

MEMÒRIA 2016

ÍNDEX



CARTA DEL PRESIDENT.....	3
CAPÍTOL 1 - UPMBALL.....	6
1.1 SOBRE UPMBALL	7
1.2 ESTRUCTURA ORGANITZATIVA	8
1.2.1 COMPOSICIÓ DE LA JUNTA DIRECTIVA	8
1.2.2 ORGANIGRAMA	9
1.3. RELACIONS I REPRESENTACIONS	10
1.3.1 RELACIONS.....	10
1.3.2 REPRESENTACIONS.....	11
CAPÍTOL 2 - GESTIÓ I ASSOCIATS	15
2.1 GESTIÓ	16
2.2 ASSOCIATS	17
2.2.1 ACTIVITAT DELS ASSOCIATS.....	18
2.2.2 NÚMERO D'EMPLEATS DE LES EMPRESSES ASSOCIADES.....	19
CAPÍTOL 3 - SERVEIS.....	20
3.1 SERVEIS PELS ASSOCIATS.....	21
3.2 COOPERACIÓ EMPRESARIAL	22
3.3 FINANÇAMENT.....	26
3.4 AVANTATGES I DESCOMPTE	27
3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ.....	27
3.4.2 AVANTATGES A FIRES I ESDEVENIMENTS.....	37
3.5 BORSA DE TREBALL	38
3.6 INTERNACIONALITZACIÓ.....	40
3.7 LOBBY	42
3.8 FORMACIÓ.....	43
3.9 T'ASSESSOREM.....	52
3.10 SERVEI D'EMPRENEDORIA.....	55
3.11 ET POSEM AL DIA	56
CAPÍTOL 4 - RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA	69
4.1 RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA.....	70
CONTACTAR	72

CARTA DEL PRESIDENT

Aquest any que ara avaluem 2016, ha estat l'any del creixement sostingut, després d'un 2015 que ja ens indicava signes de recuperació en algun trimestre.

Portem dos anys de creixement important. L'any 2016 finalment s'ha tancat amb un creixement del 3,2% del P.I.B. i la previsió de tancament per a aquest any 2017 és del 2,8%.

A Catalunya el creixement el 2016 ha estat del 3,4% dues dècimes superior a la resta de l'estat.

La indústria segueix recuperant espai dins de l'economia estatal i té creixements per sobre d'un 2%, arribant alguns mesos a superar el 3%.

La taxa d'atur de la població activa el 2016 era del 19,6% i per a aquest any la previsió és del 17,5%.

El sector exterior continua acumulant màxims històrics com el passat primer trimestre de l'any 2017.

La inversió està sent un dels motors de l'economia.

Hem descrit un panorama esperançador amb els indicadors més significatius, tots amb creixements importants, que fan veure el futur amb optimisme, després dels durs anys de crisi que hem patit.



CARTA DEL PRESIDENT

En el sector del metall, l'augment de l'activitat productiva en el 2016 va ser del 6,5% i en el que portem d'any l'acumulat és del 3,7%.

Ara vull posar en evidència alguns problemes en què ens trobem i que estem abordant per intentar corregir-los o disminuir el seu impacte negatiu.

Com en altres èpoques de creixement, l'augment de les necessitats de contractació, fa que hi hagi un desfasament entre l'oferta i la demanda. En aquests moments hi ha dificultats per trobar personal qualificat en diverses professions i oficis.

També els grans canvis tecnològics en què estem immersos provoquen un canvi en les necessitats formatives del personal de les empreses.

Hi ha temes com la mobilitat de les persones i de les mercaderies, així com els costos energètics i la pressió fiscal, que influeixen de forma important i negativa en la competitivitat.

Pel que fa a la negociació col·lectiva de la província de Barcelona els convenis que tenen una durada de dos anys (2016 i 2017), han incidit en la bona marxa de les relacions laborals en les empreses del sector, tant les empreses del conveni siderometal·lúrgic com les empreses del conveni de comerç.

Quant a la nostra entitat, aquest també 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 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.

