

Memòria 2015



CARTA DEL PRESIDENT	3
CAPÍTOL 1 - UPMBALL.....	7
1.1 UPMBALL	8
1.2. ESTRUCTURA ORGANITZATIVA	9
1.2.1. Composició de la Junta Directiva	9
1.2.3. Organigrama	10
1.3. RELACIONS I REPRESENTACIONS	11
1.3.1. Relacions	11
1.3.2. Representacions	12
CAPÍTOL 2 - GESTIÓ I ASSOCIATS	15
CAPÍTOL 3 - SERVEIS.....	20
3.1 COOPERACIÓ EMPRESARIAL	22
3.2 FINANÇAMNENT.....	26
3.3 AVANTATGES I DESCOMPTES	27
3.4 BORSA DE TREBALL	33
3.5 INTERNACIONALITZACIÓ.....	34
3.6 LOBBY	40
3.7 FORMACIÓ.....	41
3.8 T'ASSESSOREM.....	48
3.9 ET POSEM AL DIA	52
CAPÍTOL 4 - RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA	64
CONTACTAR	68

L'any 2015 ha estat l'any de la consolidació en la tendència de creixement. Hem pogut comprovar com les xifres de la cartera de comandes augmentava trimestre a trimestre i creixia el nostre sector exterior.

El creixement en el conjunt de l'any 2015, ha estat del 3,2% del PIB Espanyol. Aquest creixement està basat en la contribució de la demanda interna, principalment pel consum de les famílies i la inversió empresarial.

Pel que fa a les previsions per als propers anys, el Fons Monetari Internacional va revisar a l'alça la previsió de creixement de l'economia espanyola, calculant que el PIB creixerà el 2,7% l'any 2016 i el 2,3% el 2017. Per contra, el mateix organisme, per a les previsions de creixement a nivell mundial, aquestes es revisen a la baixa fins al 3,4% el 2016 i el 3,6% el 2017.

Així tanquem un any 2015 ple d'il·lusió i esperança.

A mesura que ha avançat el present exercici hem vist com la incertesa política, mes a mes, influïa en la presa de decisions d'inversió i ocupació i s'alentia el creixement i la demanda.



Fotografia: Amparo García

L'IPC ha estat negatiu al llarg de l'any passat en taxa interanual, seguint la tendència dels primers mesos d'aquest any.

Pel que fa al sector exterior des del febrer del 2015 a febrer el 2016 es va reduir el dèficit comercial un 4% en termes interanuals.

El sector del metall ha tingut un comportament similar a la resta de l'economia. La producció per exemple va créixer per sobre del 5% l'any 2015 i en els mesos que portem del 2016 se situa per sobre del 8% (fins a febrer).

Una altra notícia positiva ha estat l'ocupació en el sector. El nombre d'afiliats a la seguretat social a la indústria del metall, va aconseguir el març del 2016 la xifra de 699.216 persones. En termes relatius, l'increment és del 3,4% interanual, confirmant-se en el 2016 la millora en l'ocupació en la indústria del metall.

En aquest començament d'any s'ha produït un fet destacat en el sector, el passat 29 de març la Comissió negociadora de l'Acord Estatal del sector del metall (AESM), va procedir a la signatura de l'acord que el transforma en el I Conveni Col·lectiu Estatal de la Indústria, la Tecnologia i els Serveis del Sector del metall (CEM).

El CEM és un conveni atípic, promou la descentralització de la negociació col·lectiva, en línia amb la tendència reformadora europea del mercat laboral, permetent a les empreses amb conveni propi, la desvinculació del pactat en el mateix.

Pel que fa a la nostra província és de destacar que per primera vegada, aquest any 2016 es negocien el conveni siderometal·lúrgic de Barcelona i el conveni del comerç del metall.

Per tancar les dades econòmiques, comentar que l'any 2015 s'ha produït un fet significatiu en el nostre territori, L'Hospitalet i Baix Llobregat, els tancaments empresarials s'han vist superats per la creació i implantació de noves empreses.

Pel que fa a la nostra entitat, ha estat un any de dur treball. S'han consolidat noves línies estratègiques, per a un servei millor i més apropiat a les nostres empreses associades.

Hem consolidat les noves línies de serveis posades en marxa en l'any anterior, que es dirigeixen a les necessitats d'ocupació, acreditació, exportació, finançament, legalització, innovació, formació, així com millora de la innovació, productivitat i competitivitat.

Hem consolidat els treballs iniciats l'any 2014, pel que fa a treballar per a un nou sector emergent, transversal als altres, i que va culminar en la constitució i posterior legalització en el mes de setembre de l'Associació d'àmbit estatal Smart Space.

L'entitat, com les empreses, està lluitant per una posada al dia, sent fidels als nostres principis fundacionals de servei i utilitat i, al mateix temps, una adaptació a les noves necessitats i a la nova realitat de les empreses.

En aquests anys de crisi econòmica, hem afrontat les circumstàncies adverses amb optimisme i nous enfocaments al servei dels socis.

Des de l'aspecte social també hem volgut fer un pas endavant i com a agent social i econòmic que som, donar suport i treballar per millorar l'ocupació i l'ocupabilitat de les persones.

Són molts els reptes i reformes a desenvolupar, per millorar i guanyar en competitivitat. No ens hem cansat de veure'ns, entrevistar-nos, influir en aquells polítics, estaments i administracions, que d'una o altra manera podien dur a terme les nostres demandes.

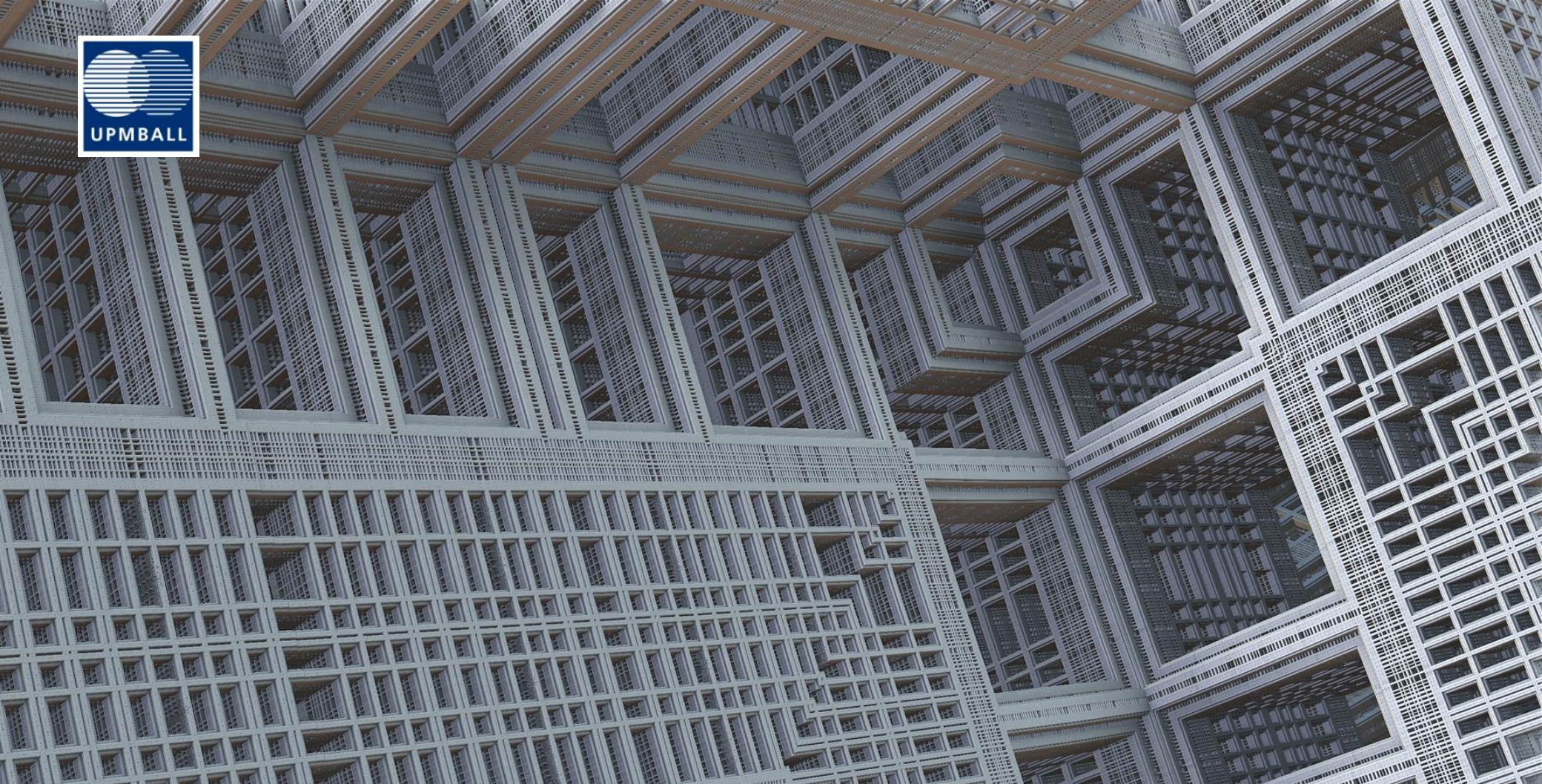
D'altra banda, hem lluitat per mantenir la nostra independència especialment la política. No ens hem cansat d'explicar que les empreses no tenen opinió, són les persones i la nostra representació és de les empreses.

Opinem en tot allò que és propi de les empreses, de tot el que pot millorar el seu desenvolupament i la seva competitivitat.

Finalment comentar el meu agraïment al personal de l'entitat, pel seu gran esforç en aconseguir els objectius previstos i a les persones que m'acompanyen a la Junta Directiva pel seu suport i col·laboració.



Manuel Rosillo López
President d'UPMBALL



UPMBALL

Memòria 2015
Capítol 1

La UNIÓ PATRONAL METAL·LÚRGICA DE L'HOSPITALET I BAIX LLOBREGAT, des de 1976 és l'organització empresarial de representació, gestió, defensa, coordinació i foment dels interessos professionals de les empreses que exerceixen activitats econòmiques de caràcter metal·lúrgic en els seus diferents sectors (industrial, comercial i de serveis) en L'Hospitalet i el Baix Llobregat.

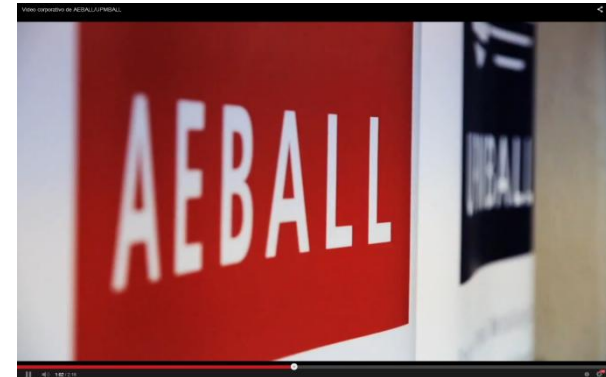
El territori de **L'Hospitalet i el Baix Llobregat**, en constant creixement econòmic i social, té més **d'un milió d'habitants i més de 26.000 empreses**, i compta amb **infraestructures estratègiques** com són la Fira de Barcelona i l'aeroport del Prat, a més d'estar molt proper a la Zona Franca i al Port de Barcelona.

UPMBALL no té finalitat lucrativa i la integració de les empreses es realitza de forma voluntària.

Promou serveis, informa, assessora, facilita i fomenta la formació i gestiona els temes de comú interès per als seus associats.

El seu funcionament és **autònom i independent** de qualsevol entitat, organització, Administració Pública, partit polític, etc.

Consta d'unes instal·lacions de més de 350 m² en el centre de la ciutat. Disposa d'aules, sales de reunions, sala de juntes i sala d'actes amb capacitat per més de 100 persones.



Vídeo de presentació

COMPOSICIÓ DE LA JUNTA DIRECTIVA

President:

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

Vicepresident 1er:

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

Vicepresident 2on:

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

Secretari:

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

Tresorer:

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

Vocals:

Sr. Jordi Benages Solanes, Electricidad Benages, S.A., Associació Professional d'Empresaris Instal·ladors de L'Hospitalet de Llobregat (APEI) y Electricidad Benages, S.A.

