

memoria



Prólogo

UPMBALL

Servicios

Servicios en Internet

Contacto

CARTA DEL PRESIDENTE:	3
CAPÍTULO 1	5
1.1 ¿QUÉ ES UPMBALL?	6
1.2 ÁMBITO TERRITORIAL	7
1.3 ÓRGANOS DE GOBIERNO Y GESTIÓN	8
1.4 REPRESENTACIONES	11
1.5 RELACIONES DE UPMBALL	18
CAPÍTULO 2	19
2.1 ÁREA JURÍDICO-LABORAL	20
2.2 ÁREA DE FORMACIÓN	24
2.3 ÁREA DE TIC, CALIDAD E INNOVACIÓN	28
2.4 ÁREA ECONÓMICO – FISCAL	31
2.5 ÁREA DE MEDIO AMBIENTE	35
2.6 ÁREA DE RECURSOS HUMANOS	36
2.7 ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL	40
2.8 SERVICIOS DE INTERÉS COLECTIVO (ACUERDOS)	51
2.9 DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN	58
2.10 SERVICIOS AUXILIARES	62
CAPÍTULO 3	64
3.1 PÁGINA WEB	65
3.2 REDES SOCIALES	66
DIRECCIONES Y PERSONAS DE CONTACTO	68

CARTA DEL PRESIDENTE:

El año 2011 ha sido un año más, de gran dureza para el sector. Ha continuado un progresivo deterioro de la actividad económica, con respecto al año anterior. Hay algunos índices positivos como la mejora de la competitividad de nuestras empresas y la mayor internacionalización.

En Catalunya con respecto al año 2010, la producción del metal experimentó un crecimiento del 2,23 %, cuando en el 2010 fue del 6 %. El empleo pierde un 3,4 %, inferior al año anterior que fue del 5 %. Las exportaciones un 11,2 % que representa una disminución con respecto al año 2010 que ascendió al 14%.

Las previsiones para este año 2012 no son muy halagüeñas. Se espera un primer trimestre en retroceso y una posible ligera mejoría a partir del último trimestre. Los subsectores con mejor evolución han sido en el 2011: fabricación de maquinaria y equipos mecánicos con un incremento de la producción del 7 %, seguido de la fabricación de material de transporte con un incremento del 4,5 %. La producción metalúrgica y fabricación de productos metálicos aumenta el 1 %. Materiales y equipos eléctricos, electrónicos y ópticos disminuye en un 11 %. Todo ello según datos del CEAM.

En nuestra comarca con un sector del metal muy dependiente de automoción y de la construcción, se han visto ajustes, cierres, eros, concursos y deslocalizaciones. Otros sectores como servicios a la industria, el sector ferroviario o construcción de maquinaria han incrementado sus ventas.

En cuanto al sector a nivel estatal, el mercado interior del metal sigue en retroceso. La crisis que veníamos sufriendo desde el año 2007 y que después del 2008 se acentuó, ha afectado desgraciadamente en su mayoría a las industrias. Siguen los problemas y dificultades para tener liquidez y conseguir financiación. Los costes financieros en las empresas han aumentado de forma alarmante. El peso de las distintas administraciones públicas y su desmesurado incremento del gasto de estos últimos años, hacen todavía más difícil el acceso al dinero para las empresas, especialmente las pymes. Las líneas estratégicas de apoyo a las empresas como internacionalización, formación, innovación y competitividad también se han visto mermadas.

Ante esta difícil situación, las empresas asociadas están pasando por momentos de extrema dificultad. Conscientes de ello y sabiendo que cualquier mejoría se iniciará en las empresas, esta entidad se ha volcado en dar más atención y servicios. El futuro está en las empresas, son nuestra riqueza, por ello consideramos de vital importancia el mantenimiento de las empresas existentes. Hemos de evitar entre todos que sigan produciéndose cierres.



Hemos potenciado que los sectores maduros del metal hagan la conversión a otros sectores emergentes como: aeronáutico, aeroespacial, biomédico, energético, etc. En relación a la negociación colectiva, de industria y comercio, se han aprobado las tablas salariales previstas en el convenio con importantes incrementos.

El Fórum Empresarial del Llobregat, que inició su andadura el último trimestre del 2008, impulsado por esta entidad, ha tenido mucha actividad en su tercer año de vida. Nos han visitado alcaldes, líderes empresariales y de opinión. Hemos presentado programas y proyectos para el territorio, hemos tenido un acto benéfico y por último hemos aportado indicadores de actividad al territorio. Según datos del Fórum Empresarial del Llobregat desde el inicio de la crisis, en nuestro territorio, se han perdido más de 3.800 empresas de todos los sectores.

Son momentos de grandes cambios y nuevos planteamientos. Esta entidad está haciendo un esfuerzo como todos para adecuar su funcionamiento y servicios a las nuevas demandas. Igual que las empresas, pensamos que la reducción de costes no es suficiente, que hemos de innovar, hemos de ganar competitividad. Hemos de ser más eficaces y eficientes. Hemos de reformarnos y reciclar todo lo posible.

Consideramos que en estos momentos, nuestro papel dentro de la sociedad, adquiere mayor importancia y responsabilidad. Por ello desde esta Presidencia no escatimamos esfuerzos ni dedicación a la labor en pro de nuestras empresas. Junto con todo el equipo, trabajamos con ilusión y empeño, con afán de servicio y queriendo ser útiles.

Cuando las circunstancias nos sean favorables, hemos de estar más preparados y posicionados que al inicio de la crisis y de esta manera convertir unos años de extrema dificultad en la gran oportunidad para acometer el futuro.



Manuel Rosillo López

Presidente

CAPÍTULO 1



1.1 ¿QUÉ ES UPMBALL?

La **UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DE L'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT** es la organización empresarial de representación, gestión, defensa, coordinación y fomento de los intereses profesionales de las empresas que ejercen actividades económicas de carácter metalúrgico en sus distintos sectores: industrial, comercial y de servicios.

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.

Nació en el año 1976 en L'Hospitalet.

UPMBALL agrupa más de 2.000 empresas del metal, que generan más de 40.000 puestos de trabajo y están ubicadas en l'Hospitalet de Llobregat y la comarca del Baix Llobregat, un territorio en constante crecimiento económico y social. 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.

1.2 ÀMBITO TERRITORIAL

El ámbito de actuación es Cataluña, aunque su proyección sea principalmente en L' Hospitalet de Llobregat y la comarca del Baix Llobregat, integrada por los siguientes municipios:



1.3 ÓRGANOS DE GOBIERNO Y GESTIÓN

1.3.1 ASAMBLEA GENERAL

La Asamblea General Ordinaria se celebró el 31 de mayo de 2011 en los locales de la entidad.

En la misma se aprobó:

- El acta de la última Asamblea General Ordinaria celebrada el 25/05/2010.
- La memoria correspondiente al ejercicio de 2010.
- Estado de Ingresos y Gastos y Balance de situación a 31/12/2010.
- Presupuesto para 2011.
- Actuación y gestión de la Junta Directiva.



1.3.2 JUNTA DIRECTIVA

La actual Junta Directiva fue elegida por unanimidad el 26 de mayo de 2009. El programa que la misma presentó es el que actualmente se está desarrollando y está prevista su finalización en el 2013, cuando concluya el actual mandato. La Junta Directiva se ha reunido en 9 ocasiones a lo largo del año, siendo habitual el último martes de cada mes a excepción de julio, agosto y diciembre. En dichas reuniones se ha informado con detenimiento de las actividades desarrolladas durante el periodo y se han aprobado las iniciativas, que una vez analizadas, se han creído convenientes. Así mismo, se han nombrado entre los miembros de la Junta a los representantes de la patronal ante los distintos estamentos.

JUNTA DIRECTIVA		
Presidente	D. Manuel Rosillo López	Savia Energía y Mantenimiento, S.L.
Vicepresidente 1º	D. Jaime García Soler	Eléctrica Benges, S.L.
Vicepresidente 2º	D. José Juan Cerón López	Mecalux, S.A.
Secretario	D. Jaime Ponsá Bregolat	Industrias V.T.U., S.A.
Vocal	D. José Ventura Masiques	Industrias Usotor, S.A.
Vocal	D. Jordi Benages Solanas	Associació Professional d' Empresaris d'Electricitat, Fontaneria, Gas, Sanejament i Afins de L' Hospitalet
Vocal	D. Ferran Vila Amorós	ISS Soluciones de Mantenimiento y Gestión Integral, S.L.
Vocal	D. Francisco José Zapater Sanz	Metalúrgica Zaes, S.L.
Vocal	Dña. Montserrat Clotet Huertas	Promax, S.A.
Vocal	D. Albert Fita Godia	Associació Professional d'Empresaris d'electricitat, Fontaneria, Gas, Climatització i Afins del Baix Llobregat
Vocal	D. Antonio Rodríguez Arenas	Associació de Mestres Industrials i Tècnics Superiors
Vocal	D. Juan Martorell Castillo	Gutmar, S.A.
Vocal	D. Jorge Messa Teichman	Savia Energia y Mantenimiento, S.L.

