a partir de la fecha de entrada en vigor de esta orden (12-11-2014) las empresas adaptarán al nuevo modelo que se aprueba los modelos de recibo de salarios que vinieran utilizando conforme a lo dispuesto en el artículo 1 de la Orden de 27 de diciembre de 1994.

l'Hospitalet, noviembre 2014

## JORNADAS DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

### Enero

#### JORNADA: NOVEDADES EN MATERIA DE COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL y DE CONTRATACIÓN LABORAL

De la mano de PwC Tax & Legal Services se realizó el 30 de enero una jornada sobre las novedades del Real Decreto Ley 16/2013, de 20 de diciembre, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la ocupabilidad de los trabajadores.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Mayo

#### JORNADA SOBRE LA REFORMA HORARIA

El 8 de mayo se celebró una jornada sobre la Reforma horaria, la necesidad de unos horarios racionales tiene como objetivos prioritarios: Conciliar la vida personal, familiar y laboral, y se realizó a cargo de varios expertos en Reforma Horaria.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## Junio

### TALLER: ¿HAY SITIO PARA EL COACHING EN LA EMPRESA?

El 3 de junio se celebró un taller de la mano de la Coach personal y profesional Pilar Perea, sobre cambiar el rol de los directivos a líderes/coaches para que sean capaces de extraer todo lo mejor de su equipo y aumenten los beneficios en la cuenta de resultados de su empresa.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## Junio

### JORNADA: NOVEDADES EN LAS COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL y EL SISTEMA CRET@

Se celebró una jornada sobre la disposición final tercera del Real decreto ley 16/2013, de 20 de diciembre, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la ocupabilidad de los trabajadores, que dio nueva redacción al art. 109 del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, se realizó de la mano de asesores expertos.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

### Junio

#### JORNADA: CONVENIO COLECTIVO PARA LA INDUSTRIA SIDEROMETALÚRGICA

De la mano de expertos asesores de varios convenios colectivos, se organizó una sesión informativa sobre la firma de las tablas y anexos salariales para los años 2014 y 2015, prorrogando el resto del convenio excepto la cláusula de revisión salarial.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Septiembre

#### JORNADA EMPRESA FAMILIAR

El 22 de septiembre se celebró conjuntamente con BCN Business Angels una jornada sobre la Empresa Familiar: el reto que afrontarán las empresas familiares en el momento de una sucesión, un tema que incide directamente en el desarrollo futuro de las empresas.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Octubre

#### JORNADA: HERRAMIENTAS PARA REDUCIR EL ABSENTISMO y NOVEDADES EN LA INCAPACIDAD TEMPORAL (IT) y LA LEY DE REFORMA DE LAS MUTUAS

Se celebró en la sede de UPMBALL una jornada práctica, donde se estudió mediante el portal del absentismo elaborado por la mutua toda la temática detallada de forma teórica sobre los conceptos de ausencia en el puesto de trabajo por contingencia profesional y su extrapolación a la contingencia común.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA FINANCIERA

### Febrero

#### JORNADA SOBRE INSTRUMENTOS FINANCIEROS PARA PYMES

Se celebró en la sede de **UPMBALL** una sesión informativa para dar a conocer los instrumentos financieros para empresas, las características básicas de cada instrumento y toda la información necesaria sobre trámites y solicitudes, de la mano de Sandra Font, gestora de proyectos de financiación de ACCIÓ

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Abril

#### TALLER DE FORMACIÓN: ¿CÓMO INVERTIR EN PROYECTOS y NEGOCIOS DE FUTURO?

Se celebró el día 3 de abril, un taller de formación de la mano de BCN Business Angels , para dar a conocer qué es un business angel, y para explicar cuáles son las fórmulas más adecuadas para valorar proyectos y para invertir.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

### Octubre

#### TALLER: VENTAJAS DEL FACTORING Y EL CONFIRMING

El 2 de octubre se realizó un taller dirigido a empresas interesadas en optimizar la gestión y planificación de las operaciones de cobros y pagos domésticas e internacionales de la mano del Banco Santander.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA FINANCIERA