L'activitat ordinària de l'entitat així com els canals de comunicació amb els nostres socis, han canviat profundament.

CARTA DEL PRESIDENT

També hem treballat en tot tipus d'ajudes i subvencions beneficioses per a les empreses i que hem tramitat davant les diferents Administracions Públiques.

No vull deixar de comentar que la incertesa política, influeix de forma negativa tant en el desenvolupament de l'activitat econòmica com a la feina institucional que fem i que sempre intentem desenvolupar de manera eficaç fora dels àmbits de la política de partits.

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.

Hem signat l'A.I.C. de L'Hospitalet amb els sindicats majoritaris i el nou Pacte Local amb l'Ajuntament de L'Hospitalet. També amb tots els agents socials i econòmics amb l'Ajuntament d'Esplugues.

Pensem que igual que les empreses, només aconseguirem ser útils si ens adaptem a les noves necessitats que tant les empreses com la societat necessiten de nosaltres. Això és el que ens motiva a treballar i a seguir després de 40 anys de servei.

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



1

UPMBALL

1.1 SOBRE UPMBALL

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.

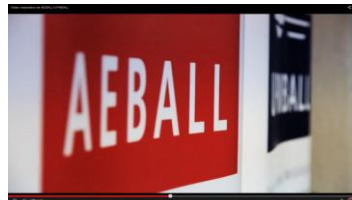
El territori de **L'Hospitalet i el Baix Llobregat**, en constant creixement econòmic i social, té més **d'un milió d'habitants i més de 26.000 empreses**, i compta amb **infraestructures estratègiques** com són la Fira de Barcelona i l'aeroport del Prat, a més d'estar molt proper a la Zona Franca i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

1.2 ESTRUCTURA ORGANITZATIVA

1.2.1 COMPOSICIÓ DE LA JUNTA DIRECTIVA

President:

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

Vicepresident 1er:

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

Vicepresident 2on:

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

Vicepresident 3er:

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

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) i Electricidad Benages, S.A.

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

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

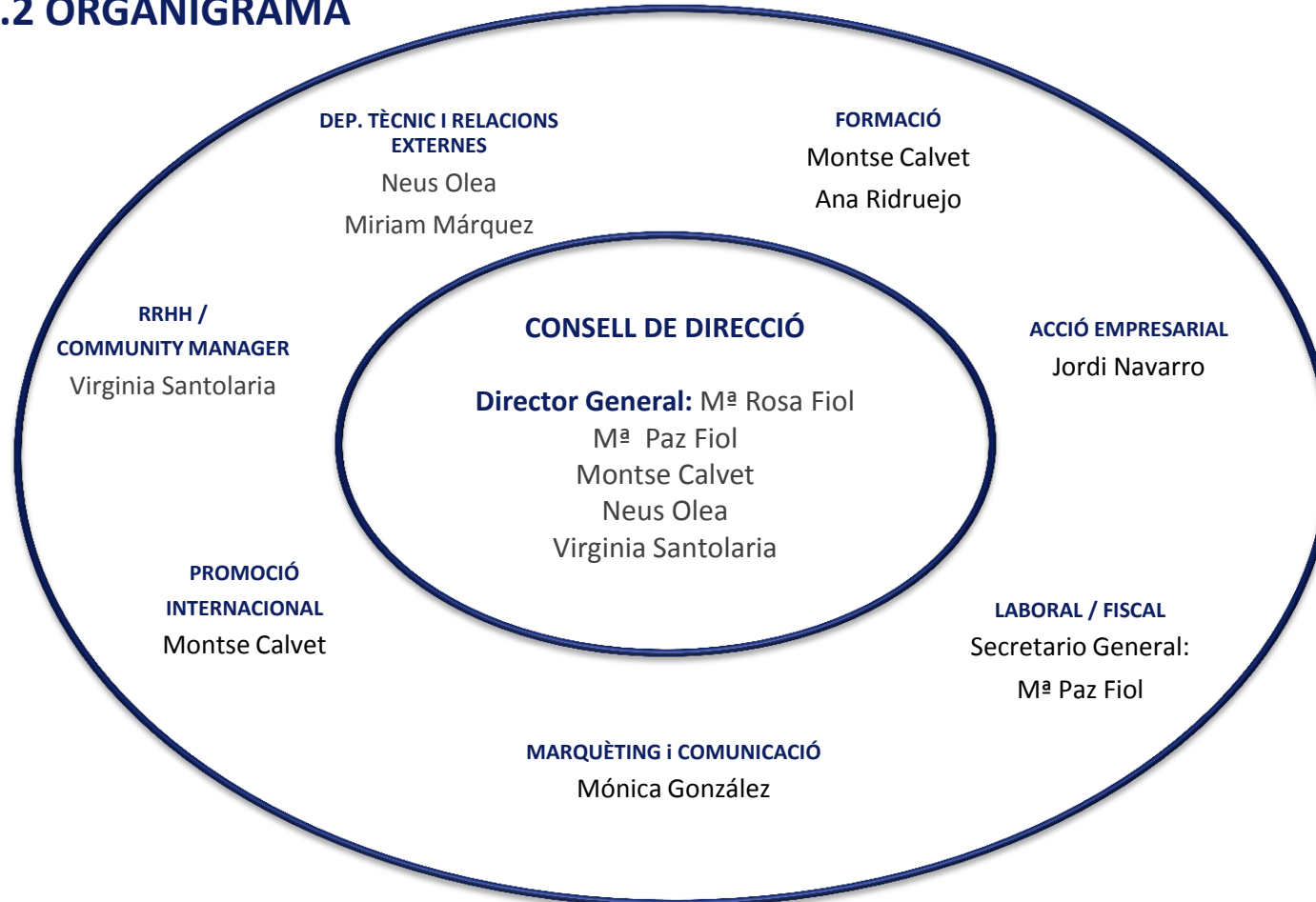
Sr. Francisco José Zapater Sanz, Metalúrgica Zaes, S.L.