1.3.3 DEPARTAMENTOS Y PERSONAL DE UPMBALL



M^a Rosa Fiol rosafiol@aeball.net

Montse Calvet montse@aeball.net

M^a Paz Fiol paz@aeball.net

Neus Olea neus@aeball.net, tic@aeball.net

Amparo García amparo@aeball.net

Vanessa Jaime vanessa@aeball.net

formacion@aeball.net

Montse Calvet montse@aeball.net

Ana Ridruejo ana@aeball.net

Mónica Paisal monica@aeball.net

Virginia Santolaria virginia@aeball.net

rrhh@aeball.net

Josep M Campanera jmcampa@aeball.net

Montse Calvet montse@aeball.net

Alicia López alicia.lopez@aeball.net

Otras direcciones de correo electrónico de contacto:

Presidencia presidencia@aeball.net

Corporativa aeball@aeball.net

info@aeball.net

1.4 REPRESENTACIONES

Detalle de las representaciones que ostenta la entidad y que tiene delegada en miembros de la Junta Directiva y colaboradores.

ENTIDADES EMPRESARIALES:



- **ASSOCIACIÓ INTERSECTORIAL D'AUTONOMS DE CATALUNYA**

Junta Directiva
Comité Ejecutivo

- **CONFEDERACIÓ DE COMERCI DE CATALUNYA**

- **CONFEDERACIÓ ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES (C.E.O.E.)**

Asamblea General Ordinaria.
Comisión de Formación.

- **CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES DEL METAL (CONFEMETAL):**

Asamblea General

Junta Directiva

- **FEPIME CATALUÑA (Federación Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña)**

Comité Ejecutivo.

Junta Directiva.

Asamblea General.

- **FOMENTO DEL TRABAJO NACIONAL:**

Junta Directiva.

Comité ejecutivo.

Presidencia de la Comisión de Educación y Formación Profesional.

Comisión de Comercio y Turismo.

Comisión de Diálogo Social.

Comisión de Economía y Fiscalidad.

Comisión de Nuevas Empresas

Comisión de Medio Ambiente.

Comisión de Responsabilidad Empresarial.

Comisión de Industria e Innovación.

○ **UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DE BARCELONA**

Vicepresidencia.

Comité Ejecutivo.

Junta de Gobierno.

Asamblea General.

Presidencia de la Comisión de Formación.

Comisión Paritaria de Formación.

Comisión Paritaria permanente de Formación.

Comisión Negociadora del Convenio Colectivo de Industria Siderometalúrgica de Barcelona.

Comisión Paritaria del Convenio Colectivo de Industria Siderometalúrgica de Barcelona.

Comisión Negociadora del Convenio Comercio Metal de Barcelona.

Comisión Paritaria del Convenio Comercio Metal de Barcelona.

Comisión Laboral.

Comisión de Igualdad.



GENERALITAT DE CATALUNYA:

○ **CONSELL CATALÀ DE FORMACIÓ PROFESSIONAL**

Pleno.

Permanente.

Comisión Régimen Interno.

Comisión Plan General FP.

○ **CONSELL ESCOLAR DE CATALUNYA**

Pleno.

Comisión Formación Profesional.

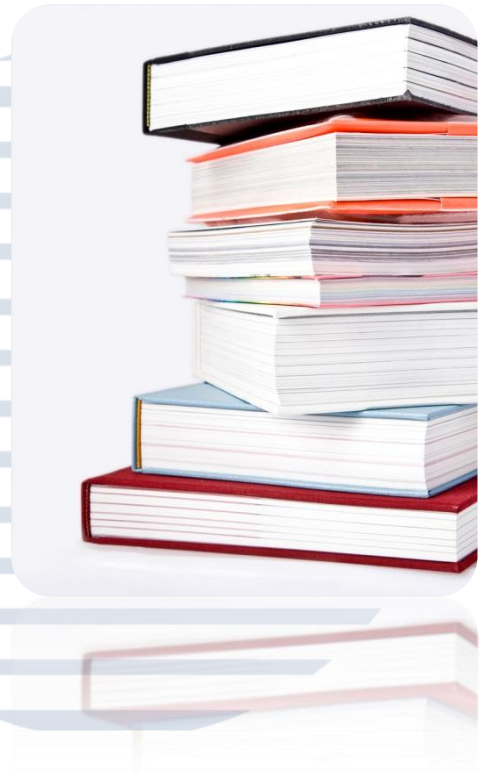
○ **ACCIÓ CIDEM-COPCA**

Entidad consorciada.

Consejo General.

○ **INSTITUT CATALÀ DE QUALIFICACIONS PROFESSIONALS**

Comisión Directora



- **CONSORCI PER A LA FORMACIÓ CONTINUA DE CATALUNYA**

Consejo General

Junta Directiva

- **ACORD ESTRATÈGIC PER LA INTERNACIONALITZACIÓ, LA QUALITAT DE L'OCUPACIÓ I LA COMPETITIVITAT DE L'ECONOMIA CATALANA**

- **CONSELL INTERUNIVERSITARI DE CATALUNYA**

- **CONSELL ESCOLAR DE BARCELONA-COMARQUES**

- **CONSELL RECTOR DE FP CAT.**





AYUNTAMIENTO DE L'HOSPITALET:

- **JUNTA ARBITRAL DE CONSUMO DE L'HOSPITALET:**
Colegio arbitral.

- **MESA DE EMPLEO DE L'HOSPITALET**

- **AYUNTAMIENTO DE L'HOSPITALET DE LLOBREGAT:**

Consejo Escolar Municipal de l' Hospitalet de Llobregat.

Consejo de Administración de la Sociedad Municipal "La Farga, S.A."

Consejo de Administración de la Sociedad Municipal "L'H 2010, S.A."

Consejo Municipal de la Sostenibilidad.

Pacto para la ocupación de L'Hospitalet.

Consejo Municipal para las personas con discapacidad de L'Hospitalet.

Consejo de las Mujeres de L'Hospitalet.

Consejo Municipal de Seguridad.

Consejo de la Formación Profesional de L'Hospitalet.

Premios ciudad de L'Hospitalet.

Premios L'Hospitalet a jóvenes emprendedores

BAIX LLOBREGAT

- **MESA DE EMPLEO DEL BAIX LLOBREGAT**

OTRAS:

○ **CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE BARCELONA :**

Vocal consultor.

○ **DELEGACIÓN DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE BARCELONA , EN L'HOSPITALET:**

Presidencia del Consejo de la Delegación.

Vocal del Consejo de la Delegación.

○ **PACTE INDUSTRIAL DE LA REGIÓN METROPOLITANA DE BARCELONA:**

Vicepresidencia

Comité Ejecutivo.

Consejo General.

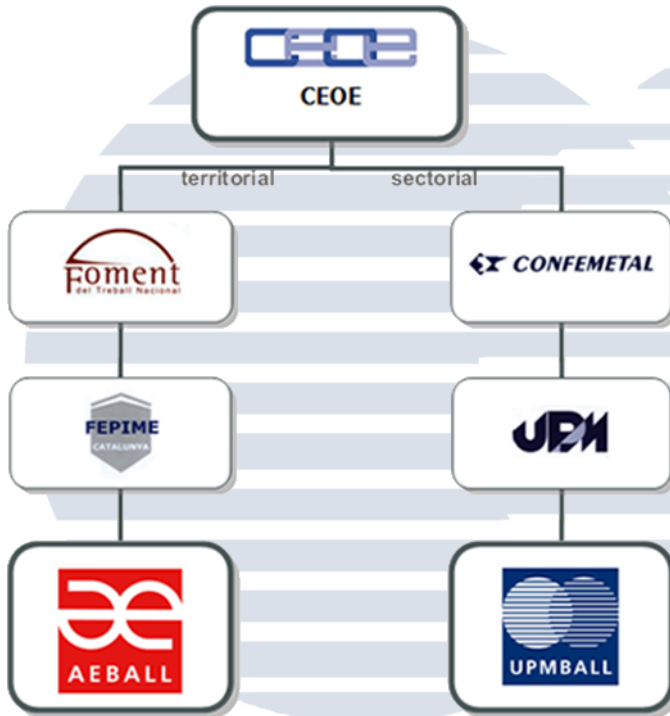
Presidencia del comité de Formación.

Comité de Formación.

Comité de Indicadores Económicos.

Comité de Innovación.