### Noviembre

#### JORNADA SOBRE INSTRUMENTOS FINANCIEROS PARA PYMES: CONOZCA AYUDAS, SUBVENCIONES y LÍNEAS DE PRÉSTAMO PARA PYMES

El 2 de octubre se realizó una jornada para dar a conocer los instrumentos financieros para las empresas, las características básicas de cada instrumento y la información sobre trámites y solicitudes, a cargo de expertos.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Diciembre

#### JORNADA SOBRE LA REFORMA FISCAL: NOVEDADES TRIBUTARIAS Y CONSECUENCIAS PARA LAS PYMES

Se celebró el 18 de diciembre, una jornada sobre la reforma fiscal: Novedades tributarias y consecuencias para las pymes, a cargo del despacho Bufete Graells.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA FINANCIERA

### Diciembre

#### SESIÓN PARA LA OPTIMIZACIÓN DE IMPUESTOS LOCALES: IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

En la sede de **AEBALL** se celebró una sesión con el objetivo de orientar en el análisis de los costes fiscales en el ámbito del Impuesto sobre Actividades Económicas, y presentar los métodos y herramientas que permitan optimizar estos costes para mejorar los resultados de las empresas, de la mano de los asesores de Lowendalmasäi.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

### Febrero

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN RUSIA

En la jornada se presentaron las oportunidades de negocio existentes en este mercado. Contó con la intervención de Karlos Landeta, consultor especializado en este mercado.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN PERÚ

En la jornada se presentaron las oportunidades de negocio existentes en Perú. Se contó con la intervención de Gustavo Ríos, consultor especializado en este mercado.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Marzo

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN MARRUECOS Y ALGERIA

La presentación de las oportunidades de negocio en estos países estuvo a cargo de la Sra. Cristina Danón, consultora. En la jornada también se presentaron los diferentes programas previstos para estos mercados y experiencias de éxito.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

### Abril

#### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN CHILE

Mediante videoconferencia desde Santiago de Chile, el experto Gonzalo Ballesteros presentó las diferentes oportunidades de negocio en este mercado. La participación en las Jornadas Go Export permite acceder al programa de Iniciación a la Exportación de ACC10, programa que ayuda a dar los primeros pasos y conseguir ventas en el exterior por medio del soporte de expertos en Internacionalización y Márqueting.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### CÓMO EXPORTAR CON ÉXITO

Se presentó el programa ÉXIT EMPRESAS enfocado a empresas que quieran iniciarse en la exportación y a empresas ya exportadoras, que actualmente no dispongan de los recursos humanos o conocimientos técnicos para potenciar las ventas en mercados exteriores.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### AGENTES COMERCIALES COMISIONISTAS DEL SECTOR METAL EN FRANCIA

La jornada estuvo dirigida a empresas metalúrgicas con interés por iniciar o potenciar las ventas en el mercado francés.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Junio

#### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN POLONIA

La jornada tuvo como objetivo presentar las oportunidades de negocio en estos mercados. Contó con la intervención de Anna Korzec, directora de la Delegación de VSI en Varsovia.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

### Julio

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN MÉXICO

Dirigida a empresas interesadas en el mercado de México. La jornada contó con la intervención de Carlos Fernández, director de VSI México y la presentación del caso práctico de la empresa Dinalager

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN HONG KONG y CHINA

Se presentaron las oportunidades de negocio en Hong Kong y China. Contó con la intervención de Sra. Virginia Seoane, Consultora en Barcelona del HKTDC (Hong Kong Trade Development Council), el Sr. Stefano Passarello, Partner de P&P People & Projects y la Sra. Judith Padrós, Associate, Spanish Desk, People & Projects.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Septiembre

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN CHILE

Dirigida a empresas interesadas en el mercado de Chile. La jornada contó con la intervención de Gonzalo Ballesteros.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

### Octubre

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES EN EL SECTOR FERROVIARIO EN RUSIA

La jornada estuvo enfocada a presentar a las empresas asistentes la situación del sector ferroviario en Rusia y las diferentes oportunidades de negocio.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### EL RECOBRO INTERNACIONAL DE IMPAGADOS Y CÓMO EVITAR LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES

Sesión informativa sobre el recobro internacional de impagados y cómo evitar la morosidad de los clientes, dirigida a empresas con problemas para cobrar deudas en el extranjero. Se presentó el acuerdo con Advantium, empresa especializada en recobro internacional.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



### Noviembre

#### JORNADA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN COLOMBIA

Esta jornada tuvo como objetivo la presentación de las oportunidades de negocio en este país. Contó con la presentación por videoconferencia de la Sra. Martha Ligia Serna López.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DEL ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

### Diciembre

#### CÓMO EXPORTAR CON ÉXITO

Presentación del programa ÉXIT EMPRESAS enfocado a empresas que quieren iniciarse en la exportación y a empresas ya exportadoras, que actualmente no disponen de los recursos humanos o conocimientos técnicos para potenciar las ventas en mercados exteriores.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EEUU

Dirigida a empresas interesadas en el mercado de EEUU. La jornada contó con la presentación por videoconferencia desde Washington del Sr. Daniel Batlle, Consultor de Nemhi en los Estados Unidos.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

#### JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN MÉXICO

Dirigida a empresas interesadas en el mercado de México. La jornada contó con la intervención de Carlos Fernández, director VSI México y la presentación de casos.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



## JORNADAS DE OTRAS ÁREAS

### Marzo

#### **JORNADA SOBRE EFICIENCIA ENERGÉTICA EN LA EMPRESA**

Se celebró una jornada sobre la situación del mercado eléctrico, ahorro y optimización de consumos, futuro de las renovables, de la mano de Factor Energia, Bioquat, AGBAR, ICAEN y CETM.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)

### Abril

#### **NORMA EUROPEA EN 1090:2010 PARA ESTRUCTURAS METÁLICAS**

Se celebró una sesión informativa sobre la nueva norma EN 1090:2010 destinada a los fabricantes de estructuras metálicas de acero o aluminio, de la mano de TÜV Rheinland.

[>> Ver el contenido completo del programa](#)



# Responsabilidad Social Corporativa

Memoria 2014  
Capítulo 4



## RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA-1

**AEBALL** es una entidad comprometida con la Responsabilidad Social Corporativa en sus diferentes ámbitos de aplicación.

Promueve y facilita la participación de las empresas en **programas sociales** como “Juntos Somos Capaces” de Fundación Mapfre o Incorpora de Obra Social “la Caixa”, y colabora activamente con entidades del tercer sector como CordiBaix, Fundació el Llindar, o Disjob, con la voluntad de promover la **inserción de las personas con riesgo de exclusión social**.

Además, como entidad que diariamente está en contacto con las empresas y realiza el servicio de intermediación laboral, trabaja por **mejorar la empleabilidad de las personas en situación de desempleo en general**, asesorándolas y orientándolas, además de facilitándoles el acceso a cursos de formación.

**Networking de Empleo para el Sector de Hostelería y Restauración para promover la inserción laboral de personas con discapacidad:**

El 11 de julio de 2014 se celebró en el hotel SB Plaza Europa de L'Hospitalet, el primer networking de empleo para promover la inserción laboral de las personas con discapacidad. Organizado por la **AEBALL**, en el marco de su Club de Responsables de RRHH y de la mano de Federación CordiBaix, esta sesión de encuentro se centró en el sector de hostelería y restauración.

Cada uno de los responsables de recursos humanos de las empresas participantes pudo conocer cara a cara a más de 20 candidatos en una mañana, en entrevistas de tres minutos, y a la vez, más de 20 personas en situación de búsqueda de trabajo, y con especial riesgo de exclusión sociolaboral, conocieron de cerca a las empresas que los pueden contratar, acompañadas de sus orientadores y en un ambiente distendido.

[Video del Networking:](#)



[Álbum Fotográfico:](#)



## RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA-2

### Proyecto de mejora de la Empleabilidad mediante la acreditación de competencias para personas mayor de 45 años

El pasado mes de septiembre comenzó por primera vez un proyecto totalmente innovador desarrollado junto con el Ayuntamiento de L'Hospitalet dirigido a promover la empleabilidad de personas de más de 45 años en situación de desempleo.