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

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

1.2 ESTRUCTURA ORGANITZATIVA

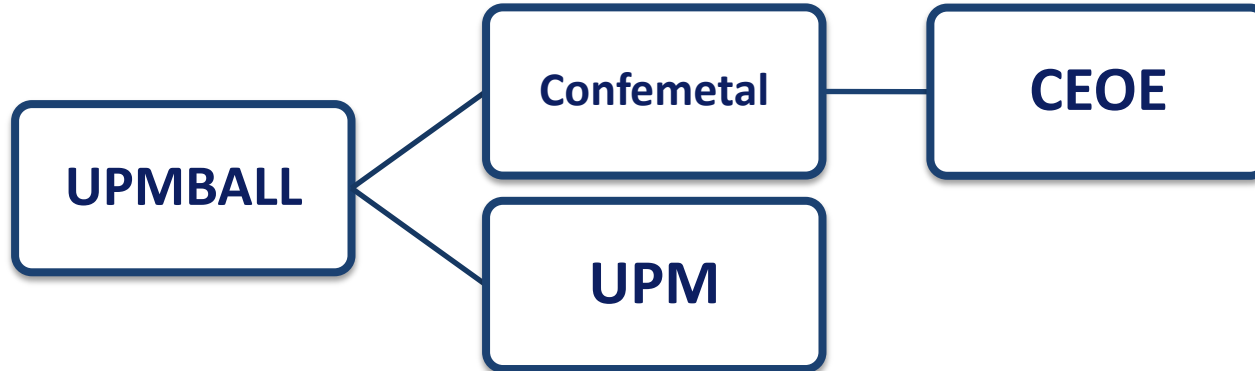
1.2.2 ORGANIGRAMA



1.3 RELACIONS I REPRESENTACIONS

1.3.1 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.



1.3 RELACIONS I REPRESENTACIONS

1.3.2 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.



1.3 RELACIONS I REPRESENTACIONS

1.3.2 REPRESENTACIONS

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) : Asamblea General.
- FEPIIME 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.