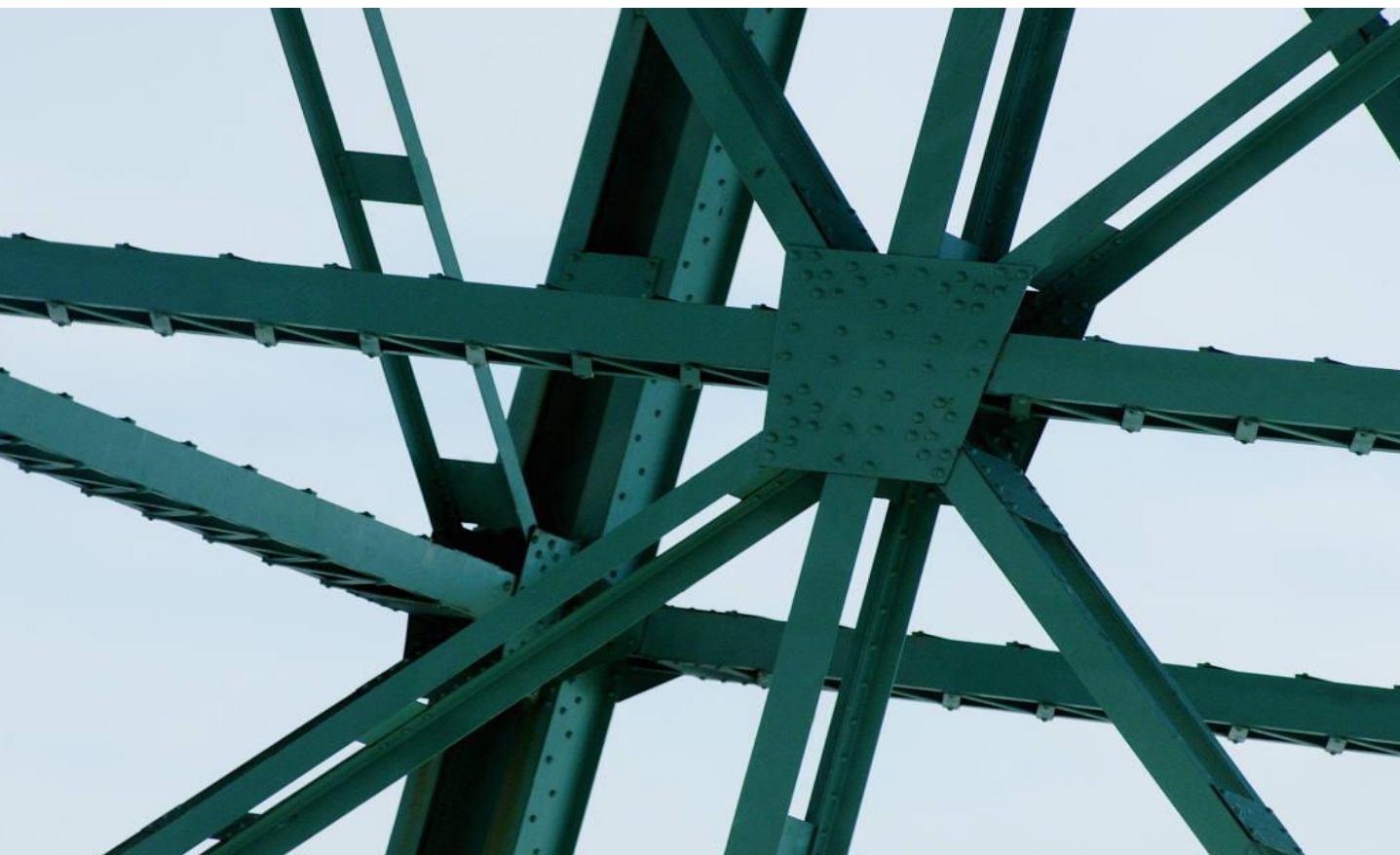
1.5 RELACIONES DE UPMBALL



UPMBALL mantiene una excelente relación y está vinculada con las entidades empresariales de la línea orgánica de representación empresarial, entre las cuales se encuentra, para poder canalizar la problemática empresarial desde el ámbito local hasta la cúpula empresarial a nivel nacional.

Se han mantenido más de **155 entrevistas** con socios, instituciones o entidades colaboradoras en nuestros locales y se ha asistido a más de **345 actos** o entrevistas fuera de nuestros locales.

CAPÍTULO 2



2.1 ÁREA JURÍDICO-LABORAL

INFORMACIÓN, ASESORÍA, JORNADAS

Se han remitido a todos los asociados un total de **38 circulares** por correo electrónico cuyo contenido ha sido sobre temas relacionados con el mundo laboral, Seguridad Social, etc. Se han atendido un total de **318 consultas telefónicas**. Se han organizado **las siguientes jornadas informativas:**



- **JORNADA SOBRE LA REFORMA DEL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES + LAS REDES SOCIALES Y LOS RECURSOS HUMANOS.**



La jornada que tuvo lugar el 16 de febrero de 2011, en las instalaciones del Hotel Novotel Cornellà.

Los ponentes fueron: el Sr. Antonio Benavides Vico, miembro del Cuerpo Superior de Inspectores de Trabajo y Seguridad Social, Ex-jefe de la Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social de Barcelona, Licenciado en Derecho y Diplomado en Graduado Social, Profesor de la Universidad Ramón Llull, Miembro del Tribunal Laboral de Catalunya, y la Sra. Laura Rosillo, Consultora en creación de comunidades y redes internas y Formadora en Habi-

lidades Digitales Directivas, licenciada en Filología Hispánica, Máster en Recursos Humanos, Posgrado de Formación de Formadores, Especializada en Community Manager para AERCO.

○ **JORNADA: NOVEDADES EN MATERIA LABORAL**

La jornada que tuvo lugar el 21 de octubre de 2011, en las instalaciones del Hotel Novotel Cornellà.

Los ponentes fueron: el Sr. Antonio Benavides Vico, miembro del Cuerpo Superior de Inspectores de Trabajo y Seguridad Social, Ex-jefe de la Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social de Barcelona, Licenciado en Derecho y Diplomado en Graduado Social, Profesor de la Universidad Ramón Llull, Miembro del Tribunal Laboral de Catalunya, y el Sr. Jesús Villacorta, Abogado, Asesor Técnico del convenio de Industria Siderometalúrgica de la provincia de Barcelona, asesor de varios convenios colectivos y socio de "Villacorta Abogados" y de "Consultora Metalúrgica Asesoría y Gestión, S. L. "



NUEVO SERVICIO GRATUITO: PÓLIZA DE PROTECCIÓN JURÍDICA

AEBALL / UPMBALL ha contratado a Ferrer & Ojeda, una póliza de protección jurídica de la que podrán disponer todas las empresas asociadas SIN COSTE EXTRA alguno, incluido en la cuota de socio



El seguro de protección jurídica incluye:

- ASISTENCIA JURÍDICA TELEFÓNICA 24 HORAS, Y POR E-MAIL
- REVISIÓN DE DOCUMENTOS, RECURSOS Y ESCRITOS
- DEFENSA DE DERECHOS RELATIVOS AL LOCAL
- DEFENSA EN CUESTIONES ADMINISTRATIVAS

PARTICIPACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA DEL SECTOR

La entidad forma parte de las mesas negociadoras, de los dos principales convenios colectivos que son de aplicación en el sector: Industria Siderometalúrgica y Comercio de Metal, ambos en el ámbito territorial de la provincia de Barcelona.

SERVICIO DE GESTORÍA LABORAL

Muchos socios a lo largo de los años, nos han solicitado la realización de la gestión laboral de sus empresas, dado nuestro conocimiento y vinculación a los convenios sectoriales. Es por ello que ofrecemos el SERVICIO NÓMINA (Gestoría Laboral), a través de Consultora Metalúrgica Asesoría i Gestió, S.L (CM Serveis), firma que cuenta con varios años de experiencia y soporte Jurídico de más de 40 años, en el asesoramiento a las empresas de nuestro sector.



2.2 ÁREA DE FORMACIÓN

INFORMACIÓN Y ASESORÍA

Se han remitido a todos los asociados un total de **22 circulares** por correo ordinario.

Se han atendido un total de **2.199 consultas telefónicas**.



CURSOS DE FORMACIÓN SUBVENCIONADOS Y ESPECÍFICOS, CURSOS "IN COMPANY"

	CP ESTATAL 2010	CP AUTONÓMICO 2010	CP ESTATAL 2011	CP AUTONÓMICO 2011	TOTAL
PERIODO	Enero 2011 a marzo 2011	Enero 2011 a 30 septiembre 2011	Enero 2011 a Diciembre 2011	Enero 2011 a 30 Dicbre 2011	
ACCIONES FORMATIVAS	7	50	72	2	131
AREAS					
Área Técnica	3	11	9	0	23
Desarrollo Directivo	0	6	2	0	8
Administración y Gestión	0	3	1	0	4
Calidad	0	0	0	0	0
Salud y PRL	4	23	55	2	84
Informática	0	1	1	0	2
Idiomas	0	6	4	0	10
HORAS	226	1.202	1.793	16	3.237

AREAS FORMATIVAS	ACCIONES FORMATIVAS	PARTICIPANTES	A DISTANCIA	ON LINE	PRESENCIALES	IN COMPANY	HORAS
Área Técnica	23	277	0	0	23	3	942
Desarrollo Directivo	8	84	0	0	0	3	126
Administración y Gestión	4	54	0	0	4	0	64
Calidad	0	0	0	0	0	0	0
Salud y PRL	84	1.254	7	0	76	8	1.470
Informática	2	38	1	0	1	0	55
Idiomas	10	135	2	0	8	3	580
Total	131	1.842	10	0	112	17	3.237

SERVICIO DE TRAMITACIÓN DE BONIFICACIONES EN LA SEGURIDAD SOCIAL

Dentro del Sistema de Financiación de la Formación Continua, se ha realizado la gestión para la obtención de la bonificación de un total de **27 cursos** para **16 empresas que representan 667 horas de formación**.