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

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

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

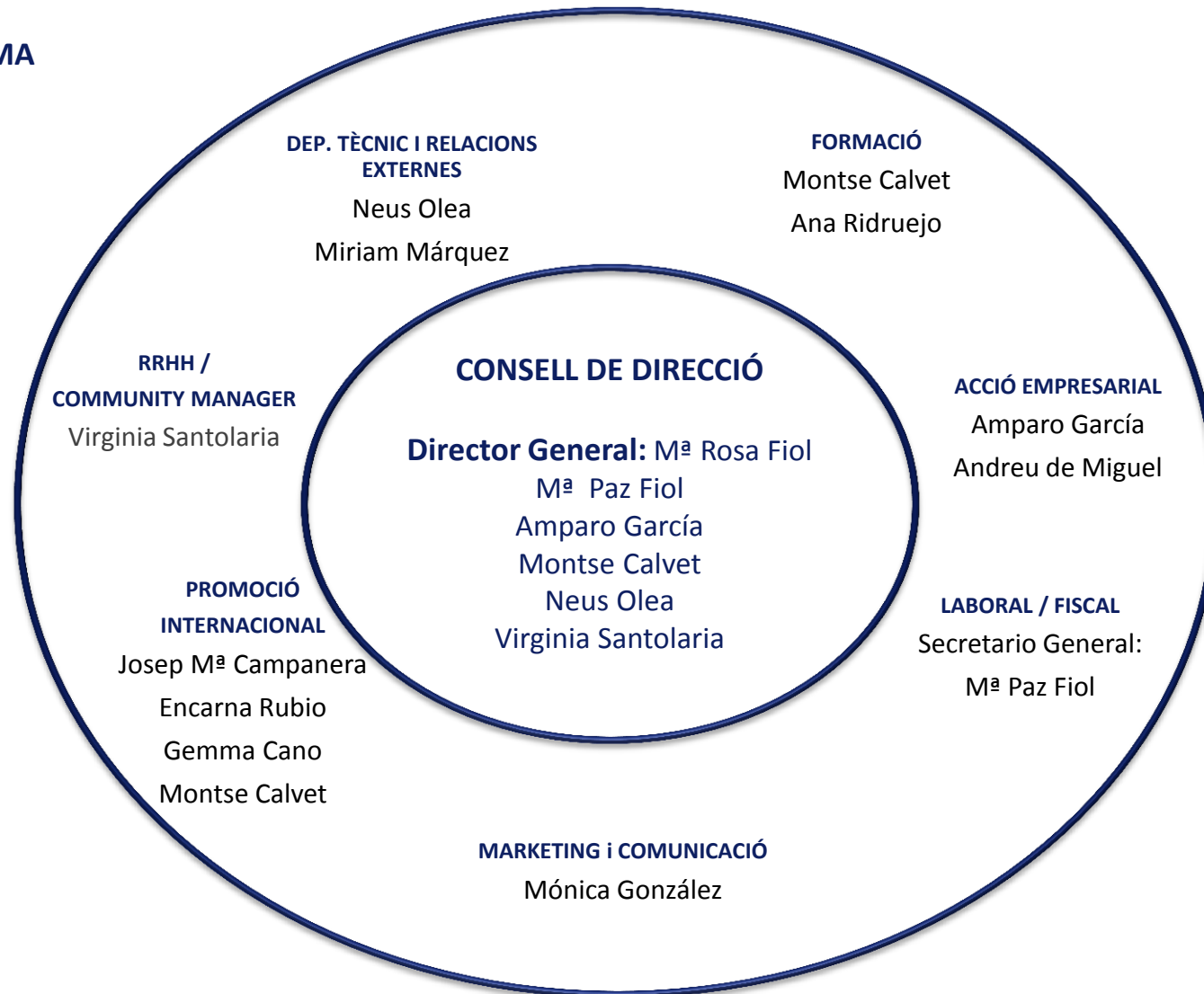
Sr. Albert Fita Godia, Associació Professional d'Empresaris d'Electricitat, Fontaneria, Gas, Climatització i Afins del Baix Llobregat

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

Sr. Ricard Hernando Velasco, Tecramcel, S.L.

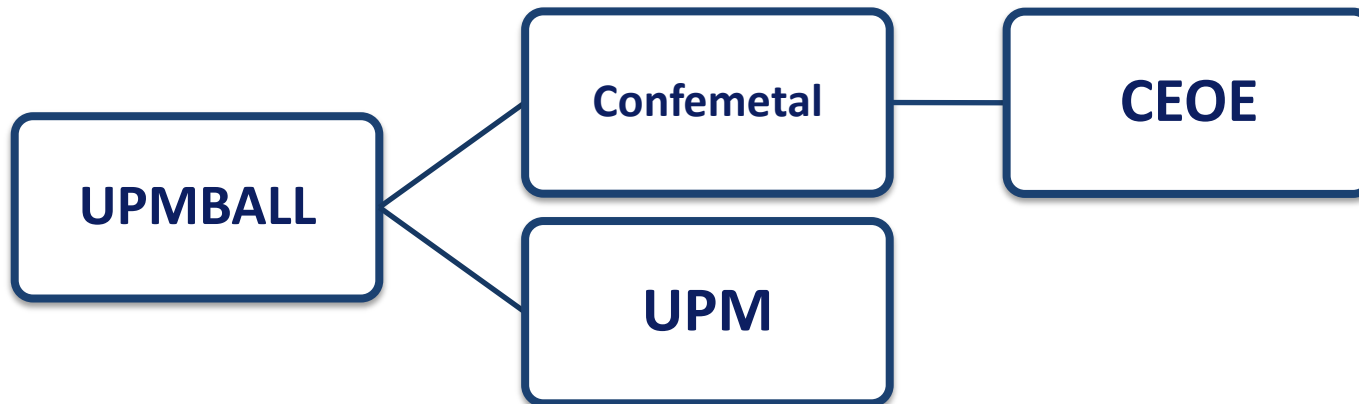
Sr. Ferran Vila Amorós, ISS Soluciones de Mantenimiento y Gestión Integral, S.L.

ORGANIGRAMA



RELACIONS

UPMBALL està associada a Confemetal , la Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal, i a UPM, la Unió Patronal Metal·lúrgica, exercint de territorial d'aquestes entitats a L'Hospitalet i el Baix Llobregat. A través de Confemetal, **UPMBALL** forma també forma part de la CEOE.



REPRESENTACIONS

UPMBALL té delegades en membres de la Junta Directiva i en col·laboradors diferents tasques de representació institucional que permeten estar presents en reunions i plens d'interès per a les empreses del territori.



CÚPULES EMPRESARIALS

- Unió Patronal Metal·lúrgica de Barcelona (UPM) : Vicepresidència 2a, Comitè Executiu i Junta Directiva.
- Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (CONFEMETAL): Junta Directiva.
- Patronato de la Fundación CONFEMETAL: Membre.
- CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales): Comissió de Formació i Assemblea General.
- CEPYME (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa) : Assemblea General.
- FEPIME Catalunya (Federació Petita i Mitjana Empresa de Catalunya): Vicepresidència, Comitè Executiu i Junta Directiva.
- Foment del Treball Nacional: Comitè Executiu, Junta Directiva, Presidència de la Comissió d'Educació i Formació, presència en totes les comissions.
- Associació Intersectorial d'Autònoms de Catalunya: Assemblea General.

GENERALITAT DE CATALUNYA

- Consell Català de Formació Professional: Ple i Comissió Executiva.
- Consell Escolar de Catalunya: Comissió.
- Institut Català de Qualificacions Professionals: Comissió Directora.
- Consorci per a la Formació Continua de Catalunya: Consell General .
- Consell Interuniversitari de Catalunya: Comissió.
- Consell Escolar de Barcelona-Comarques: Comissió.
- Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC), Consell de Direcció i Comissió de seguiment del Consell de Direcció.
- Consell Escolar del Baix Llobregat.

L'HOSPITALET - Ajuntament de L'Hospitalet

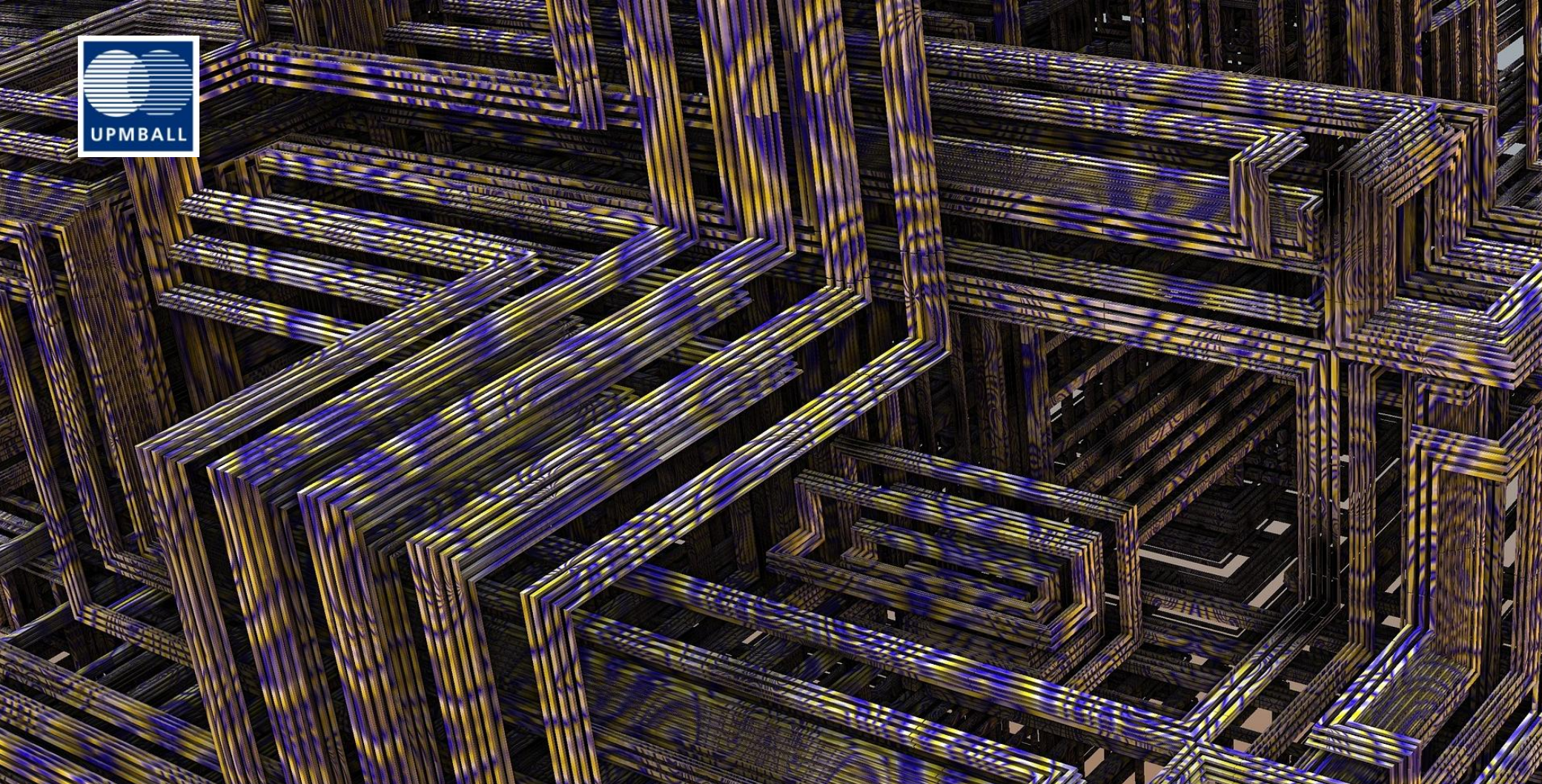
- Junta Arbitral de Consum de L'Hospitalet: Col·legi Arbitral.
- Taula local d'ocupació de L'Hospitalet: membre.
- Consell Escolar Municipal del L'Hospitalet de Llobregat: membre.
- Societat Municipal "La Farga, S.A.": Consell d'Administració.
- Consell de ciutat L'Hospitalet: Plenari, Comissió permanent, Comissió transversal de la FP, Taula sectorial de desenvolupament econòmic i ocupació.
- Pacte per a l'Ocupació de L'Hospitalet (ACODEL'H): Comitè permanent, Consell general.
- Premis L'Hospitalet a joves emprenedors: Jurat.

BAIX LLOBREGAT

- Taula local d'ocupació del Baix Llobregat: membre.
- Consell Comarcal: Plenari del Consell Econòmic i Social, Comissió Executiva.
- Agència d'Innovació Industrial i Coneixement del Baix Llobregat (Innobaix): Vocal de la Junta Directiva

ALTRES

- Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona: Plenari.
- Delegació de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona en L'Hospitalet: Consell.
- Pla Estratègic Metropolità de Barcelona: Consell General.
- Pacte Industrial de la Regió Metropolitana de Barcelona: Vicepresidència, Consell Executiu, Comitè General, Presidència de la Comissió de Formació, altres Comissions.
- Servei Nacional d'Ocupació: Comissió Executiva Territorial de Catalunya.
- Mútua Intercomarcal: Comissió Delegada, Junta Directiva i Assemblea.
- Associació Catalana d'Agències de Col·locació i Empreses de Recol·locació (ACACER): Secretaria General, Tresorera.
- Pacte Mundial de les Nacions Unides (xarxa Espanyola): Assemblea General.
- Ferrmed: Assemblea General.



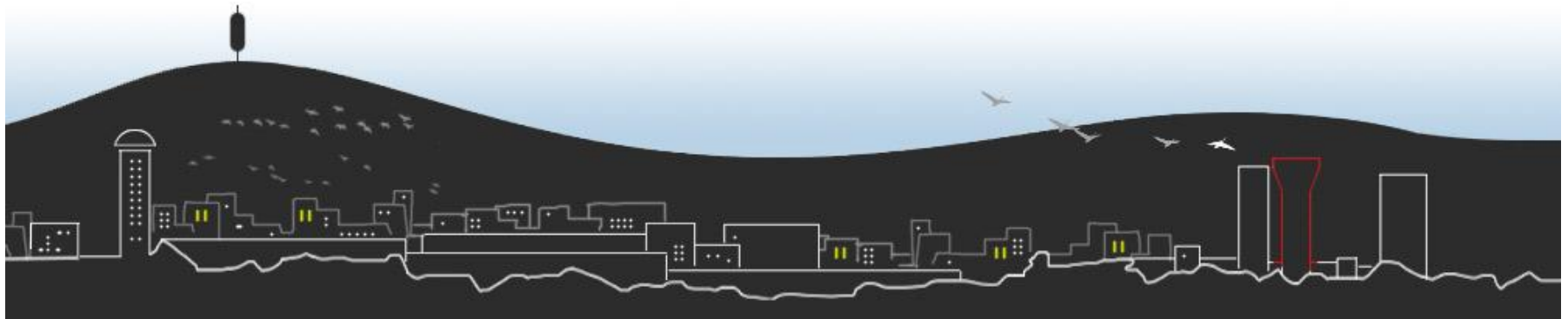
Gestió i Associats

Memòria 2015
Capítol 2

GESTIÓ

UPMBALL és una organització empresarial implantada en L'Hospitalet i el Baix Llobregat des de 1976. No té ànim de lucre i les seves activitats i serveis es financen gràcies a les quotes de les empreses associades. **UPMBALL** està associada a AEBALL, amb la qual comparteix instal·lacions i personal.