30 personas de más de 45 años y con situación de desempleo participaron en un proceso orientado a mejorar las competencias ante la búsqueda de empleo, mediante cursos sobre habilidades y comunicación, sesiones de coach, asesoramiento para la certificación de su experiencia profesional y herramientas para facilitar su búsqueda de trabajo.

### Proyecto Jóvenes E3: Emancipación, Empresa y Entidad (2ª Edición)

El pasado mes de diciembre comenzó por segunda vez el proyecto Jóvenes E3, realizado junto con la Fundación El Umbral y con la colaboración de La Caixa, para mejorar la empleabilidad de jóvenes en riesgo de exclusión social.

Jóvenes E3 - Emancipación, Empresa y Entidad.



[Video: 1ª Edición del proyecto Jóvenes E3 – Informativos ETV](#)

## RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA-3

### S.O.I.: Servicio de Orientación Integral

El SOI, es un servicio integral de Orientación Laboral que nace en **AEBALL** / UPMBALL el año 2014, para mejorar la empleabilidad y facilitar la inserción laboral o el autoempleo a familiares de trabajadores de las empresas asociadas, proporcionando además al usuario, las herramientas adecuadas para una óptima búsqueda de trabajo.

Las ventajas del SOI están relacionadas básicamente con la mejora del clima laboral, la motivación y la fidelización, y con la responsabilidad social de la empresa, que contribuye a la reducción de la tasa de desempleo.

Respecto al cuidado del **medio ambiente** desde **AEBALL** / UPMBALL se promueve la eficiencia energética, y se facilita a las empresas el acceso a las diferentes fórmulas de sostenibilidad.

En relación al derecho laboral y los recursos humanos, **AEBALL** y UPMBALL se posicionan de forma proactiva a favor de la **conciliación de la vida personal, familiar y laboral, y de la reforma horaria.**

**AEBALL** / UPMBALL forma parte del **Pacto Mundial** de las Naciones Unidas, para la responsabilidad social corporativa, y manifiesta su compromiso con los 10 principios, implicándose en la difusión de buenas prácticas entre sus empresas asociadas.

### Gran recogida de alimentos

Las empresas asociadas y sus empleados contribuyeron a una campaña de recogida de alimentos organizada por diversas entidades sociales de la ciudad de L'Hospitalet con la colaboración de **AEBALL** / UPMBALL, que logró recaudar más de 32.000 kg. de productos alimenticios.

**M<sup>a</sup> Rosa Fiol** - Director General  
*rosafiol@aeball.net*

**Montse Calvet** - Adjunto a Dirección  
- Responsable Departamento de Formación  
- Departamento de Promoción Internacional  
*montse@aeball.net*

**M<sup>a</sup> Paz Fiol** - Secretario General  
y Asesoría Jurídica Laboral y Fiscal  
*paz@aeball.net*

**Neus Olea** – Responsable del Departamento Técnico  
y Relaciones Externas  
*neus@aeball.net*

**Amparo García** - Responsable Departamento de Acción  
Empresarial  
*amparo@aeball.net*

### Otras direcciones:

**Presidencia:** *presidencia@aeball.net*

**Corporativas:** *aeball@aeball.net, info@aeball.net*



**Ana Ridruejo** - Departamento de Formación  
*ana@aeball.net*

**Mónica González** - Responsable de Marketing y  
Comunicación  
*monica@aeball.net*

**Virginia Santolaria** - Responsable de RRHH y Community  
Manager  
*virginia@aeball.net*

**Josep M. Campanera** - Responsable Departamento de  
Promoción Internacional  
*jmcampa@aeball.net*

### ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT

Avda. Fabregada, 93, 1<sup>o</sup>, 3<sup>a</sup>, Esc. Derecha  
08901 L'Hospitalet de Llobregat, BARCELONA  
Tel.: +34 93 3370450 - Fax: +34 93 3375015  
eMail: [info@aeball.net](mailto:info@aeball.net)  
[www.aeball.net](http://www.aeball.net)