En cuanto a la gestión de la formación para bonificar, se llevan a cabo dos tipos de formación. Una "in company" que nos solicitan las empresas para realizarla en sus instalaciones y con un temario específico, y el otro tipo es un catálogo de cursos abiertos de temáticas muy específicas, que se imparten al conseguir un mínimo de alumnos.

PUNTO DE TRAMITACIÓN DE LA TARJETA PROFESIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN PARA EL SECTOR METALÚRGICO (TPC)

Según se determina en el Acuerdo Estatal del Sector del Metal, la Tarjeta Profesional de la Construcción para el Sector del Metal es obligatoria a partir del 1 de enero de 2012.

Se ha encomendado a la Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el Empleo (FMF) el desarrollo y la emisión de la Tarjeta Profesional de la Construcción para los trabajadores del Sector del Metal que trabajen en obras de la construcción.



Los trabajadores metalúrgicos que prestan sus servicios en obras de construcción deben tener una **formación de 8 horas presenciales de nivel inicial más una específica del puesto de trabajo/oficio de unas 20 horas**, esta formación debe ser presencial y sólo la pueden impartir entidades homologadas por la Fundación Laboral de la Construcción y/o la Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el Empleo.

UPMBALL como punto de tramitación, órgano encargado de tramitar y entregar la tarjeta profesional (TPC), realizó la tramitación de **1.009 solicitudes** para trabajadores de **113 empresas diferentes**. De las solicitudes tramitadas, **522 se entregaron el año 2011**.

2.3 ÁREA DE TIC, CALIDAD E INNOVACIÓN

INFORMACIÓN, ASESORÍA, JORNADAS:

Se ha remitido a todos los asociados un total de **20 circulares** por correo electrónico. Se han atendido un total de **204 consultas** telefónicas. Se han organizado las siguientes jornadas informativas:

- **TALLER SOBRE ESTRATEGIA EMPRESARIAL**



El 22 de septiembre de 2011 tuvo lugar este Taller en nuestras dependencias, que organizamos conjuntamente con Uniempro Services S.L.

Los ponentes fueron: Sr. Joaquim Soriano y Sr. Josep Castells, ambos directivos interinos especializados en gestión de Pymes en Uniempro Services S.L.



○ **JORNADA: NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR MÉDICO. BIOPOL'H**

Se celebró el 20 de octubre de 2011 en las dependencias del Hotel Porta Fira de L'Hospitalet. En esta Jornada se presentaron sectores en expansión como salud, biomedicina y tecnologías médicas, que BIOPOL'H agrupa en L'Hospitalet.



○ **JORNADA SOBRE LAS VENTAJAS DE LA "NUBE"**

Esta jornada se celebró el 30 de noviembre de 2011 en nuestras dependencias. Cada vez son más los proveedores de software de gestión empresarial que proporcionan sus soluciones a la "nube", es decir, su software

instalado en unos servidores cuya ubicación el usuario no tiene porqué conocer, de forma que el coste de las licencias y del mantenimiento se reduce mucho y de las ventajas sobre todo de la movilidad. Los colaboradores fueron: Sage, Microsoft, Acrosnet y Columbus IT.



2.4 ÁREA ECONÓMICO – FISCAL

INFORMACIÓN, ASESORÍA, JORNADAS

Se ha remitido a todos los asociados un total de **21 circulares** por correo electrónico. Se han atendido un total de **35 consultas telefónicas**. Se han organizado las **siguientes jornadas informativas**:

- **JORNADA: CIERRE DEL AÑO 2010 Y NOVEDADES FISCALES 2011**



Con el objetivo de dar a conocer las novedades fiscales para el 2011, organizamos una jornada informativa junto con la prestigiosa firma Landwell-PriceWaterhouseCoopers, abogados y asesores fiscales colaboradores de AEBALL / UPMBALL, que se celebró el día 13 de enero de 2011 en las dependencias de nuestra entidad.

Los ponentes fueron: la Sra. Mireia Marimón Astudillo, Asociada de Landwell-PwC, y el Sr. Albert Mora Paretas, Asociado de Landwell-PwC, ambos expertos en fiscalidad.

- **SESIÓN SOBRE LA NUEVA RESPONSABILIDAD PENAL DE EMPRESAS, RESPONSABILIDAD CIVIL DE ADMINISTRADORES, RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL, Y SOLUCIONES ASEGURADORAS**

Esta sesión tuvo lugar el 17 de marzo de 2011, en las instalaciones del Hotel Novotel Cornellà.

Los ponentes fueron: el Sr. Miguel Ángel Montoya, abogado de Attrio Abogados, especialista en Derecho de Sociedades y en Nuevos Procedimientos Penales, el Sr. Joaquín Llobet, licenciado en derecho y corredor de seguros en Ferrer & Ojeda, y el Sr. Antoni Domènech, corredor de seguros en Ferrer & Ojeda.



○ **JORNADA: HERRAMIENTAS QUE FACILITAN LA FINANCIACIÓN**

En un momento como el actual en que la obtención de financiación bancaria es más complicada que nunca, quisimos presentar diferentes servicios y herramientas que pueden facilitar la negociación con las entidades financieras y la correspondiente financiación.

Con este objetivo organizamos esta jornada el día 16 de noviembre de 2011, en la que colaboraron: Fundación+empresa, Cesce, ICF, BBVA, Banc Sabadell y Avalis, y que se realizó en las dependencias del Hotel Porta Fira de L'Hospitalet

La sesión corrió a cargo de Sr. Joan Martínez, Director General de Negocio del ICF, Sr. Joaquim Montsant, Director Territorial de CESCE, Sr. Joan Cervera, Consejero Delegado Avalis SGR, Sr. Jordi Vidal Vilarrubla, Director de Productos y Segmentos de BBVA-BEC Catalunya y Sr. Xavier Anies, Director de Empresas de la Territorial de Barcelona de Banc de Sabadell.



NUEVO SERVICIO DE ASESORAMIENTO FINANCIERO – GRATUITO

AEBALL/ UPMBALL pone al servicio de sus asociados un nuevo servicio gratuito de gran utilidad, que será un apoyo esencial en el día a día del negocio: el asesoramiento financiero. El servicio incluye asesoramiento relativo a:

- **PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL**

Estudio financiero personalizado, posibilidades de inversión, soluciones para la jubilación, análisis de los productos de ahorro o inversión actuales, etc

- **ASESORAMIENTO SOBRE CUESTIONES BANCARIAS,**

SWAP, comisiones, revisión de contratos antes de firma, apoyo en la negociación con el banco, dudas financieras, etc.



2.5 ÁREA DE MEDIO AMBIENTE

INFORMACIÓN, ASESORÍA.

El medio ambiente ha dejado de ser un tema que preocupaba a los grupos ecologistas, para ser un tema que afecta y preocupa también a las empresas en mayor o menor medida dependiendo de su actividad.



La legislación vigente a nivel estatal y autonómico, y futuras leyes y disposiciones, siguiendo las directivas de la Unión Europea, hacen del tema medioambiental, un tema trascendental y de obligado cumplimiento. Es por ello que desde el Departamento de Medio Ambiente de UPMBALL atendemos las consultas de las empresas asociadas al respecto, y las informamos y asesoramos, tanto de forma personalizada como a través de comunicados y jornadas informativas, cursos de formación, etc.

2.6 ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

SERVICIO DE BOLSA DE TRABAJO Y DE BÚSQUEDA DE PERSONAL

Se han atendido un total de **216 consultas** telefónicas.

Durante el año 2011 desde el Servicio de Bolsa de Trabajo de AEBALL / UPMBALL, se han recibido **33.223 currículum** y se han gestionado **172 ofertas laborales** de empresas, para diferentes perfiles profesionales.

Se han seleccionado y enviado a las empresas las empresas asociadas, una **vez filtrados, 7.389 candidatos** para cubrir estos puestos de trabajo.

Las empresas asociadas que así lo han deseado han podido publicar sus ofertas en Infojobs a precios muy especiales.



○ **TALLER “ATERRIZAJE EN LAS REDES SOCIALES”**,

Que tuvo lugar el 31 de marzo de 2011, en las dependencias del Hotel Porta Fira de L’Hospitalet, dirigido a empresarios y directivos que quieran introducirse en el mundo de las redes sociales y descubrir el montón de posibilidades personales y empresariales que ofrecen.