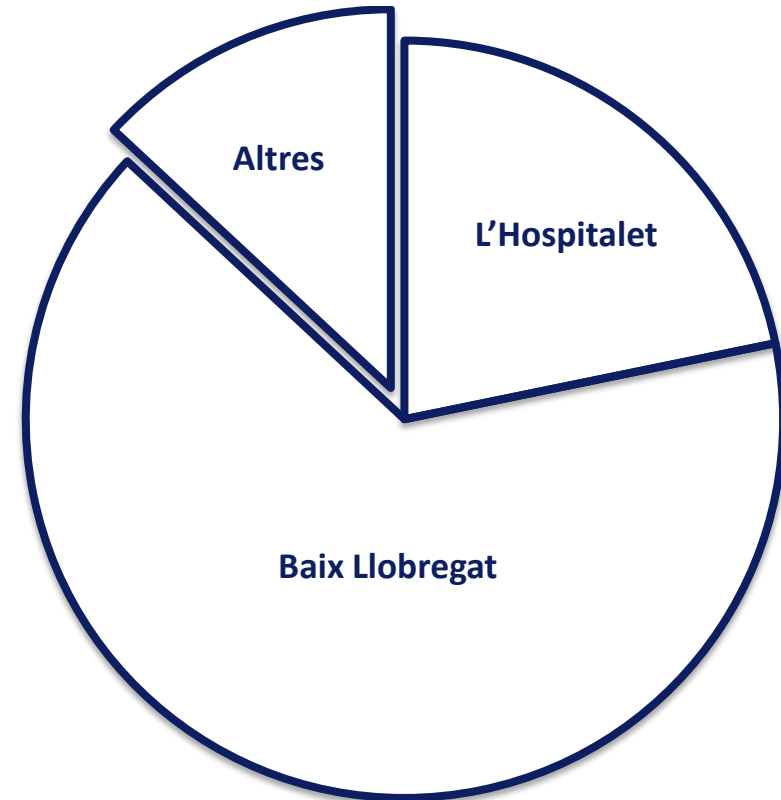
En l'actualitat **UPMBALL** agrupa directa i indirectament (a través dels seus socis col·lectius) més de 2.000 empreses que representen més de 40.000 treballadors.



ASSOCIATS

Les empreses associades a **UPMBALL** estan situades majoritàriament al territori de L'Hospitalet de Llobregat i la comarca del Baix Llobregat, integrada pels següents municipis:

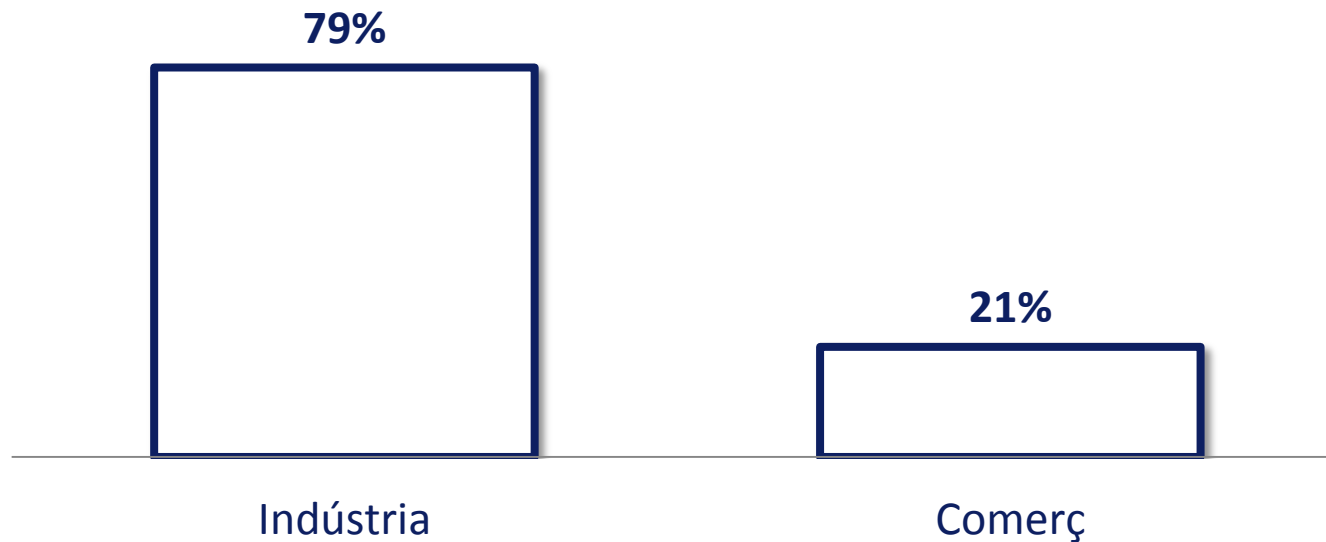
Abrera, La Palma de Cervelló, , Begues, El Papiol, Castelldefels, El Prat de Llobregat, Castellví de Rosanes, Sant Andreu de la Barca, Cervelló, Sant Boi de Llobregat, Collbató, Sant Climent de Llobregat, Corbera de Llobregat, Sant Esteve Sesrovires, Cornellà de Llobregat, Sant Feliu de Llobregat, Esparreguera, 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.



ACTIVITAT DELS ASSOCIATS

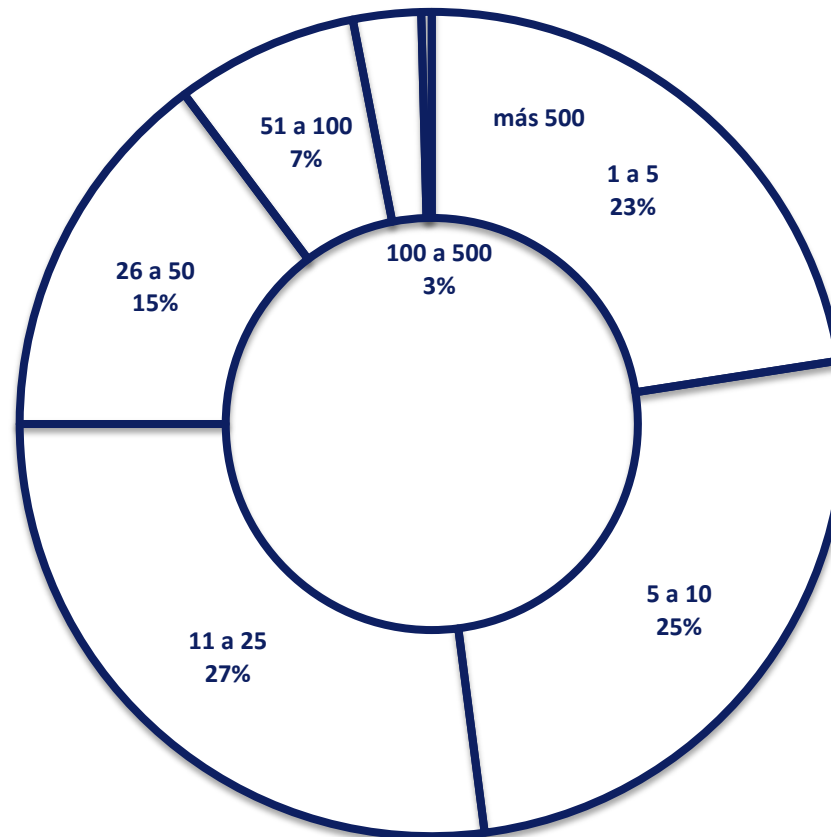
Únicament poden associar-se a **UPMBALL** empreses del sector metal·lúrgic tant industrials, com comercials o de serveis.

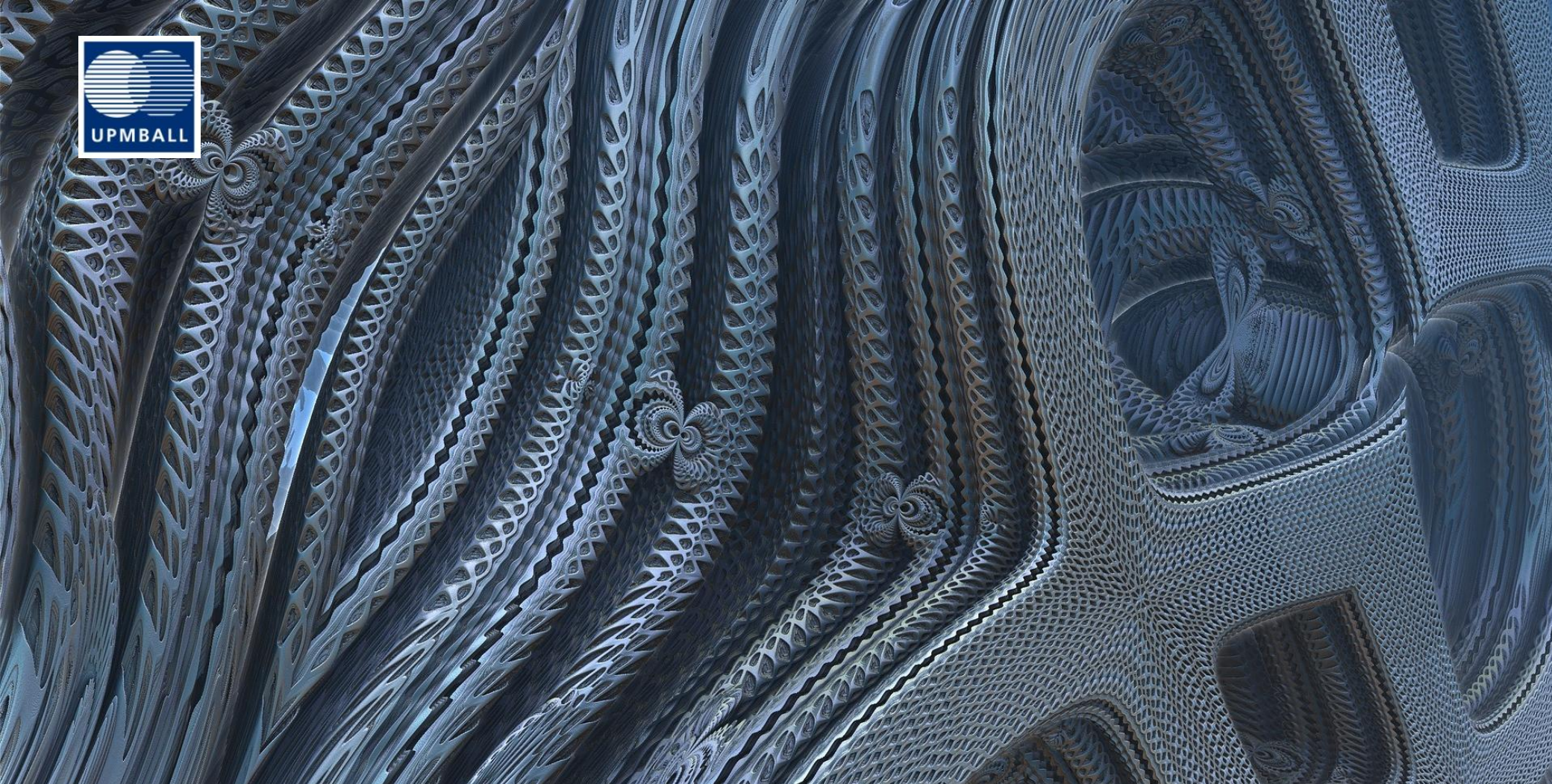
D'entre les 2.000 empreses associades a **UPMBALL**, per sectors, destaquen les empreses dedicades a la indústria respecte a les del comerç.



NÚMERO D'EMPLEATS DE LES EMPRESAS ASSOCIADAS

Les empreses associades a **UPMBALL** són majoritàriament pimes.



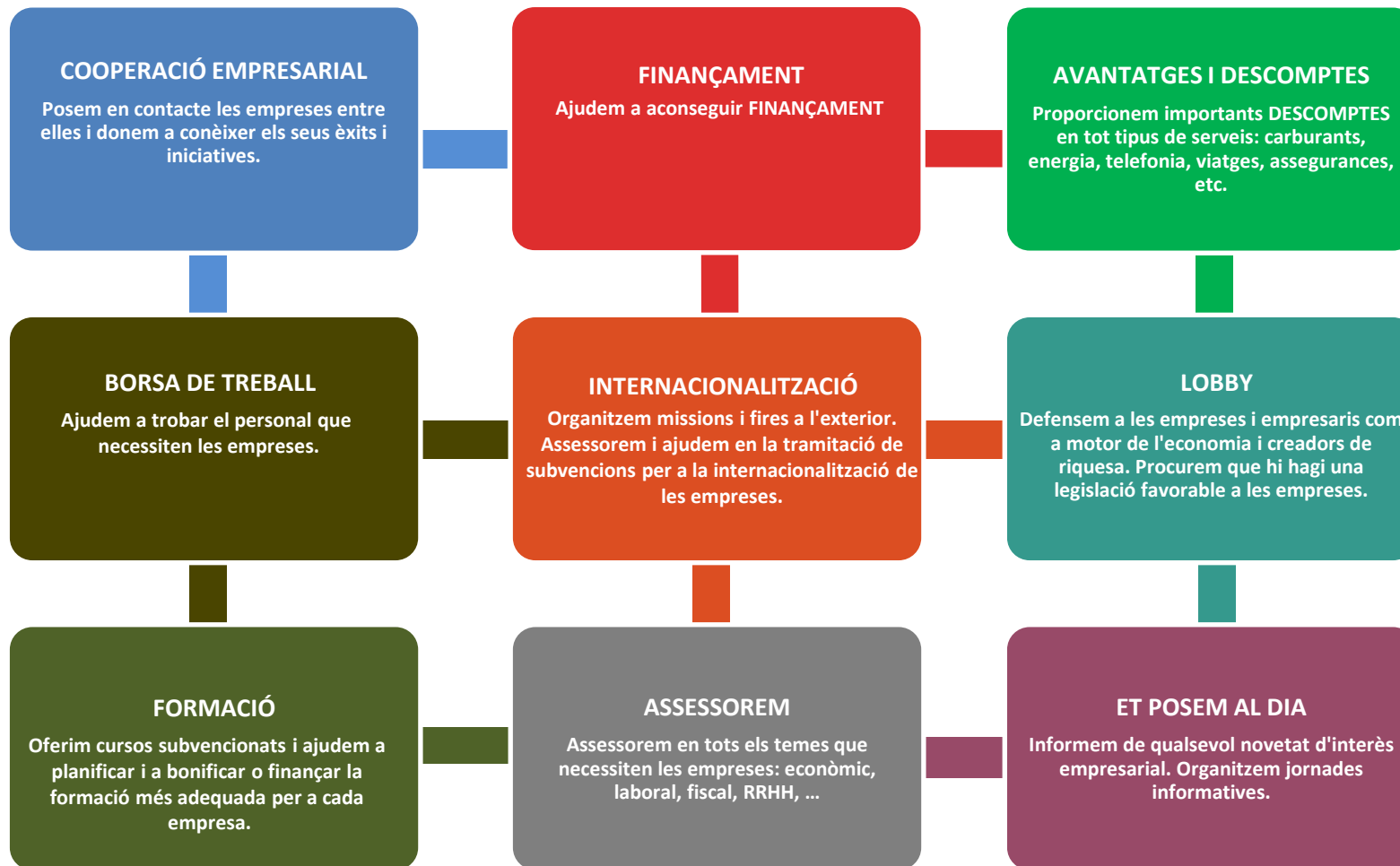


Serveis

Memòria 2015
Capítol 3

SERVEIS

Des d'**UPMBALL** oferim una variada gamma de serveis per facilitar el desenvolupament de les empreses associades i l'augment de la seva competitivitat.



COOPERACIÓ EMPRESARIAL (1)

SERVEI D'OFERTES I DEMANDES INDUSTRIALS

Disposem d'un servei perquè les empreses associades puguin donar a conèixer a la resta dels socis les seves necessitats d'aliances, col·laboracions, associacions, compres, etc., per tal de facilitar així el contacte i la relació entre elles.

TROBADES DE NETWORKING


Organitzem sessions presencials de networking entre empreses. Normalment les sessions s'enfoquen a sectors concrets (p. ex. metall) o a temes específics (p. ex. Internacionalització).

>> [Veure vídeo](#)

Els socis també tenen ocasió de relacionar-se en altres jornades i activitats que organitzem, que no són específicament de networking.

XARXES SOCIALS

Els nostres espais a les xarxes socials permeten la interacció entre socis.



AEBALL / UPMBALL
Pla. Hospitalet 93, 1^a P. Esq. Dcha.
08901 Hospitalet del Prat (Barcelona)
Tel.: 93 333 04 50 - Fax: 93 333 50 15
www.aeball.net - info@aeball.net

IG-02-16

Ofertas y demandas industriales: Demanda de fabricante de matrices y ofertas varias.

Detallamos a continuación las OFERTAS Y DEMANDAS vigentes:

OFERTAS:

00174: EMPRESA DE CONSTRUCCIONES METÁLICAS OFRECE SUS SERVICIOS DE CORTE PUNZONADO Y PLEGADO DE CHAPA, FABRICACIÓN DE ESTRUCTURAS METÁLICAS (CERRAMIENTOS, ALZILLOS, ETC.) Y CERRAJERÍA EN GENERAL (ESCALERAS, BARANDAS, PUERTAS, PROTECCIONES BANCADAS, PROTOTIPOS, ETC.)

00175: EMPRESA OFRECE SUS SERVICIOS DE FUNDICIÓN DE PIEZAS DE HIERRO EN SERIES CORTAS Y MEDIANAS, INCLUIDO PIEZAS ÚNICAS CON MODELO DE POLIESTIRENO (POREN). TODO TIPO DE CALIDAD EN FUNDICIÓN GRIS Y NODULAR, PIEZAS DE 1 A 5000 KG CON DIFERENTES TIPOS DE MOLDEO.

DEMANDAS:

00176: EMPRESA BUSCA FABRICANTE DE TODO TIPO DE MATRICES (PROGRESIVAS, DOBLE EFECTO Y SIMPLES). LAS MATRICES PUEDEN SER DE UN METRO DE LONGITUD APROXIMADAMENTE.

Si está interesado en alguna las ofertas y/o demandas vigentes, por favor, envíenos un e-mail a montse@aeball.net con la referencia, la información sobre su empresa y sus datos de contacto, y en breve le responderemos.

Si desea que publiquemos alguna OFERTA O DEMANDA en nuestra próxima circular, puede hacernos llegar la información al respecto a través del formulario siguiente.

L'Hospitalet, abril de 2016

WEB I BASE DE DADES

Les empreses associades poden accedir a la base de dades de més de 12.000 empreses del territori que disposa **UPMBALL**.

COOPERACIÓ EMPRESARIAL (2)

PUBLICITAT DELS ÈXITS I INICIATIVES DELS NOSTRES SOCIS

Amb la publicació setmanal EL NOTICIERO EMPRESARIAL es comuniquen a més de **7.500 destinataris del món econòmic i empresarial** les notícies més destacades de la setmana.

Un espai per als socis on poden publicar **gratuïtament** notícies del seu sector i de la seva empresa. Una forma fàcil i econòmica de donar-se a conèixer.

A més, inclou l'entrevista en profunditat a una empresa associada per donar a conèixer la seva estructura, la seva tasca diària, els seus serveis o productes i tots aquells aspectes que puguin ser interessants i crear vincles amb altres empreses.

El butlletí explica també amb un espai per a la inserció de baners publicitaris, el preu dels quals per a socis és simbòlic.



NOTICIERO EMPRESARIAL
Publicación semanal independiente sobre el mundo empresarial Nº 258 - 23 de diciembre de 2015

AEBALL i UPMBALL els feliciten el Nadal, amb els millors desitjos pel 2016
Després d'un any de canvi de tendència, on hem adaptat els nous serveis a les noves necessitats de les empreses associades, encarem el nou any amb il·lusió i la convicció que l'esforç i la feina feta donarà bons fruits per a tots.
Cada vegada més, es reconeix el valor de l'empresa com creadora de riquesa i benestar social. Més que mai, hem de procurar entre tots, que les empreses creixin en activitat, en competitivitat i que cada dia noves empreses vegin la llum.
Gràcies per compartir amb nosaltres el teu present i el futur, que esperem jois.
Bon Nadal i feliç any 2016 ple d'activitat empresarial.
Amb tot afecte,
M^a Rosa Fiol
Director General
AEBALL / UPMBALL
...Més

El Fem Llobregat comença el 2016 amb el desdèjuni d'Enric Fossas, Rector Magnífic de la UPC
El Fòrum Empresarial del Llobregat comença el 2016 amb el desdèjuni d'Enric Fossas, Rector de la Universitat Politècnica de Catalunya, que ens parlarà sobre el desenvolupament d'aliances de la Universitat amb les empreses del L'Hospitalet i Baix Llobregat, a favor de la seva competitivitat i desenvolupament.
Enric Fossas Colet, Rector ...Més

Mapfre alerta del aumento de incendios y explosiones en el hogar
El grupo asegurador Mapfre, asociado a través de sus oficinas de la calle Pujos de l'Hospitalet, ha alertado del aumento de los incendios y explosiones que se producen en los hogares españoles. En un estudio promovido por Fundación Mapfre y la Asociación Profesional de Técnicos de Bomberos (APT) destaca que el año pasado se produjo un significa...Més

El Noticiero Empresarial es un periódico digital donde se publican semanalmente noticias e información de las empresas asociadas de AEBALL i UPMBALL, así como de las propias entidades.
Se distribuye a más de 7.500 destinatarios del mundo económico y empresarial, tanto de L'Hospitalet i el Baix Llobregat, como de Catalunya, así como administraciones públicas, organizaciones y medios de comunicación.
Para más información:
www.aeball.net - info@aeball.net

INSERTAR NOTICIA
SUBSCRIBETE
AEBALL EMPREN
catalunya empren
Tens una empresa de menys de 5 anys?
Necessites suport o finançament?
INFORMAT
Westcon Cloud Solutions
Westcon Cloud Solutions
TU MAYORISTA CLOUD
SERVEI D'ORIENTACIÓ I INSERCIÓ
Per familiars dels teus treballadors
>> més informació

COOPERACIÓ EMPRESARIAL (3)

PLATAFORMES ESPECÍFIQUES DE NETWORKING

UPMBALL proporciona també plataformes de relació temàtiques o professionals, com **el Club de Responsables de RRHH**, on realitzar benchmarking professional, s'organitzen jornades de contingut específic per als responsables de Recursos Humans i es comparteix documentació d'actualitat i interès comú per a aquest col·lectiu.

[>> Visitar plataforma web](#)

A més AEBALL i UPMBALL són entitats promotores del **Fòrum Empresarial del Llobregat**, que dona resposta a la vocació de lideratge i innovació dels empresaris i alts directius vinculats al territori i és un marc estable de trobada, coneixement, relació i opinió, en favor de la dinàmica econòmica, social i cultural de la zona del Llobregat i de Catalunya.

[>> Veure Memòria d'Activitats del Fòrum](#)



Desdejuní-col·loquí en el marc del Fòrum

COOPERACIÓ EMPRESARIAL (4)

PLATAFORMES DE NETWORKING

A l'octubre de 2013 es va crear en el si d'AEBALL una nova agrupació, **APEL'H, l'Agrupació d'empreses de la Plaça Europa, Gran Via i Polígon Pedrosa** de L'Hospitalet, amb l'objectiu de donar resposta a les necessitats específiques de les empreses associades situades en aquest territori, que està en ple desenvolupament econòmic.

APEL'H ha impulsat durant el 2015 diferents millores a la zona, com l'acceleració de l'arribada de la L9, el desplegament de fibra òptica de la mà de Vodafone, i altres estratègies de millora que s'aniran implementant durant els propers mesos.

També s'ha continuat amb el butlletí digital de notícies per fomentar el coneixement, el networking i la col·laboració entre les empreses i les entitats de la zona.



FINANÇAMENT

Gràcies al servei **d'assessorament i recerca de finançament** les empreses associades poden reunir-se amb els assessors financers d'AEBALL/**UPMBALL**, que estudien cada cas de forma personalitzada i totalment gratuïta, i orienten als usuaris sobre les seves diferents opcions.

A més en cas que l'empresa decideixi delegar la cerca de finançament en els nostres assessors, des d'**UPMBALL** també s'ofereix el servei, i en els últims dos anys s'ha aconseguit la concessió directa de més de 5 milions d'euros en préstecs.

Des de l'entitat també es dona suport a les empreses que decideixin gestionar directament la seva política financera sense externalitzar les gestions.

L'èxit del servei es deu al **treball en xarxa i el prestigi i la confiança en UPMBALL**, que és la base de les relacions de col·laboració.

A més existeixen convenis amb l'Institut Català de Finances, AVALIS, la Caixa, Banc Sabadell, Bankinter, Santander, CESCE, Ayming i F. Iniciativas (pel finançament de la I+D+i), amb portals de crowdlending com Arboribus, Novicap o Loanbook, i BCN BA és la xarxa de business angels col·laboradora d'AEBALL/**UPMBALL**, facilitant així també l'accés a **alternatives de finançament no bancari**.



AVANTATGES I DESCOMPTE: Acords de col·laboració (1)

UPMBALL posa a disposició dels socis diferents **CONVENIS** de col·laboració amb empreses de diferents sectors, perquè les empreses associades i els seus empleats puguin accedir a **condicions preferents i descomptes molt especials en subministres, carburants, assessorament empresarial en tots els àmbits, assegurances, comunicacions, viatges, etc.**

Respecte a l'àmbit assegurador, a més d'avantatges i preus especials per a diferents pòlisses, les empreses associades gaudeixen d'una **pòlissa d'assistència jurídica totalment gratuïta.**

D'altra banda existeixen també **acords de col·laboració amb institucions** que el seu objectiu no és tant l'obtenció d'avantatges econòmics directes, si no la promoció econòmica del territori, o de sectors concrets, apropar el món empresarial a la ciència, o cooperar amb entitats socials.