El taller corrió a cargo de la Sra. Laura Rosillo: Consultora en creación de comunidades y redes internas y Formadora en Habilidades Digitales Directivas, especializada como Community Manager por AERCO.



CLUB DE RESPONSABLES DE RRHH



Club Responsables de RRHH

BIENVENIDA
El Club tiene el objetivo de dar un servicio personalizado a los Responsables de RRHH de las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL y de ser una plataforma donde realizar benchmarking profesional.

La pertenencia al Club es GRATUITA y exclusiva para los Responsables de Recursos Humanos de las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL que, para ser miembros, deben inscribirse necesariamente mediante el siguiente **BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**.

SUGERENCIAS
Los miembros del Club pueden realizar cualquier propuesta o sugerencia para las próximas actividades desde el FORO.
>> Entrar en el foro

ACTIVIDAD DESTACADA
01/07/2011
DESAYUNO DE TRABAJO CON EL DIRECTOR DE RELACIONES LABORALES Y CALIDAD EN EL TRABAJO, SR. RAMÓN BONASTRE
Desde el Club de Responsables de RRHH de AEBALL / UPMBALL, se ha organizado un desayuno de trabajo con el Sr. Ramon Bonastre, Director General de Relaciones Laborales y Calidad en el Trabajo del Depar...

ÚLTIMA DOCUMENTACIÓN DE INTERÉS
Borrador Anteproyecto de Ley de Reforma de la Negociación Colectiva
Documento: "Aspectos más importantes para incorporar en el Acuerdo sobre la Reforma de la Negociación Colectiva por CEOE y CEPYME"

ÁREA PRIVADA
Es necesario introducir las claves de acceso para acceder a la información y a las distintas secciones
Login :
Password : >>>>
Si no recuerda su clave haga clic [aquí](#)

CON LA COLABORACIÓN DE




AEBALL / UPMBALL . Avda. Fabregada, 93, 1º 3ª, Esc. Derecha - 08901 L'Hospitalet de Llobregat - Barcelona
Fax: 93.337.50.15 - E-mail: aeball@aeball.net



Hace cuatro años se puso en marcha **El Club de responsables de Recursos Humanos** con el objetivo de dar un servicio personalizado a los Responsables de Recursos Humanos de las empresas asociadas y ser una plataforma donde realizar benchmarking profesional.

Actualmente el Club cuenta con **118 miembros**.

DURANTE EL AÑO 2011 SE HAN REALIZADO LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

Publicación de temas de interés en el portal del Club de Responsables de RRHH de UPMBALL (acceso desde www.aeball.net).

Se ha enviado a los miembros del Club **11 mailings** informativos con temas de actualidad profesional. Se han organizado los siguientes actos:

- **Jornada sobre la reforma del sistema público de pensiones + las redes sociales y los recursos humanos.**
- **Jornada: novedades en materia laboral.**
- **Taller sobre “Aterrizaje en las redes sociales”**, en el hotel Porta Fira, el 12 de mayo de 2011.
- **Desayuno de trabajo** con el Director General de Relaciones Laborales y Calidad en el Trabajo del Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, Sr. Ramón Bonastre, en las dependencias de la entidad, el 1 de julio de 2011.

La Web del Club se actualiza periódicamente con información de interés, documentación sobre las jornadas celebradas, datos sobre las próximas actividades y sobre los acuerdos con ventajas para los departamentos de RRHH y los trabajadores de empresas asociadas. El Club tiene abierto un grupo de trabajo en LinkedIn, de acceso exclusivo para miembros y colaboradores del Club y **actualmente tiene 29 miembros**.

2.7 ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

ACCÍÓ y UPMBALL conjuntamente con las otras entidades organizadoras del servicio de Promoción Internacional (Centre Metal·lúrgic, Unión Empresarial Metalúrgica y Unión Patronal Metalúrgica de Barcelona), renovaron el PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR DEL METAL, enmarcado dentro del Programa de ayudas a la internacionalización de clústeres. Estos planes permiten poner a disposición de las empresas catalanas del sector del metal un paquete de iniciativas multidisciplinares de apoyo a la internacionalización.



La situación actual del entorno económico y la necesidad de internacionalizar nuestras empresas como única vía de conseguir la supervivencia, ha generado el aumento de acciones de Promoción Internacional previstas dentro del Plan, que este 2011, ha sido aprobado con una dotación económica de unos trescientos mil euros.

Las empresas se han interesado muy positivamente por las nuevas herramientas ofrecidas y el balance de este año de intenso trabajo no puede ser más positivo. Esperemos poder renovar el plan para el 2012 para seguir ofreciendo servicios y asesoramiento de calidad en materia de internacionalización a nuestras empresas asociadas.

INFORMACIÓN, ASESORÍA, JORNADAS

Se ha remitido a todos los asociados un total de **60 circulares** por correo electrónico. Se han atendido un total de **228 consultas telefónicas**.

Las necesidades diversas de las empresas se han de reflejado en las demandas de asesoramiento, que han cubierto desde la empresa que quiere iniciar sus exportaciones hasta la empresa que ya tiene consolidada una red comercial exterior y tiene problemas puntuales en algún mercado o algún trámite a realizar.

Se han organizado las **siguientes jornadas informativas**:

- **BRASIL: una oportunidad de negocio para las empresas del Metal.**

La jornada, realizada el 16 de febrero de 2011 en las dependencias del Hotel Novotel de Sant Cugat, tuvo como principal objetivo que las empresas conozcan las oportunidades de negocio que ofrece el mercado de Brasil a las empresas del sector del metal para la venta de productos, inversión o aprovisionamiento. En la jornada colaboraron: Banif y Bankpime con el soporte de ACC1Ó..



- **IRÁN, un mercado atractivo para las empresas del Metal.**

La jornada, se realizó el 25 de febrero de 2011 en las dependencias del Hotel Novotel de Sant Cugat, tuvo como principal objetivo que las empresas conozcan las oportunidades de negocio que ofrece el mercado de Irán a las empresas del sector del metal para la venta de productos, inversión o aprovisionamiento. En la jornada colaboraron: Proalan y TMP World, con el soporte de ACC1Ó

- **Jornada de difusión del programa de promoción internacional: Presentación del Programa Nuevos Mercados.**

La jornada, realizada el 14 de junio de 2011 en las dependencias del Hotel Novotel de Sant Cugat, tuvo como principal objetivo la difusión de los diferentes Programas de Promoción Internacional vigentes para 2011 y ofrecidos por las diferentes entidades organizadoras del servicio y al mismo tiempo se aprovechó para presentar un nuevo servicio, el Programa Nuevos Mercados, enfocado a las PYMES que quieren diversificar su presencia en diferentes mercados internacionales. En la jornada colaboraron: VSI Consulting, con el soporte de ACC1Ó.

- **Finanzas e internacionalización: cobros, pagos, financiación y riesgos**

En esta jornada se dieron a conocer las diferentes fórmulas de financiación en las operaciones de Comercio Exterior, así como las mejores maneras de poder gestionar los cobros, efectuar los pagos y minimizar los riesgos. Se realizó el 28 de junio de 2011, en las dependencias de BBVA World Trade Center Almeda Park – Cornellà del Llobregat, con la colaboración el BBVA.

- **Argelia, un mercado en expansión: Jornada sobre oportunidades de negocio con socios locales**

En esta jornada se dieron a conocer las posibilidades de negocio para las empresas que son muy amplias y el gobierno argelino ha establecido una estrategia de impulso de la inversión pública y una legislación que favorece la producción local frente a las importaciones. Se realizó el 19 de julio de 2011, en las dependencias de UPM Barcelona con la colaboración del Círculo de Negocios Español-Argelino.

- **Jornada: Nuevos INCOTERMS 2010**

Desde el 1 de enero de 2011 está en vigor la nueva actualización de las reglas Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, por este motivo se organizó esta jornada el 13 de septiembre de 2011, en las dependencias de la entidad, cuyo ponente fue el Sr. Andreu Vilà Director de Trade Finance de Banc Sabadell y con la colaboración de Columbus It y Banc Sabadell.

- **Jornada: Turquía, un mercado lleno de oportunidades para las empresas metalúrgicas**

La situación geográfica de Turquía, a camino entre Oriente Medio, Rusia, Europa del Este y el mediterráneo, la convierte en una base logística excepcional para atacar estos mercados, es por este motivo que se organizó esta jornada que se realizó el 20 de octubre de 2011, en las dependencias del Centre Metal·lúrgic.

- **Jornada: Oportunidades de mercado en Alemania por el sector metalúrgico**

La jornada, realizada el 20 de diciembre de 2011 en las dependencias del Hotel Novotel de Sant Cugat, tuvo como principal objetivo que las empresas conozcan las oportunidades de negocio que ofrece el mercado de

Alemán a las empresas del sector del metal para las empresas del sector de subcontratación industrial. En la jornada colaboraron: Hannover Messe con el soporte de ACC10.