AVANTATGES I DESCOMPTE: Acords de col·laboració (2)

Al llarg de l'any 2015 s'han impulsat accions i iniciatives avantatjoses per als socis amb col·laboradors habituals i s'han signat nous convenis de col·laboració amb altres empreses i entitats:

BANC SABADELL

Abonament del 10% de la quota anual de soci i altres avantatges.

L'acord de col·laboració amb Banc Sabadell té l'objectiu de facilitar el finançament i la reducció de costos a les empreses de L'Hospitalet i el Baix Llobregat.

Permet a les empreses associades i als seus empleats beneficiar-se d'una **selecció de serveis i productes financers exclusius**.



UPC - Universitat Politècnica de Catalunya

UPC i AEBALL/UPMBALL han signat un acord per fomentar conjuntament la **innovació** i el **desenvolupament empresarial**. El conveni preveu diverses vies d'intercanvi d'informació i l'impuls d'iniciatives conjuntes amb l'objectiu d'apropar el món empresarial i el món universitari, per contribuir a la competitivitat de les empreses, mitjançant la **transferència de coneixement i la incorporació de talent**.



AVANTATGES I DESCOMPTEs: Acords de col·laboració (3)

THYSSENKRUPP ELEVADORES

Les empreses associades tindran avantatges exclusius en el servei de manteniment d'ascensors, muntacàrregues, plataformes, escales mecàniques i portes automàtiques. ThyssenKrupp Elevadores és una companyia present a més de 80 països que fabrica, instal·la i manté tot tipus d'ascensors, portes de garatge i de vianants de qualsevol marca. La seva tecnologia, experiència i recursos els permeten oferir un servei de manteniment de màxima qualitat, ràpid, segur i eficaç.



AYMING

Ayming neix de la fusió de Lowendalmasaï i Alma Consulting Group, i en virtut de l'acord ofereix condicions especials a les empreses associades en consultoria de gestió i optimització de costos en diverses àrees de gestió: fiscalitat internacional, local, social, costos i compres estratègiques, finançament de la innovació i working capital. A més, Ayming col·labora en la organització de tallers i seminaris sobre les matèries esmentades, adreçats a les empreses associades.



AVANTATGES I DESCOMPTE: Acords de col·laboració (4)

BUFETE ESCURA

L'acord amb Escura s'ha ampliat i inclourà assessorament jurídic relacionat amb la internacionalització de les empreses. A més, en el marc del conveni amb Bufete Escura es posa a disposició dels associats un servei d'atenció personalitzat per a consultes jurídiques i d'assessoria legal, tots els dimecres al matí, per telèfon, o bé presencialment amb cita prèvia.



WESTCON CLOUD SOLUTIONS

S'ha renovat l'acord, per tal de que els socis puguin gaudir d'importants avantatges en diferents serveis basats en tecnologies cloud, proporcionats per un distribuïdor de valor afegit, que ofereix solucions globals i completes per a empreses i organitzacions en les àrees de seguretat, data center i comunicacions unificades, com per exemple **Banckup**, el **servei de còpia de seguretat remota** o Office 365, en condicions molt especials de preu i servei per les empreses associades.



AVANTATGES I DESCOMPTEs: Acords de col·laboració (5)

CHEQUE GOURMET: Targeta Dieta

Amb els darrers canvis legislatius, les dietes es mantenen com un dels pocs conceptes retributius que no computen a la base de cotització. Per tal de facilitar a les empreses el **control de les dietes**, promoure l'estalvi i la transparència, hem arribat a un acord amb Cheque Gourmet, per poder oferir als socis la Targeta Cheque Gourmet en condicions especials. La targeta permet controlar i limitar el que es gasta, justificar a la Seguretat Social, i imputar el cost de les dietes.



FERRER OJEDA

Hem renovat el nostre acord amb Ferrer&Ojeda corredoria d'assegurances associada i col·laboradora, per tal de poder oferir als nostres associats el servei de **consultoria asseguradora, tant per assegurances multirisc industrial com per, com a novetat, per l'assegurança mèdica.**



AVANTATGES I DESCOMPTEs: Acords de col·laboració (6)

AVANTATGES A FIRES I ESDEVENIMENTS

UPMBALL promou la participació de les empreses del territori en fires i esdeveniments internacionals que poden facilitar l'accés a nous clients i mercats, la cooperació, etc. Aquest any s'han proporcionat a les empreses invitacions i descomptes, tant per exposar com per assistir a: Saló Internacional de la Logística 2015, Smart City Expo World Congress, Homenaje Pyme, BCN Rail 2015, Construmat 2015, Hispack 2015, Imex Impulso Exterior, Internet of Things SWC, etc.



BORSA DE TREBALL



AEBALL és **Agència de Col·locació N° 9900000188** autoritzada pel Servei Públic d'Ocupació Estatal.

AEBALL ofereix el servei de Borsa de Treball, assessora i recolza a les empreses en tot el procés de selecció, des de la definició del perfil, fins a la cerca de candidats, facilitant-los els currículums que compleixin els requisits desitjats, una vegada localitzats i filtrats. També ofereix serveis específics per a la selecció, com a proves psicotècniques, o entrevistes, gràcies a la col·laboració amb empreses especialitzades.

SERVEIS PER A DEMANDANTS DE FEINA:

- Assessoria i atenció de consultes.
- Introducció del currículum en la nostra base de dades.
- Servei d'orientació, cerca de treball i consultes.
- Informació i assessoria sobre cursos de formació per

persones aturades.

- Servei d'informació d'ofertes a través de les xarxes socials.

SERVEIS PER A EMPRESES:

- Assessoria i atenció de consultes de les empreses
- Assessoria i informació a les empreses per realitzar una descripció completa de l'oferta de treball.
- Publicació de les ofertes de treball de les empreses al portal d'**UPMBALL** i/o en uns altres, si és convenient.
- Cerca de candidats.
- Realització del procés de filtrat.
- Cerca de centres per fer un conveni de pràctiques.

Durant l'any 2015 des del Servei de Borsa de Treball de AEBALL/**UPMBALL**, s'han rebut 28.634 currículums i **s'han gestionat 205 ofertes laborals d'empreses**, per a diferents perfils professionals.

Les empreses associades que així ho han desitjat han pogut publicar les seves ofertes a **Infojobs** a preus molt especials.

Durant el 2015 s'han gestionat 140 ofertes a Infojobs.

INTERNACIONALITZACIÓ

La missió comercial consisteix en un viatge a realitzar per un grup d'empreses del sector del metall a un mercat objectiu, amb un programa concret d'actuacions per a cada una de les empreses participants. Principalment, el programa inclou la realització d'entrevistes amb clients potencials - amb l'opció de preparació d'agendes de visites personalitzades -, la selecció de representants, distribuïdors o agents, l'estudi de possibles inversions, informació i assessorament sobre el mercat de destí, etc. Aquest programa inclou la tramitació d'una bossa de viatge per empresa que subvenciona el 100% de les despeses de desplaçament i allotjament fins a un import màxim establert que varia en funció del país de destí.

Durant l'any 2015 s'han realitzat **10 missions comercials en les quals han participat un total de 87 assistents.**

PAÍS	DATA	INFORMACIÓ
Perú	Del 13/04 al 18/04/15	>> Més informació
Mèxic	Del 15/06 al 19/06/15	>> Més informació
EEUU	Del 28/09 al 02/10/15	>> Més informació
Israel	Del 13/10 al 16/10/15	>> Més informació
Colòmbia - Equador	Del 26/10 al 30/10/15	>> Més informació
Xina	Del 31/10 al 06/11/15	>> Més informació
Cuba	Del 02/11 al 06/11/15	>> Més informació
Aràbia Saudita - Unió Emirats Àrabs	Del 08/11 al 12/11/15	>> Més informació
Iran - Kuwait	Del 28/11 al 04/12/15	>> Més informació
Índia	Del 13/12 al 18/12/15	>> Més informació

INTERNACIONALITZACIÓ

Per facilitar la presència de les empreses que s'inicien en el camp de l'exportació, l'entitat ofereix la possibilitat de participar en les fires seleccionades en un estand compartit coordinat per l'entitat i a un cost molt reduït.

Aquestes accions compten amb un ajut de fins un 43,33% per a subvencionar les despeses generades pel lloguer i la decoració dels estands, el transport de la mercaderia, les possibles despeses de traducció i/o hostesses i la confecció de tot el material promocional. A més es tramita una bossa de viatge per empresa en un import màxim per país.

Els serveis oferts en les participacions a les fires són:

- Contractació d'un estand compartit per a que les empreses disposin d'un espai propi presentar-se a través de panells, catàlegs i mostres dels seus productes.
- Tramitació d'ajuts a ACCIÓ per al lloguer de l'espai i la decoració de l'estand.
- Coordinació amb l'entitat firal per resoldre temes de contractació de l'espai, ubicació, decoració, etc.
- Atenció permanent de visitants durant tota la durada de la fira a l'estand conjunt.
- Coordinació del transport de les mercaderies a exposar per les empreses.
- Recerca de les millors condicions de desplaçament, allotjament i acompanyament durant el viatge.

Durant l'any 2015 s'han organitzat la participació agrupada a la següent Fira:

FIRA	DATA	INFORMACIÓ
Fira Midest 2015	Del 17/11 al 20/11/2015	>> Més informació

INTERNACIONALITZACIÓ

Recepció a la Delegació de la Generalitat de Catalunya a París.

Per tal de donar rellevància a la nostra presència a Midest, aquest any es va organitzar una recepció pels expositors del nostre grup a la Delegació de la Generalitat de Catalunya a París.

En la recepció hi varen participar:

- El Delegat de la Generalitat Sr. Martí Anglada
- El Director d'ACCIÓ a París
- La sotsdelegada de la Generalitat a París.
- La Sra. Fabienne Le Gall, directrice Màrqueting et Communication du MIDEST
- Representant dels mitjans de comunicació presents a París

Els expositors participants varen fer una presentació de la seva empresa, i per part del Delegat de la Generalitat a París es va fer una presentació de les línies d'actuació del Govern i d'ACCIÓ.

Programa de nous mercats

El Programa de Nous Mercats neix amb la finalitat d'oferir un servei de preparació d'agendes comercials semblant al que s'obté en les Missions Comercials Directes però més personalitzat i individualitzat, d'acord amb les necessitats de les empreses ja que viatgen pel seu compte al país objectiu.

INTERNACIONALITZACIÓ

Programa d'Internacionalització Agrupada (PIA)

El Programa d'Internacionalització Agrupada d'ACCIÓ, permet la creació de Grups d'Exportació en Destí (GED) on un conjunt d'empreses s'agrupen per canalitzar les seves vendes a l'exterior mitjançant la contractació conjunta dels serveis de comercialització en el país de destí dut a terme per un gerent de grup. Les despeses que es generen són compartides per totes les empreses participants. Durant l'any 2015 s'han creat 7 nous grups que compten tots ells amb l'ajut d'ACCIÓ.

NOM	PERÍODE DE FUNCIONAMENT
França - <i>Subcontractació metal·lúrgica</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016
França - <i>Sistemes Industrials</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016
França - <i>Arts Gràfiques</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016
Marroc - <i>Sistemes Industrials</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016
Aràbia Saudita- <i>Sistemes Industrials</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016
Aràbia Saudita – <i>Equipament espais</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016
Iran - <i>Sistemes Industrials</i>	Del 1/12/2015 a 1/12/2016

Programa Èxit Empreses

Per tal de donar resposta a les empreses que volen internacionalitzar-se, però no disposen de personal qualificat per aquesta tasca, o temps per a fer un seguiment efectiu, s'ha posat en funcionament el programa Èxit Empresa, en col·laboració amb la consultora ITC de Sant Cugat.

INTERNACIONALITZACIÓ

Programa de Delegats

Per a facilitar la introducció de les empreses catalanes en diferents mercats, s'ha creat una xarxa de delegats als principals mercats objectiu a l' exterior, que ofereixen a les empreses oportunitats de negoci. El delegat coneix el mercat i té experiència comercial, és nadiu del país, i es dedica en exclusiva a la venda i promoció dels productes i/o serveis de les empreses inscrites (màxim 5). Durant l'any 2015 s'ha implementat el programa als següents països:

PROGRAMA	EMPRESES PARTICIPANTS
DELEGAT A EEUU	2
DELEGAT A MÈXIC	4
DELEGAT A PERÚ	1
DELEGAT A RÚSSIA	1
DELEGAT A XILE	2

Trobada d'agents comercials comissionistes

Per tal de donar resposta a les empreses que no disposen d'agents comercials comissionistes en els principals mercats de la Unió Europea, al 2015 es va organitzar una segona Trobada d'Agents Comercials Comissionistes a Alemanya, i una primera a França. L'objectiu és entrevistar-se personalment amb agents comercials comissionistes multi cartera amb experiència en el sector d'activitat de l'empresa que puguin representar-la a fi d'iniciar o consolidar les exportacions.

INTERNACIONALITZACIÓ

Programa Cupons d'Internacionalització

Amb l'ajut d'ACCIÓ, UPMBALL va oferir a les empreses un nou programa d'acompanyament en les primeres passes a l'exterior. El programa s'adreça a empreses sense o amb poca experiència i permet contractar serveis professionals d'experts en exportació subvencionats i oferts per proveïdors acreditats per l'entitat.

Va adreçat a posar en marxa un projecte d'iniciació a l'exportació per empreses que no exporten o exporten menys del 15% en la seva facturació al 2014, amb un ajut del 80% del cost dels serveis fins a un pressupost màxim de 5.000 euros, es a dir l'ajut màxim per empresa es de 4.000€, i la durada del projecte es d'un màxim de 6 mesos.

Un total de **42 empreses** van acordar l'any 2015 un del següents serveis pel quals rebran l'ajut corresponent:

- Fer la diagnosi del potencial d'internacionalització de la teva empresa i dissenyar una nova proposta de valor més trencadora i competitiva per a l'empresa.
- Desenvolupar amb tu el pla de promoció internacional de la teva empresa , que et permetrà seleccionar els productes i serveis, els països on tens més oportunitats, per quin canal has de vendre els teus productes o serveis, identificar potencials clients etc.
- Dissenyar el web per fer-lo més internacional.
- Posicionar el web en mercats internacionals i xarxes socials.
- Dissenyar el catàleg de productes o serveis per arribar als mercats internacionals.
- Acompanyar i assessorar en la participació a fires internacionals.
- Selecció d'un tècnic en comerç internacional.
- Subcontractació d'un Export Manager.
- Gestió de concursos i de licitacions internacionals.
- Gestió per al registre de marca i de patents en mercats internacionals.

LOBBY

Des d'**UPMBALL**, com a organització empresarial, es defensa a les empreses i empresaris com a motor de l'economia i creadors de riquesa, procurant que hi hagi una legislació favorable a les empreses i lluitant per interessos comuns.

AEBALL i **UPMBALL** exerceixen així la seva funció de lobby des de les diferents xarxes i institucions de les quals formen part, i gràcies a les seves relacions de col·laboració.

A més, al juliol de 2012 es va engegar la Campanya "Salvem les empreses: la nostra riquesa" per posar en valor i mostrar a ciutadans, administracions i a tot tipus d'estaments que la riquesa de la nostra economia i de les nostres ciutats recau en la cura de les empreses .

Entre altres assoliments, gràcies a les més de 74.000 adhesions a la Campanya un important nombre d'ajuntaments ha engegat avantatges fiscals i facilitats per a les empreses.

[>> Veure el contingut de la Campanya](#)



[>> Vídeo de l'acte de la Campanya Salvem les Empreses](#)

Des d'aleshores, es segueix treballant amb les corresponents administracions i entitats en millores en tots aquells àmbits que són bàsics per la competitivitat de les empreses, com les infraestructures, els polígons (connectivitat, transport, seguretat, ...), els tràmits administratius, la fiscalitat, etc.

FORMACIÓ

L'any passat **UPMBALL** va oferir a les seves empreses **més de 4.060 hores de formació repartides en 134 cursos diferents**, de la qual van gaudir **més de 783 alumnes**.

Des de l'Àrea de formació s'assessora als associats en tot el relatiu a la formació dels seus treballadors:

- Es col·labora en el disseny, organització i execució del pla de formació de les empreses.
- Es tramiten diferents fórmules de finançament de la formació.
- S'organitzen cursos gratuïts en diferents àrees.
- Es realitza la formació obligatòria per a l'obtenció de la Targeta Professional per a la Construcció i del REA.

FORMACIÓ SUBVENCIONADA

S'han realitzat els següents cursos, per sectors:

	Contracte Programa Autonòmic 2014	Contracte Programa Estatal 2014	Contracte Programa Autonòmic Intersectorial 2014	TOTAL
Data	03/2015 a 30/09/2015	05/2015 a 31/12/2015	02/2014 a 31/07/2015	
Àrea Tècnica	2	13	4	19
Desenvolupament Directiu	0	0	1	1
Admin. i gestió	0	0	1	1
Salut i PRL	0	3	8	11
Informàtica	0	1	0	1
Idiomes	0	0	11	11
TOTAL HORES	80	473	814	1.367

FORMACIÓ SUBVENCIONADA

S'han realitzat els següents cursos, per àrees:

ÀREES	Accions Formatives	Alumnes	Presencial	In-company	Hores
Àrea Tècnica	19	274	19	0	597
Desenvolupament Directiu	1	17	1	0	60
Admin. i gestió	1	18	1	0	60
Salut i PRL	11	136	11	3	80
Informàtica	1	12	1	0	20
Idiomes	11	153	11	0	550
TOTAL	44	610	44	3	1.367

FORMACIÓ BONIFICADA

Gràcies al servei ofert per **UPMBALL**, durant 2015 les empreses han pogut bonificar gran part de la formació que han realitzat. Concretament, s'han tramitat bonificacions per un import total superior a **52.000 euros, que les empreses van poder invertir en diferents accions formatives per als seus treballadors**. Aquest import representa el 60% del cost total de la formació , és a dir , les empreses han aprofitat el crèdit disponible de manera que només han hagut d'assumir el **40% del cost de la formació dels seus treballadors**.

S'ha realitzat la gestió per a l'obtenció de la bonificació de 91 cursos que representen 2.698 hores de formació.

Quant a la gestió de la formació per bonificar, es duu a terme en dos tipus de formació. Una “in company” que ens sol·liciten les empreses per realitzar-la en les seves instal·lacions i amb un temari específic, i l'altre tipus és un catàleg de cursos oberts de temàtiques molt específiques i de màxima actualitat.

Alguns cursos bonificables específics organitzats per a socis:

COM DISSENYAR I POSAR EN MARXA UN PROGRAMA DE GESTIÓ I FIDELITZACIÓ DE CLIENTS **19/03/2015**

El curs va exposar el funcionament i les aplicacions dels programes de fidelització de clients. Es van presentar casos d'èxit d'altres organitzacions que van permetre valorar la implementació en la pròpia empresa.

[>> Veure el programa complet](#)



FORMACIÓ BONIFICADA

FACTURA ELECTRÒNICA

19/06/2015

El curs va oferir una visió general sobre la implantació de la factura electrònica a les Administracions Públiques. Els assistents van rebre la formació necessària per a l'elaboració i presentació de factures electròniques.

[>> Veure el programa complet](#)



EL REpte DE RETENIR EL TALENT I MOTIVAR L'EQUIP DESPRÉS DE LA CRISIS

17/07/2015

Curs eminentment pràctic durant el qual els alumnes van poder conèixer les eines per motivar i assolir el compromís de l'equip, així com identificar els comportaments disfuncionals que provoquen la insatisfacció i reconèixer el talent dins de l'empresa, gestionar-lo i retenir-lo.

[>> Veure el programa complet](#)



INCOTERMS

30/09/2015

Adreçat a persones relacionades amb la gestió i amb el procés administratiu d'operacions de compravenda internacional, el curs va facilitar el coneixement dels incoterms que regulen aquestes operacions.

[>> Veure el programa complet](#)



FORMACIÓ BONIFICADA

DOMINA L'ENVIAMENT MASSIU D'EMAILS AMB MAILCHIMP

22/09/2015

Durant el curs es van proporcionar els coneixements necessaris per l'ús del Mailchimp com a canal de comunicació, les pautes per enviar les comunicacions i els seus dissenys.

[>> Veure el programa complet](#)



TALLER: TÈCNIQUES LEAN PER A LA MILLORA DE LA PRODUCTIVITAT 2 EDICIONS

El taller ha proporcionat el coneixement de les principals eines del Lean Manufacturing i la seva aplicació en casos concrets. S'ha realitzat una simulació pràctica per detectar i aplicar les eines.

[>> Veure el programa complet 1ª Edició 19/10/2015](#)

[>> Veure el programa complet 2ª Edició 25/11/2015](#)



TALLER: COM INFLUIR EN LA PRESA DE DECISIONS (MANAGING UP&ACROSS).

04/12/2015

Durant el taller els alumnes van poder descobrir les tècniques per influir en la presa de decisions independentment del poder jeràrquic, exercir una major influència en l'organització i identificar les fonts de poder.



FORMACIÓ E-LEARNING

Durant l'any 2015 es va continuar amb l'oferta de formació e-learning amb una ampla oferta de cursos en nou àrees temàtiques diferents que comprenen **més de 200 accions**. El portal funciona com un *Market Place* que ofereix l'accés al curs escollit directament mitjançant l'opció de compra.



The screenshot displays the 'Formació e-Learning' portal interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'INICI', 'CURSOS', 'BONIFICACIÓ', and 'CONTACTE', along with a dropdown for 'ACCEDIR A LA PLATAFORMA'. The main header features the 'AEBALL' and 'UPMBALL' logos, the text 'Formació e-Learning', and social media icons for Facebook, Twitter, LinkedIn, and YouTube. Below the header, a category filter bar includes 'E-COMMERCE' and various other topics like 'NOVETATS', 'IDIOMES', 'NOVES TECNOLOGIES', etc. The main content area is a grid of 12 course cards, each with a thumbnail image, a title, a duration, and a price tag. The courses listed are:

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

MÀSTERS I POSGRAUS

L'entitat promou i facilita la formació en els seus diversos nivells, i pel que fa a màsters i postgraus, s'ha informat a les empreses associades de les diferents vies que faciliten el seu finançament, com els permisos individuals de formació, a més de atorgar-se directament beques de fins al 50% en programes formatius de la mà d'EADA.

COL·LABORACIÓ AMB ENTITATS DE FORMACIÓ

Amb l'ànim d'oferir una formació de qualitat i acord amb la demanda de les empreses, UPMBALL ha arribat durant 2015 a acords de col·laboració amb centres i entitats de formació que ofereixen condicions avantatjoses per als seus associats. En són bon exemple les col·laboracions amb TÜV Rheinland per l'àrea de qualitat, seguretat, eficiència energètica i medi ambient, amb XALOC per l'àrea tècnica, etc.



T'ASSESSOREM

UPMBALL assessora a les empreses associades sobre qualsevol tema del seu interès: econòmic, laboral, fiscal, RRHH, ...

Compta amb una **XARXA DE COL-LABORADORS EXTERNES**, consultories, advocats i experts especialitzats en les diferents matèries, de professionalitat contrastada i reconeguda, als quals les empreses associades poden realitzar consultes gratuïtes, i sol·licitar els seus serveis en condicions avantatjoses.

[>> Veure el llistat d'assessors](#)

SERVEI D'ACOMPANYAMENT A NOVES EMPRESES

UPMBALL ofereix també assessorament i suport a emprenedors i empresaris que desitgin impulsar nous projectes, proporcionant informació, accés a finançament, possibilitats de cooperació amb altres empreses, serveis, etc.



CONVENIS COL·LECTIUS I PACTES D'EMPRESA

UPMBALL informa i assessora a les empreses associades en relació a convenis col·lectius i dret laboral.

A més, les empreses poden utilitzar les instal·lacions de l'entitat per a la negociació dels seus propis pactes i convenis d'empresa, amb el suport dels experts del Departament de Laboral d'AEBALL, i de professionals en la negociació col·lectiva.

T'ASSESSOREM

SERVEI ASSESSORAMENT PREVENCIÓ DE RISCOS

L'any 2015 es va participar en un projecte d'assessorament a empreses metal·lúrgiques en matèria de Prevenció de Riscos Laborals. El programa, que comptava amb el finançament de la Fundació per a la Prevenció de Riscos Laborals a través de CONFEMETAL, va oferir a les empreses metal·lúrgiques la possibilitat de rebre una visita d'assessorament per fer una valoració general de la matèria. Es van realitzar visites d'assessorament en les que es va lliurar documentació i referències bibliogràfiques per ajudar a les empreses en el compliment de totes les obligacions en matèria de Prevenció de Riscos Laborals.

SERVEI DE SUPORT EN XARXES SOCIALS

L'any 2014 es va posar en marxa un nou servei de suport en xarxes socials, per tal de facilitar a les empreses la presència a les plataformes digitals que actualment els poden suposar l'accés a nous clients, proveïdors, col·laboradors, etc. **UPMBALL** ha promogut des de l'inici

del fenomen de les xarxes socials la participació de les empreses, i després de facilitat durant alguns anys formació i assessorament puntual al respecte, la posada en marxa del servei s'adreça principalment a pimes que no disposin dels recursos o les eines necessàries per desenvolupar la seva estratègia en aquest àmbit per elles mateixes.



SERVEI DE GESTIÓ DE LES NOTIFICACIONS ELECTRÒNIQUES

El servei de notificacions electròniques establert per llei, permet a les empreses rebre les notificacions de l'Agència Tributària i la Seguretat Social.

Són moltes les empreses que pateixen per no disposar dels mitjans ni de capacitats tècniques per poder revisar les seves bústies electròniques en el termini de 10 dies que estableix la normativa, i això els suposa sancions i/o multes. El nou servei permet deixar en mans d'experts gestors la consulta de les notificacions electròniques tant de l'Agència Tributària com de la Seguretat Social.

AEBALL EMPRÈN:

AEBALL es va incorporar al juliol de 2015 a la **Xarxa Catalunya Emprèn de la Generalitat de Catalunya**, dins el programa d'impuls i promoció a emprenedors, empreses i autònoms al llarg de tot el procés de creació, creixement i èxit dels projectes.

L'entitat es suma així a un entramat de **més de 150 organitzacions distribuïdes per tot Catalunya**, per donar servei als projectes des de la proximitat i el coneixement de cada zona, aportant la seva experiència i prestigi. D'aquesta manera, l'entitat compleix amb la seva vocació i compromís de servei al teixit empresarial de l'Hospitalet i Baix Llobregat.

Ahora, complementa aquesta participació amb la seva condició de **Punt PAE (Punt d'Atenció a l'Emprenedor)** integrat a la xarxa **CIRCE del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme**.