ORGANIZACIÓN Y COORDINACIÓN DE ACCIONES DE PROMOCIÓN COLECTIVA:

Durante el año 2011, se llevaron a cabo las diferentes acciones previstas dentro el Plan para la Internacionalización del Sector Metalúrgico 2011.



MISIONES COMERCIALES DURANTE EL AÑO 2011:

País	Fecha de realización
CHINA	6 al 11 de marzo
RUSIA	04 al 8 de abril
BRASIL	7 al 13 de mayo
DUBAI	20 al 26 de mayo
IRAN	19 al 26 de mayo
MARRUECOS	19 al 23 de junio
TURQUÍA	25 al 29 de septiembre
MÉJICO	1 al 7 de octubre
CHINA - CANTÓN	16 al 20 de octubre
LETONIA-LITUANIA	17 al 21 de octubre
INDIA	21 al 27 de octubre
CHILE	5 al 10 de noviembre
CHINA	26 de noviembre al 01 de diciembre



MISIONES DE COMPRADORES

En las misiones de compradores de UPMBALL acompaña a las empresas catalanas del sector del metal a visitar posibles proveedores, ayuda a seleccionar socios locales o a realizar estudios sobre posibles inversiones productivas o comerciales. La realización de misiones de compradores tiene como objetivos prioritarios mejorar la competitividad de las empresas socias mediante la optimización de la gestión de compras. Los servicios que se ofrecen durante estas misiones son:

- **Preparación de agenda** de entrevistas con empresas del país de destino, de acuerdo con las necesidades de cada empresa.
- **Tramitación de ayudas** económicas que varían en función de cada país.
- **Acompañamiento por parte del personal de UPMBALL** durante todo el viaje y de traductores -guías durante las entrevistas a realizar.
- **Información y asesoramiento** sobre el mercado de destino y las posibilidades reales de negocio para cada empresa.
- **Búsqueda de las mejores condiciones** de desplazamiento y alojamiento.

Durante este año 2011 se ha realizado :

MISIÓN DE COMPRADORES:

País	Fecha de realización
CHINA (Xangai)	26 de junio al 01 de julio

- **Visitas Agrupadas a Ferias Internacionales.** Durante el año 2011 se han organizado las siguientes

VISITAS A FERIAS:

Feria	País	Fecha de realización
AUTOMECHANIKA	San Petersburgo (Rusia)	16 al 18 de febrero
ISH	Frankfurt (Alemania)	15 y 16 de marzo
BLECH RÚSSIA	Moscú (Rusia)	16 al 18 de marzo
HANNOVER MESSE	Hannover (Alemania)	04 y 05 de abril
CIMT	Pequín (China)	11 al 15 de abril
INTERPACK	Düsseldorf (Alemania)	16 al 17 de mayo
AUTOPROMOTEC	Bolonia (Italia)	25 y 26 de mayo
INTERSOLAR	Múnich (Alemania)	09 y 10 de junio

GRUPOS DE EXPORTACIÓN EN DESTINO

Los Grupos de Exportación en Destino (**GED**) son un conjunto de empresas que se agrupan para canalizar sus ventas al exterior mediante la contratación conjunta de los servicios de comercialización en el país de destino llevada a cabo por un gerente de grupo. Los gastos que se generan son compartidos por todas las empresas participantes

Esta fórmula permite aprovechar economías de escala, minimizar costes de estructura e inversiones estratégicas iniciales, así como optimizar información, gastos de gestión o comunicación, etc.

País	Periodo de funcionamiento
IRÁN	2º Año
CHILE	2º Año
POLONIA	1 ^{er} Año
PERSIA	1 ^{er} Año
RUSIA	1 ^{er} Año
TURQUÍA	1 ^{er} Año

- **Participaciones Agrupadas a Ferias.** Durante el año 2011 se han organizado las siguientes

PARTICIPACIONES EN FERIAS:

Feria	País	Fecha de realización
HANNOVER MESSE	Hannover, (Alemania)	4 al 8 de abril
INDUSTRIE	Lyon, Francia	5 al 8 de abril
DJAZAGRO	Alger, (Algeria)	11 al 14 de abril
CUMBRE INDUSTRIAL	Bilbao, España	27 al 30 de septiembre
ECARTEC	Munich, (Alemania)	18 al 20 de octubre
BATIMAT	París, (Francia)	07 al 12 de noviembre
EUROSURFAS	Barcelona, España	14 al 18 de noviembre
MIDEST	París, (Francia)	15 al 18 de noviembre
BCNRAIL	Barcelona, (España)	29 de noviembre al 2 de diciembre

- **Grupos de Exportación en Origen (GEO)**

Los Grupos de Exportación en Origen tienen como finalidad incrementar la diversificación de mercados en empresas de toda dimensión mediante técnicas de promoción y comercialización a partir de un centro de operaciones ubicado en Cataluña y coordinado por un gerente de grupo.

Este instrumento pretende fomentar la creación de grupos de empresas que puedan compartir gastos en las fases de internacionalización en origen. Los beneficios para una empresa individual pasan por una semi-externalización de estos servicios.

Así pues, los Grupos de Exportación en Origen permiten la contratación de personal profesional en comercio exterior dedicado en exclusiva a esta tarea. Los gastos se reparten entre los socios del grupo y, además, se disfruta de una importante ayuda por parte de ACCIÓ para cubrir parte de los gastos de infraestructura, suministros, material de oficina, sueldo del gerente del grupo y promoción conjunta, además de diferentes bolsas de viaje tanto para las empresas participantes como para el gerente del grupo para visitar los diferentes mercados objetivos.

Durante el 2011, se ha renovado por un año más de funcionamiento los grupos creados en 2010. Estos grupos son: GEO BUREAU (3 empresas), y GEO sinterizados (3 empresas).

- o **Unidades de aprovisionamiento (UAE)**

En este año 2011, se ha renovado una nueva Unidad de Aprovisionamiento.

2.8 SERVICIOS DE INTERÉS COLECTIVO (ACUERDOS)

Se ha remitido a todos los asociados un total de **18 circulares** por correo electrónico. Se han atendido un total de **393 consultas** telefónicas.

ACUERDOS DE COLABORACIÓN VIGENTES DURANTE EL AÑO 2011:

- **TIC E I+D+I:** Movistar, Ricoh, Calbet Electrodomésticos, Anunzia, Telefonía Sant Feliu, Tüv Rheinland – ICICT, AIDIT, Centre d'Innovació i Productivitat de Microsoft, Banckup, Biopol'H, Columbus IT, Innoget, SAGE.
- **Formación:** EADA
- **Suministros:** Solred, Factor Energía
- **Seguros:** Ferrer & Ojeda, Mapfre.
- **Hoteles y viajes:** Viajes Tejedor, Alexandre Hotels, Sol Meliá.
- **Prevención de riesgos laborales:** Icese Prevención, MRA Safety Prevention, Safe Consultoría, Umivale.
- **RRHH:** Assistència Sanitària Col·legial, Sanitas, Cheque Gourmet, CIRE, Disjob
- **Asesores:** Jordi Pagés i Casanovas, Bufete Graells, S.L.P, Centro de Protección de Datos y de la Información-CPDI, Horwath Auditores España, Oriola Abogados, Fábregas & Associats, De Ramón & Lahoz Advocats, Corporate Finance, S.L., Bioquat, Eceiza, Pro d'En, Landwell-PriceWaterHouse, J.D. Núñez Patentes y



Marcas, IBE, Ros Petit, Rechum, CM Serveis, Villacorta Advocats, Derecho.com, Fundació + Empresa, Deplan ...

- **Varios:** Laboratorio Dr. Oliver Rodés, MRW, Consorci per a la Normalització Lingüística, Grupo Prisma, Porter Novelli.



- **Servicios financieros:** BBVA, Avalis, Bankinter, Banc Sabadell, Kreedit, IBE, Banco Mediolanum, Cesce, ICF.

ACUERDOS FIRMADOS DURANTE EL AÑO 2011:

○ GRUPO PRISMA

Hemos llegado a un acuerdo con la empresa asociada Grupo Prisma, ubicada en Santa Coloma de Cervelló (Colonia Güell) y dedicada al servicio integral de arquitectura, ingeniería e interiorismo, construcción y equipamiento de oficinas y locales industriales y comerciales, realizando proyectos "llave en mano".

En virtud de nuestro acuerdo, las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL, podrán disfrutar de condiciones especiales que consisten en un servicio de asesoría gratuito, análisis de viabilidad técnica del local gratuita, estimación de la inversión preliminar sin coste y unos descuentos importantes en la realización de sus servicios.

○ INFORSA

INFORSA, es una empresa asociada a AEBALL con 25 años de experiencia en el sector de la información comercial y económica, especializada en la realización de informes dirigidos a empresas, empresarios individuales e instituciones financieras de todo tipo.

El acuerdo de colaboración incluye una oferta de productos y servicios en condiciones muy especiales para las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL.