Eixos principals i línies d'actuació d'AEBALL envers l'emprenedoria:

- **Informació i orientació** per analitzar, valorar i comparar les idees empresarials.
- Facilitar les directrius principals i les eines, si s'escau, per a la **confecció del Pla d'Empresa**.
- **Assessorament en el procés de creació d'empreses** per avaluar la viabilitat de les idees empresarials així com revisió del Pla d'Empresa perquè sigui sòlid i viable.
- **Formació específica**.
- **Seguiment tècnic durant els tres primers anys de vida de l'empresa**, per tal de facilitar la seva consolidació.
- Serveis de finestreta única (**Punt PAE**).
- **Informació i assessorament sobre l'accés al finançament i acompanyament a entitats financeres o altres alternatives**.
- Servei d'assessorament de **segones oportunitats**.
- **Accions de sensibilització** envers el foment de l'esperit emprenedor.

Amb aquesta iniciativa es reforça el servei d'assessorament i acompanyament a emprenedors i noves empreses, que des de fa anys l'entitat està realitzant.

AEBALL EMPRÈN:

Durant el darrer trimestre del 2015, dins del **Servei de Catalunya Emprèn**, l'entitat va atendre de forma **personalitzada a 57 emprenedors** informant-los i assessorant-los en tots els tràmits necessaris per crear una empresa.

Es van realitzar **9 accions formatives**, amb un total de **37 alumnes**, en format de taller, adreçades a facilitar d'una manera pràctica les competències relacionades amb la posada en marxa d'una idea empresarial o de negoci.



Taller de "Com estructurar i organitzar l'empresa" Experta: M^a Victoria Benito



Taller de "Com estructurar i organitzar l'empresa" Experta: M^a Victoria Benito

També, es van realitzar diverses accions de sensibilització, per fomentar l'esperit emprenedor a l'Hospitalet i Baix Llobregat. Concretament, es va dur a terme **18 accions**, des de notes de premsa, jornades informatives i la realització de materials, fulletons i cartells per poder sensibilitzar a la població en general.



Jornada per sensibilitzar i fomentar l'esperit emprenedor a la seu d'ASSAT50, l'Associació de persones aturades de més de 45 anys de l'Hospitalet de Llobregat

ET POSEM AL DIA

UPMBALL informa a les seves empreses associades de totes les novetats d'interès empresarial, mitjançant l'enviament durant aquest any 2015 de 245 circulars i més de 145 mailings.

A més, gràcies a les **jornades i sessions informatives** organitzades els interessats poden assistir a conferències i ponències relacionades amb l'actualitat.

Durant l'any 2015 s'han enviat 20 números d'**INFOBALL**, butlletí informatiu periòdic que conté informació, jornades, cursos i activitats properes.



AEBALL / UPMBALL
Av. Fabregada 93, 1ª 3ª Esc. Dcha.
08901 L'Hospitalet (Barcelona).
Tel.: 93 337 04 50 - Fax: 93 337 50 15
www.aeball.net - info@aeball.net



AEBALL / UPMBALL
Av. Fabregada 93, 1ª 3ª Esc. Dcha.
08901 L'Hospitalet (Barcelona).
Tel.: 93 337 04 50 - Fax: 93 337 50 15
www.aeball.net - info@aeball.net

EF-22-15

Bandada de solucions d'impres

ció de 31 de juliol de 2015, de
el programa de foment de la
nes empreses (C-051/15-ED) i

LS-45-15

Instruccions per la participació dels treballadors a les eleccions al Congrés dels Diputats i al Senat del dia 20 de desembre de 2015

[ORDRE EMO/346/2015, de 26 de novembre](#), per la qual s'estableixen les instruccions necessàries per a la participació dels treballadors en les eleccions al Congrés dels Diputats i al Senat del dia 20 de desembre de 2015. (DOGC 7006 26/11/15)

PERMÍS A LES PERSONES TREBALLADORES QUE EL DIA DE LES ELECCIONS NO GAUDEIXEN DEL DESCANS SETMANAL I TINGUIN LA CONDICIÓ D'ELECTORS

El diumenge dia 20 de desembre de 2015, les empreses hauran de concedir als treballadors que tinguin la condició d'electors i que no gaudeixin de descans setmanal en aquesta data, un permís retribuït de com a màxim 4 hores dins de la jornada laboral que els correspongui, amb la finalitat que aquests puguin exercir el seu dret de vot.

Aquest permís estarà subjecte a les següents condicions:

- Només tindran permís els treballadors que gaudeixin de la condició d'electors.
- Si la jornada de treball coincideix fins a 2 hores amb l'horari d'obertura dels col·legis electorals, no serà necessària la concessió de cap permís dins la jornada laboral.
- Si la jornada de treball coincideix en més de 2 hores i menys de 4 amb l'horari d'obertura dels col·legis electorals, es concedirà un permís de 2 hores dins de la jornada laboral.
- Si la jornada de treball coincideix en 4 o més hores amb l'horari d'obertura dels col·legis electorals es concedirà un permís de 4 hores dins de la jornada laboral.
- En cas que la jornada laboral no coincideixi ni total ni parcialment amb l'horari establert pels col·legis electorals, el treballador no tindrà dret a permís retribuït.
- Si el dia de la votació la jornada laboral fos inferior a l'habitual, legal o convinguda, la durada del permís es reduirà proporcionalment.
- Si algun dels treballadors hagués de treballar en torn de nit en la data immediatament anterior a la jornada electoral, l'empresari, a petició de la persona interessada, li ha de canviar el seu torn perquè pugui descansar la nit anterior a les eleccions.
- La determinació del moment d'utilització de les hores concedides per a la votació, que hauran de coincidir amb l'horari establert pel col·legi electoral, es potestat de l'empresari.

Retribució dels permisos

- El permís tindrà caràcter no recuperable i serà retribuït amb el salari que li correspondria al treballador si hagués prestat els seus serveis amb normalitat.
- En cas d'existir primes o incentius, la part corresponent al permís s'abonarà d'acord amb la mitjana percebuda pel treballador per aquest concepte en els sis mesos treballats immediatament anteriors.
- Per a l'abonament del salari del temps utilitzat per votar, l'empresari té dret a sol·licitar als seus treballadors l'exhibició del justificant acreditatiu d'haver votat, expedit per la mesa electoral corresponent.

apuls a l'adopció de solucions
aptant així models de negoci
is, l'accessibilitat i l'eficiència
a la pime i posicionant-la

ls basades en tecnologia Cloud

d'acord amb l'establert en
la seva activitat econòmica

ic, entitat sense ànim de lucre,
le qualsevol tipus, que tinguin
acions de persones físiques ni

riode de 9 mesos, basades en
e les solucions existents en un
ionalitat. Aquestes solucions i
t públic d'homologació.

fins el dia 25 de maig de 2016.

JORNADES DE L'ÀREA DE RECURSOS HUMANS

FEBRER

TALLER SOBRE OPTIMITZACIÓ DE COMPRES

26/02/15

Per informar sobre diferents possibilitats d'optimització de compres i metodologia en la matèria, vam organitzar un taller en què vam aclarir aquests aspectes de la mà de Lowendalmasai, empresa associada, situada a L'Hospitalet i col·laboradora de AEBALL/UPMBALL, amb gran experiència en el tema.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



MARÇ

TALLER: COM DISSENYAR I POSAR EN MARXA UN PROGRAMA DE GESTIÓ I FIDELITZACIÓ DE CLIENTS

19/03/15

Vam organitzar un taller sobre com dissenyar, posar en marxa i gestionar un programa de fidelització de clients, de la mà de Ricardo Mollet Bazús, amb gran experiència en el tema. Durant 4 hores es van adquirir els conceptes pràctics i teòrics per implementar el pla de fidelització de clients i es va analitzar un estudi sobre el comportament i actituds dels consumidors espanyols.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE RECURSOS HUMANS

MARÇ NETWORKING D'OCUPACIÓ 25/03/15

Des del Club de Responsables de RRHH d'AEBALL/UPMBALL i en el marc del Programa per a la millora de l'ocupabilitat mitjançant l'acreditació de competències que estem desenvolupant juntament amb l'Ajuntament de L'Hospitalet, vam organitzar un Networking d'Ocupació per a que els Responsables de RRHH de les nostres empreses associades vam poder conèixer i entrevistar els participants d'aquest programa.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JUNY JORNADA: SOBRE LA REFORMA HORÀRIA 10/06/15

La Iniciativa per a la Reforma Horària, amb el suport de la Generalitat de Catalunya, va organitzar per segon any consecutiu, del 8 al 12 de juny, la Setmana dels Horaris on es van realitzar un seguit de trobades per debatre sobre els reptes en quant a la transformació de l'organització del temps de vida quotidiana.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE RECURSOS HUMANS

JULIOL

SESSIÓ: COM FOMENTAR L'APODERAMENT DELS TEUS EMPLEATS A TRAVÉS DE LA GAMIFICACIÓ

02/07/15

Des del Club de Responsables de RRHH en col·laboració amb MQL Més Que Learning, empresa associada especialitzada en la creació de continguts i solucions de gamificació, es va organitzar una sessió amb l'objectiu de realitzar una introducció pràctica a mètodes fonamentats en millorar l'experiència dels usuaris, a través de la detecció i alineació de motivadors intrínsecs a les persones (gamificació), amb els comportaments esperats per l'organitzacions (KPIs) i la viralització dels continguts a través de les múltiples plataformes amb què compten les empreses (transmèdia -Storytelling) fomentat el compromís i empoderament de les persones dins de les organitzacions.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA FINANCERA

FEBRER

JORNADA SOBRE NOVETATS FISCALS

05/02/15

Tal com venim fent cada any, i amb l'objectiu de donar a conèixer les novetats introduïdes per la Reforma Fiscal i de solucionar els possibles dubtes que puguin sorgir sobre la seva aplicació pràctica, vam organitzar aquesta jornada informativa, el 5 de febrer, juntament amb la prestigiosa firma PricewaterhouseCoopers (PwC), col·laboradora habitual de AEBALL/UPMBALL.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



FEBRER

JORNADA SOBRE LA FACTURA ELECTRÒNICA

10/02/15

Vam organitzat aquesta sessió informativa juntament amb La Caixa col·laboradora d'AEBALL/UPMBALL per informar-los de la situació actual de l'e-factura en la què van aclarir a qui i com afecta l'obligació d'emissió de la factura electrònica i van informar sobre algunes de les solucions existents. Va estar adreçada a empreses proveïdores de l'Administració Pública i a totes les empreses associades en general, doncs l'e-factura implica optimització de processos i reducció de costos, i probablement l'obligació recent en vigor, que va afectar amb el temps a totes les organitzacions.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA FINANCERA

SETEMBRE

JORNADA SOBRE NOVETATS FISCALS I OPERACIONS VINCULADES

17/09/15

Vam organitzar una jornada informativa en què aclarirem aquests aspectes de la mà de BUFETE ESCURA, empresa col·laboradora habitual de AEBALL/UPMBALL i que té una llarga experiència en mercantil, fusions i adquisicions i fiscal.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



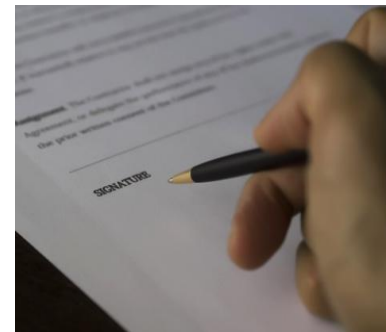
OCUTBRE

JORNADA SOBRE AJUTS A LA CONTRATACIÓ

22/10/15

Amb l'objectiu de presentar el marc actual dels diferents ajuts i bonificacions per la contractació dels que podien gaudir les empreses, des del Club de Responsables de Recursos Humans d'AEBALL/UPMBALL vam organitzar una jornada informativa. A la jornada es van presentar també els projectes adreçats al foment de l'ocupació de diferents col·lectius en els que s'estaba col·laborant i que oferien condicions avantatjoses per a les empreses que hi participaben.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES D'ALTRES ÀREES

OCTUBRE

JORNADA SOBRE LA REFORMA DEL CODI PENAL I LES SEVES IMPLICACIONS PER A LES EMPRESES: INTRODUCCIÓ AL COMPLIANCE

07/10/15

Vam organitzar una jornada amb l'objectiu de donar a conèixer els efectes que sobre les empreses pot tenir la entrada en vigor de la reforma del Codi Penal i com pal·liar aquests efectes a través de la implantació d'un programa de Compliance penal.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

GENER

JORNADA SOBRE OPORTUNITATS DEL MERCAT DE MÈXIC

12/01/15

En la jornada es van presentar les oportunitats de negoci existents en aquest mercat. Va comptar amb la intervenció de Carlos Fernández, Director VSI Mèxic, consultor especialitzat en aquest mercat.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



FEBRER

JORNADA TROBADA AGENTS COMERCIALS A ALEMANYA

20/02/15

L'objectiu d'aquesta jornada va ser proporcionar les eines necessàries per a filtrar i seleccionar agents comercials, i garantir l'èxit de la relació a llarg termini. Va comptar amb la Sra. Júlia Farré, sòcia consultora de International Team Consulting.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADA SOBRE EL MERCAT DE KAZASKSTHAN

16/02/15

La presentació de les oportunitats de negoci a aquest país va anar a càrrec del Sr. Marc Borrell, Gerent de la Consultoria Borsub International i també es va connectar amb el Sr. Almur Nurlanou, soci de Borsub a Kazakhstan.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

MARÇ

OPORTUNITATS DE NEGOCI A PERÚ

18/03/15

Mitjançant videoconferència des de Perú, l'expert Gustavo Ríos, Director VSI Perú va presentar les oportunitats de negoci a aquest mercat. A més es van presentar les dues accions de promoció internacional programades en aquest país.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