○ SAGE

Con el propósito de facilitar a las empresas asociadas el acceso a soluciones de gestión empresarial desarrolladas con las últimas tecnologías, en las mejores condiciones de calidad y servicio, y por tal de que se beneficien de la ventaja que supone para sus negocios el disponer de una infraestructura tecnológica moderna y competi-

va, AEBALL / UPMBALL ha llegado a un acuerdo con SAGE compañía líder a nivel mundial en desarrollo y comercialización de soluciones de gestión y servicios para empresas.

En virtud del acuerdo, las empresas asociadas pueden beneficiarse de una serie de servicios específicos, y de condiciones muy ventajosas en adquisición de licencias, servicios de mantenimiento y formación.

○ **UMIVALE PREVENCIÓN**

Hemos llegado a un acuerdo con Umivale Prevención, empresa asociada dedicada a la prevención de riesgos laborales, reconocimientos médicos y formación de trabajadores, con acreditación como Servicio de Prevención Ajeno en todo el estado español en las cuatro disciplinas preventivas, que tiene como valores la atención al cliente en el desarrollo de servicios de prevención eficaces y de calidad.

En virtud del acuerdo, Umivale prevención ofrece a las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL sus servicios en condiciones muy especiales.

○ **COLUMBUS IT**

Columbus, está especializado en sistemas de gestión empresarial para industrias, y es el partner destacado de Microsoft para dar servicio a las empresas que compiten en los sectores de Fabricación, Alimentación, Distribución y Retail en todo el mundo.

En virtud de nuestro acuerdo, las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL, podrán disfrutar de condiciones especiales que consisten en un servicio de consultoría gratuito y unos descuentos importantes en la adquisición de herramientas de procesos empresariales Microsoft Dynamics, tanto ERP como CRM.

○ **BANC SABADELL**

Hemos llegado a un acuerdo con el Banc de Sabadell, nuevo socio-colaborador de AEBALL / UPMBALL.

El Banc de Sabadell es una entidad financiera con amplia experiencia en su sector, y con una importante implantación entre las empresas, pues dispone de una oferta completa de productos y servicios adaptados a las mismas.

El objeto del convenio es fomentar las iniciativas emprendedoras y facilitar el acceso a fuentes de financiación y otros productos financieros en condiciones preferentes para los socios de AEBALL / UPMBALL.

○ **EADA**

Hemos firmado un convenio de colaboración con EADA, escuela de alta dirección y administración asociada a AEBALL a través de su Centro de Formación Residencial de Collbató.

En virtud del acuerdo, EADA aplicará a las empresas asociadas y a sus empleados un descuento del 5% en la contratación de cualquier actividad de formación de su programa docente periódico.

○ **KREEDIT**

Hemos llegado a un acuerdo con Kreedit para ofrecer a las empresas asociadas el servicio de búsqueda de financiación bancaria en condiciones especiales y muy asequibles, pues sólo implica un coste si finalmente la búsqueda tiene éxito.

Kreedit es un despacho formado por profesionales jóvenes con una dilatada experiencia tanto en la negociación bancaria como en la gestión financiera de la empresa, que ofrece a los asociados de AEBALL / UPMBALL, unas condiciones exclusivas en sus servicios.

○ **DEPLAN**

Hemos firmado un acuerdo con DEPLAN, empresa de servicios fundada en 1992 especializada en ingeniería y consultoría ambiental.

En virtud de nuestro acuerdo, las empresas asociadas a AEBALL / UPMBALL, podrán disfrutar de condiciones especiales que consisten en un servicio de consultoría gratuito y unos descuentos importantes en sus servicios.

○ **ICF**

El Instituto Catalán de Finanzas (ICF) está creando una red de Promotores Financieros para difundir, especialmente entre pymes y autónomos, sus líneas de financiación y productos más adecuados y procurar así que mejore el acceso de las empresas al crédito.

AEBALL / UPMBALL ha firmado un acuerdo con el ICF para convertirse en Promotor Financiero y colaborar en este proyecto, con el objetivo de apoyar a las empresas asociadas en el proceso de solicitud de nueva financiación, y de facilitar la información y el contacto directo con el ICF, previa orientación inicial de la viabilidad de cada proyecto.

○ **PORTER NOVELLI**

Hemos firmado un acuerdo con Porter Novelli, empresa fundada en 1972 que forma parte de Omnicom Group Inc (NYSE:OCM). Es líder en comunicación y relaciones públicas a nivel mundial, y dispone de 90 oficinas en 60 países. En España pone a disposición de las empresas e instituciones un equipo de 60 profesionales en sus sedes de Madrid, Barcelona y Valencia.

En virtud del acuerdo, las empresas asociadas pueden beneficiarse de una oferta especial de Asesoría de Comunicación. Esta oferta incluye la realización de una consultoría inicial para detectar las necesidades de comunicación de la empresa asociada, así como la plasmación de un Plan de Acción de Comunicación Inicial para la empresa de forma gratuita y condiciones especiales en sus servicios.

○ **CESCE**

AEBALL / UPMBALL, con el objeto de minimizar la exposición al riesgo de sus empresas, ha firmado un acuerdo con CESCE, empresa especializada en la cobertura de riesgos de crédito cabecera del GRUPO CESCE, y la primera aseguradora de su sector que ha desarrollado un conjunto de herramientas para la gestión integral del riesgo comercial.

En virtud del mismo, las empresas asociadas tendrán a su disposición instrumentos para mejorar la gestión del riesgo en cartera y para identificar clientes potenciales, con criterios de solvencia..

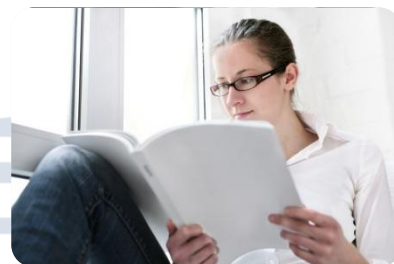
2.9 DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN

Se han atendido un total de **24 consultas** telefónicas.

2.9.1 PUBLICACIONES

o MEMORIA

Se realizó la memoria sobre la entidad correspondiente al año 2010, que fue aprobada por la Asamblea General. La misma se encuentra publicada en nuestra Web.



o RESUMEN DE PRENSA

Este servicio se realiza diariamente en la página principal de la Web y consiste en publicar las principales noticias aparecidas en los medios de comunicación escritos, sobre temas económicos y empresariales. El socio puede ver siempre con gran facilidad las tres últimas noticias, además de consultar la hemeroteca y realizar búsquedas entre las noticias publicadas en los últimos años.

○ **RESUMEN BOE / DOGC**

Periódicamente se actualizan las secciones Resumen BOE y DOGC en la web de AEBALL, donde el socio puede consultar las últimas publicaciones de interés y acceder a ellas en formato Pdf sólo con un clic.

○ **EL NOTICIERO EMPRESARIAL**

En el mes de junio de 2010, empezamos esta iniciativa porque queremos que el trabajo de las empresas se valore, se conozca, sea noticia (noticia = comunicación de un hecho reciente). Por esa razón hemos creado un nuevo servicio gratuito para nuestras empresas asociadas: una publicación digital llamada El Noticiero Empresarial que semanalmente los viernes, hacemos llegar a más de **7.000 destinatarios** del mundo económico y empresarial, tanto de L'Hospitalet y Baix Llobregat como de Catalunya, así como administraciones públicas, organizaciones y medios de comunicación.

Durante el año 2011 se han publicado **46 números** del Noticiero, **516 noticias relativas a empresas asociadas** y nuestras propias noticias.

En marzo de 2011 se puso en marcha una nueva sección en el Noticiero Empresarial, la sección de “En Profundidad...” donde se presenta a una empresa socia: su historia, su actividad, sus proyectos, su equipo, sus datos de contacto, etc. Durante el año 2011 **fueron 46 las empresas que participaron** en esta nueva sección.



2.9.2 SISTEMA DE COMUNICACIÓN

Hasta ahora, las empresas asociadas recibían nuestras circulares informativas en la dirección de correo electrónico general que nos proporcionaron en la ficha de afiliación, así como en otras direcciones de correo electrónico que hubiesen dado de alta desde nuestra página web.

Por otro lado, el resto de direcciones electrónicas de contacto que nos facilitaron los asociados en la ficha, han ido recibiendo algunos comunicados puntuales, según la temática, pero no las circulares, sino lo habían solicitado de forma específica desde el apartado destinado a tal efecto en www.aeball.net

Por tal de unificar nuestro sistema de comunicación, y de mantener todas las áreas de las empresas al día de cualquier novedad que pueda interesar, a partir del último trimestre el año 2011 todas las direcciones de contacto que nos facilitaron reciben no sólo nuestros comunicados puntuales sino también las circulares. Las circulares se dividen por temáticas y cada cargo en la empresa recibe por defecto las temáticas que más pueden interesarle.

2.9.3 MEDIOS DE COMUNICACIÓN

ENTREVISTAS Y PUBLICACIONES EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN

La entidad conocedora de la importancia de los medios de comunicación, para llegar a un gran número de empresarios, así como para concienciar a las Administraciones Públicas a nivel político, cuando lo ha creído oportuno, ha efectuado notas de prensa para comunicar noticias, actuaciones y actividades. Así mismo ha atendido todas las invitaciones y llamadas de medios de comunicación.