ABRIL

OPORTUNITATS DE NEGOCI A EEUU

21/04/15

La jornada va tenir com a objectiu presentar les oportunitats de negoci a EEUU. Va comptar amb la intervenció del Sr. Iván Mutis, consultor als Estats Units de GM&L Strategic Consultancy for New market. A més es va comptar amb la intervenció d'una empresa catalana que va presentar el seu cas d'introducció al mercat d'EEUU.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

MAIG

JORNADA TROBADA AGENTS COMISSIONISTES A FRANÇA

07/05/15

L'objectiu d'aquesta jornada va ser proporcionar les eines necessàries per a filtrar i seleccionar agents comercials, i garantir l'èxit de la relació a llarg termini. Va comptar amb la intervenció de la Sra. Cristina Danón , sòcia consultora de International Team Consulting.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JUNY

JORNADA SOBRE OPORTUNITATS DE NEGOCI A COLÒMBIA

08/06/15

Dirigida a empreses interessades al mercat de Colòmbia. La jornada va comptar amb la intervenció mitjançant videoconferència de la Sra. Marina Besadalombana així com la presentació d'un cas pràctic.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



SEGONA EDICIÓ - JORNADA TROBADA AGENTS COMISSIONISTES A FRANÇA

10/05/15

L'objectiu d'aquesta jornada va ser proporcionar les eines necessàries per a filtrar i seleccionar agents comercials, i garantir l'èxit de la relació a llarg termini. Va comptar amb la intervenció de la Sra. Cristina Danón , sòcia consultora de International Team Consulting.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

JORNADA SOBRE OPORTUNITATS DE NEGOCI A MARROC

16/06/15

Es va comptar amb la intervenció de la Sra. Hanan Zaoudi delegada de Marroc de ACR Estruch Consulting i del Sr. Jaume Estruch. Director de ACR Estruch Consulting, que van presentar les oportunitats de negoci a Marroc. També es va exposar la informació sobre el Grup d'Exportació en Destí (PIA) que es desenvolupa amb l'ajut d'ACCIÓ

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADA SOBRE OPORTUNITATS DE NEGOCI A ALEMANYA

17/06/15

Mitjançant videoconferència des d'Alemanya es va comptar amb el Sr. Marcus Hagemeyer, Gerent VSI Consulting. També es va presentar la informació sobre el Grup d'Exportació en Destí (PIA) que es desenvolupa amb l'ajut d'ACCIÓ

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JULIOL

JORNADA D'OPORTUNITATS DE NEGOCI A FRANÇA

17/07/15

Sessió informativa les oportunitats de negoci a França a càrrec de la Sra. Isabel Garcia, consultora especialitzada en mercats francòfons. També es va realitzar la presentació del cas pràctic de l'empresa ARPLEN, S.A., a càrrec del seu gerent, Sr. Victor Bartumeus.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

JORNADA D'OPORTUNITATS DE NEGOCI A EMIRATS I ARÀBIA SAUDITA

28/07/15

La jornada va destacar les oportunitats de negoci existents pels mercats d'Aràbia Saudita i Emirats Àrabs. Va anar a càrrec de la Sra. Mireia Sitjas, directora d'ACCIÓ a Dubai.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADA D'OPORTUNITATS DE NEGOCI A MÈXIC

29/07/15

Aquesta jornada va tenir com a objectiu la presentació de les oportunitats de negoci en aquest país. Va comptar amb la presentació del Sr. Carlos Fernández

[>> Veure el contingut complet del programa](#)



OCTUBRE

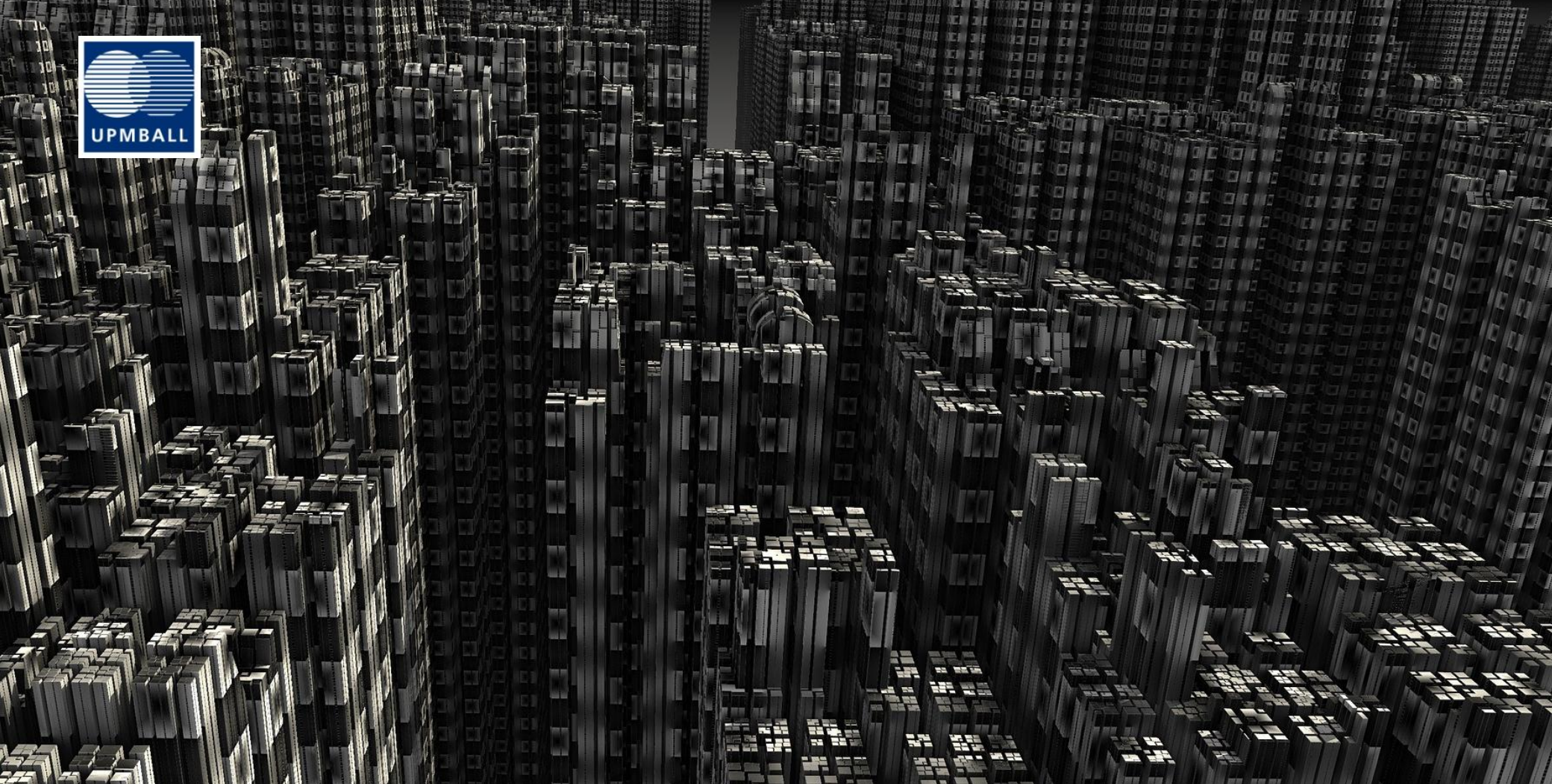
JORNADA D'OPORTUNITATS DE NEGOCI A KAZAKSTHAN

27/10/15

La presentació de les oportunitats de negoci a aquest país va anar a càrrec del Sr. Marc Borrell, Gerent de la Consultoria Borsub International i també es va connectar amb el Sr. Almur Nurlanou, soci de Borsub a Kazakhstan.

[>> Veure el contingut complet del programa](#)





Responsabilitat Social Corporativa

Memòria 2015
Capítol 4

RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA (1)

UPMBALL és una entitat compromesa amb la Responsabilitat Social Corporativa en els seus diferents àmbits d'aplicació. Promou i facilita la participació de les empreses en **programes socials** com “Junts Ho Podem Fer” de Fundació Mapfre o Incorpora d'Obra Social “la Caixa”, i col·labora activament amb entitats del tercer sector com CordiBaix, Fundació el Llindar, o Disjob, amb la voluntat de promoure la **inserció de les persones amb el risc d'exclusió social**.

A més, com a entitat que diàriament està en contacte amb les empreses i realitza el servei d'intermediació laboral, treballa per **millorar la empleabilitat de les persones en situació de desocupació en general**, assessorant-les i orientant-les, a més de facilitant-los l'accés a cursos de formació.

Projecte de millora de l'Ocupabilitat mitjançant l'acreditació de competències per a persones major de 45 anys

Al setembre de 2014 va començar, per primera vegada, un projecte totalment innovador, desenvolupat durant

l'any 2015 juntament amb l'Ajuntament de L'Hospitalet i adreçat a promoure l'ocupabilitat de persones de més de 45 anys en situació d'atur.

30 persones de més de 45 anys i amb situació d'atur van participar en un procés orientat a millorar les competències davant la recerca d'ocupació, mitjançant cursos sobre habilitats i comunicació, sessions de coach, assessorament per a la certificació de seva experiència professional i eines per facilitar la seva recerca de feina.



Els participants del projecte han pogut obtenir el seu portafoli, que ha sigut contrastat per l'UPMBALL amb evidències de la seva experiència professional i formativa, al que també es podia tenir accés on line, doncs en el marc del programa se'ls ha facilitat una tarja identificativa amb un codi QR per accedir-hi en qualsevol moment.

RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA (2)

La culminació d'aquest projecte pioner a tot l'estat, ha estat la realització d'un Networking d'Ocupació amb Responsables de RRHH d'empreses del territori i els participants del projecte.

Al Networking es van realitzar més de 50 entrevistes i els candidats van poder lliurar als Responsables el seu portafoli.



[Video - "Celebrat, amb gran èxit, el primer Networking d'ocupació per sèniors a L'Hospitalet"](#)



[Àlbum fotogràfic del Networking](#)

Projecte Joves E3: Emancipació, Empresa i Entitat (2a Edició)

Al desembre de 2014 va començar per segona vegada el projecte Joves E3, realitzat fins a desembre de 2015 juntament amb la Fundació El Llindar i amb la col·laboració de La Caixa, per millorar la ocupabilitat de joves en risc d'exclusió social.



[Video: 1ª Edició del projecte Joves E3 - Informatius ETV](#)

RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA (3)

S.O.I.: Servei d'Orientació Integral

El SOI, és un servei integral d'Orientació Laboral que neix a AEBALL/**UPMBALL** l'any 2014, per millorar l'ocupabilitat i facilitar la inserció laboral o l'autoocupació a familiars de treballadors de les empreses associades, proporcionant a més a l'usuari, les eines adequades per a una òptima recerca de feina.

Els avantatges del SOI estan relacionats bàsicament amb la millora del clima laboral, la motivació i la fidelització, i amb la responsabilitat social de l'empresa, que contribueix a la reducció de la taxa d'atur.

Respecte a la cura del **medi ambient** des d'AEBALL/**UPMBALL** es promou l'eficiència energètica, i es facilita a les empreses l'accés a les diferents fórmules de sostenibilitat.

En relació al dret laboral i els recursos humans, AEBALL i **UPMBALL** es posicionen de forma proactiva a favor de la **conciliació de la vida personal, familiar i laboral, i**

de la reforma horària. Concretament, les entitats han participat directament, i així mateix, han promogut la participació d'empreses associades, a un projecte pilot liderat per la Iniciativa per la Reforma Horària, la plataforma que està promovent la racionalització dels horaris.

AEBALL/**UPMBALL** forma part del **Pacte Mundial** de les Nacions Unides, per a la responsabilitat social corporativa, i manifesta el seu compromís amb els 10 principis, implicant-se en la difusió de bones pràctiques entre les seves empreses associades.

Gran recollida d'aliments

Les empreses associades i els seus empleats van contribuir a una campanya de recollida d'aliments organitzada per diverses entitats socials de la ciutat de L'Hospitalet amb la col·laboració d'AEBALL/**UPMBALL**, que va aconseguir recaptar més de 32.000 kg. de productes alimentaris.



M^a Rosa Fiol - Director General
rosafiol@aeball.net

Montse Calvet - Adjunt a Direcció / Responsable
Departament de Formació / Departament de Promoció
Internacional
montse@aeball.net

M^a Paz Fiol - Secretàri General
i Assessoria Jurídica Laboral i Fiscal
paz@aeball.net

Neus Olea - Responsable del Departament Tècnic
i Relacions Externes
neus@aeball.net

Amparo García - Responsable Departament d'Acció
Empresarial
amparo@aeball.net

Ana Ridruejo - Departament de Formació
ana@aeball.net

Altres adreces:

Presidència: *presidencia@aeball.net*

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

Mónica González - Responsable de Marketing i
Comunicació
monica@aeball.net

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

Josep M. Campanera - Responsable Departament de
Promoció Internacional
jmcampa@aeball.net

Miriam Márquez - Assistant Departament Tècnic
miriam@aeball.net

Andreu de Miguel - Departament d'Acció Empresarial
andreu@aeball.net

UNIÓ PATRONAL METAL·LÚRGICA DE L'HOSPITALET I BAIX LLOBREGAT

Avda. Fabregada 93, 1er 3a, Esc. Dreta
08901 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)
Tel.: +34 93 3370450 - Fax: +34 93 3375015
Email: *info@aeball.net* - *www.aeball.net*