Entrevistas a:

- **radios:**

nacionales: 1 - -autonómicas: 2 - -locales: 57

- **televisiones:**

comarcal: 1 - -locales: 20

- **Apariciones en prensa:**

nacionales: 12 - -autonómicas: 1 - -comarcales: 13 - -locales: 3

- **Apariciones en prensa digital:**

-nacionales: 44



2.10 SERVICIOS AUXILIARES

Se han remitido a todos los asociados un total de **22 circulares** por correo electrónico. Se han atendido un total de **1.190 consultas** telefónicas.



TRADUCCIONES

El detalle de las traducciones realizadas es el siguiente:

Español - inglés: 3 / Inglés - español: 2 / Español – francés: 1

INVITACIONES PARA FERIAS Y EVENTOS

Este año hemos facilitado a los asociados información, invitaciones o descuentos para: Construmat, BCN Rail (Salón Internacional de la Industria Ferroviaria), SIL (Salón Internacional de la Logística), E-commretail: Salón Profesional de negocios online, comercio electrónico y marketing digital y Eurosurfás (Salón Internacional de Pintura y Tratamiento de Superficies).



NUEVO SERVICIO DE OFERTAS Y DEMANDAS INDUSTRIALES

Este año 2011 hemos puesto en marcha un nuevo 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.

En estos momentos es aconsejable establecer relaciones con empresas que pueden ser potenciales aliadas para futuros negocios, y como asociación territorial podemos facilitar el *networking* entre compañías que además están localizadas en la misma zona, y por tanto la colaboración entre ellas suele ser más sencilla.



OFERTAS Y DEMANDAS INDUSTRIALES 03.08.11

Ayudaremos para e contribuir dentro de las OFERTAS Y DEMANDAS INDUSTRIALES siguientes:

BIENES EMPRESAS: OFERTAS: ORGANIZADO DE ALUMNO EN MOLINAR (C/ DE ULTIMA DEMANDACION)

BIENES EN ALICANTE Y NEURA DE UNOS 1700 M² COCINA EN SUICA MARINEROS T/ P/ ALMORZA/ COMIDA/ ESTUJAS EN RECINTO PRIVADO DE GRAN MANEJOLOGICO CON 4 PLAZAS DE SUBALUGUION.



BIENES DE ALICIA EMPRESA DEDICADA A LA FABRICACION DE BRUJAS ELECTRODINER PARA SIN COMPRA.

Si está interesado en alguna de las ofertas o demandas siguientes, por favor, envíenos un email a info@upmball.com con la referencia, la información sobre su empresa y sus datos de contacto, y en caso de responderle.

Si desea que publiquemos alguna OFERTA O DEMANDA INDUSTRIAL, en nuestro próximo número, por favor, envíenos la información al respecto a través del formulario adjunto.

UPMBALL, diciembre 2011



FORMULARIO DE ALTA DE OFERTA O DEMANDA INDUSTRIAL

Datos del ofertante o demandante, que no se publicarán, para los ofertas y demandas sus actividades:

EMPRESA: _____ CP: _____

PERSONA DE CONTACTO: _____ TEL: _____

E-MAIL: _____

Datos de la oferta o demanda, que sí se publicarán:

OFERTA: ____ o DEMANDA: ____ (Marcar con una X la opción deseada)

NOM. DE REFERENCIA: _____ (A rellenar por AERBALL / UPMBALL)

DESCRIPCIÓN: _____

(Obligatorio que proporcione los datos de contacto a los empresas interesadas en su oferta) o DEMANDA: ____ (Marcar con una X la opción deseada)

En caso de que marque "NO", invitamos a los socios a que nos envíen los datos de sus empresas interesadas, no proporcionarlos a los socios al contar sí los datos de su empresa.

Enviar este formulario a info@upmball.com o bien por fax al 90.337.36.15

CAPÍTULO 3




3.1 PÁGINA WEB

El nivel medio de visitas mensuales a la Web de UPMBALL es de 10.200, tres mil doscientas más que el año anterior, llegando en los últimos meses del año a superar las 12.000.

A través del sistema de nuestra página Web, se han enviado un total aproximado de **164.820 correos electrónicos con circulares y 198.000 con comunicados puntuales**, a las empresas asociadas.

Este sistema está totalmente automatizado y permite estar al corriente de las novedades en tiempo real.



The screenshot displays the UPMBALL website interface with the following sections:

- ÁREA PRIVADA:** Login fields for 'Usuario' and 'Contraseña', and a link for 'Si ha olvidado su contraseña puede aquí'.
- NOVEDADES:** News items including 'MÁS DE 250 PERSONAS VAN ASISTIR AL 3º CONCIERTO SOLIBARR DEL...' and 'ARBALL ORGANIZA UN EMPORZAR DE TRABAJO AFIN EL DIRECTOR GENERAL'.
- PRÓXIMAS ACTIVIDADES:** A calendar for July 2011 showing dates and activity details like 'PRL MUEL BICAL METAL CONSTRUCCION 1907 (MCO EN FECHA PREVISTA)'.
- FORMACIÓN:** Training courses such as 'PRL MUEL BICAL METAL CONSTRUCCION 1907 (MCO EN FECHA PREVISTA)' and 'PRL 2º CICLO P.E.: ELECTRICIDAD 2007 (MCO EN FECHA PREVISTA)'.
- RESUMEN DE PRENSA:** News snippets from '18/07/2011' and '19/07/2011' regarding economic and labor news.
- BOLSA DE TRABAJO:** Job listings for 'ASISTANT CONTROLLER PARA COMERCIALIZACION DE BATERIAS BASICAS PARA PERUVIENSIA', 'OPERARIO (OFICIAL / PEON) PARA INSTALACIONES DE FRO INDUSTRIAL Y CLIMATIZACION', and 'CUADRISTA OF.'.
- ADJUDICACIONES COMERCIALES:** Logos for bankintec, CIRE, Derecho.com, ALEA ANPME, SOLRED, and movistar.
- ENLACES DE INTERÉS:** Logos for BBVA, disJob, and Spanair.
- SEARCH:** Fields for 'Nombre de la empresa' and 'Actividad de la empresa'.
- EMPRESAS ASOCIADAS:** Logos for MERINSA, I-M-A-D, Uniempro, and Sabadell.
- SOCIOS COLABORADORES:** Logos for MERINSA, I-M-A-D, Uniempro, and Sabadell.

3.2 REDES SOCIALES

El objetivo primordial de UPMBALL de estar presente en estas redes sociales, es comunicar cualquier novedad de interés para sus usuarios, así como informar de todos los servicios y actividades que organizan estas entidades, como: las Jornadas Informativas, los nuevos acuerdos, los viajes de prospección empresarial, etc. Además, gracias a esta presencia en las redes sociales UPMBALL pretende facilitar el contacto entre todas las empresas del territorio de una forma más fácil y rápida.



El **Departamento de Formación de UPMBALL** abrió en el año 2010 un espacio en Facebook dirigido a alumnos y ex-alumnos de sus cursos, y todas aquellas personas interesadas en las novedades relativas a los cursos de formación que la entidad programa durante todo el año e interesados en las ofertas de trabajo que publica la entidad de sus asociados. **Tiene 139 fans.**

El año 2011 UPMBALL, como entidad, también se abrió camino en **Facebook y LinkedIn** creando un espacio propio en cada una de las redes sociales para las **empresas asociadas**, sus trabajadores, colaboradores, etc, ayudándoles a estar informados en todo momento de todas las novedades de la Entidad y creando un espacio de debate e información. En estos momentos **Facebook tiene 49 fans** y **LinkedIn 41 seguidores.**

También UPMBALL creó un **perfil en Twitter**, donde publica todas sus novedades, notas de prensa, acuerdos, jornadas, etc. Tiene **136 seguidores** y ha realizado **282 tweets**.

Además también pueden encontrar a UPMBALL en Picasa donde se cuelgan las fotografías de los actos y jornadas que realiza la entidad, en Slideshare donde se encuentran las presentaciones de las jornadas y en You Tube donde están todas las apariciones en TV y otros vídeos de las entidades. Cuenta con **7 suscriptores**, se han subido **5 vídeos** y tiene **474 reproducciones**.

DIRECCIONES Y PERSONAS DE CONTACTO

UNIÓN PATRONAL METALÚRGICA DEL'HOSPITALET Y BAIX LLOBREGAT

Avda. Fabregada, 93, 1º, 3ª, Esc. Dcha

ES 08901 L'Hospitalet de Llobregat. BARCELONA

Tel.: +34 93 3370450

Fax: +34 93 3375015

e-mail: info@aeball.net

www.aeball.net



Ana – Vanessa – Montse – Neus – Rosa – Paz – Amparo – Virginia – Mónica – Josep M^a