1.3 RELACIONS I REPRESENTACIONS

1.3.2 REPRESENTACIONS

L'HOSPITALET - Ajuntament de L'Hospitalet

- Junta Arbitral de Consum de L'Hospitalet: Col·legi Arbitral.
- 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, Taula sectorial de desenvolupament econòmic i ocupació, Taula d'Infraestructures.
- Pacte per a l'Ocupació de L'Hospitalet (ACODEL'H): Comitè permanent, Consell general.
- Premis L'Hospitalet a joves emprenedors: Jurat.

BAIX LLOBREGAT

- Consell Comarcal: Plenari del Consell Econòmic i Social, Comissió Executiva.
- Agència d'Innovació Industrial i Coneixement del Baix Llobregat (Innobaix): Assemblea, Vocal de la Junta Directiva
- Ajuntament d'Esplugues: Pacte per a la reactivació econòmica i la creació d'ocupació, Consell Econòmic i Social.

1.3 RELACIONS I REPRESENTACIONS

1.3.2 REPRESENTACIONS

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.
- Àrea Metropolitana de Barcelona: Taula de Reactivació Econòmica i Reindustrialització de l'AMB.

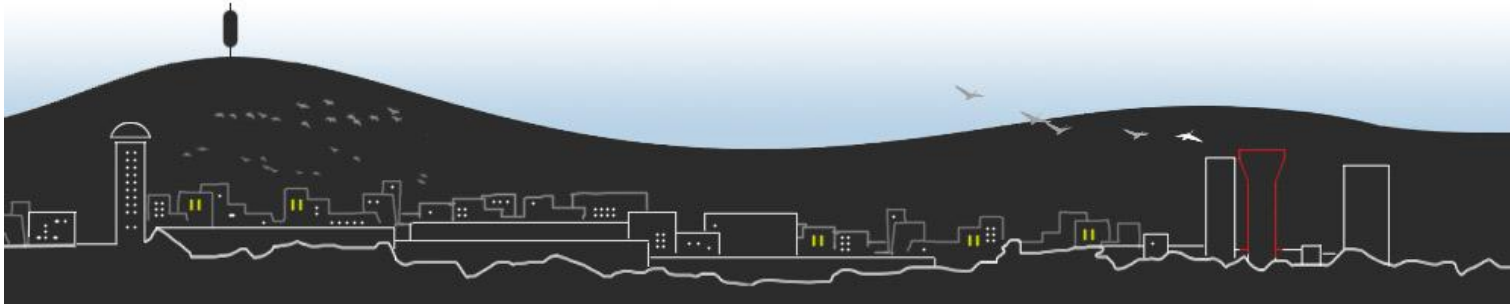
2

GESTIÓ I ASSOCIATS

2.1 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.

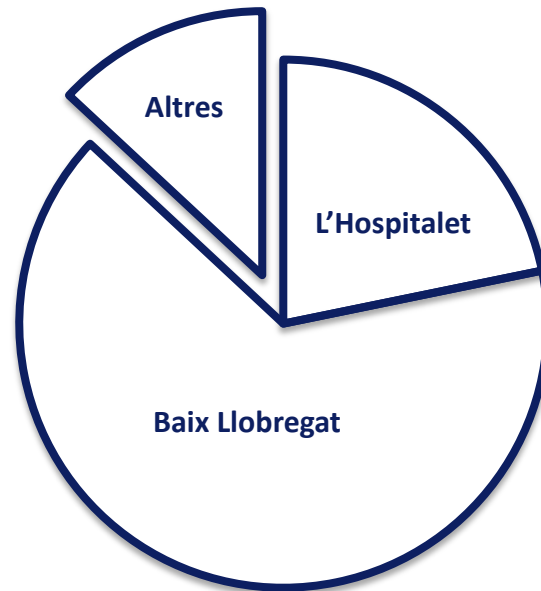
En l'actualitat **UPMBALL** agrupa directa i indirectament (a través dels seus socis col·lectius) més de 2.000 empreses que representen més de 40.000 treballadors.



2.2 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.

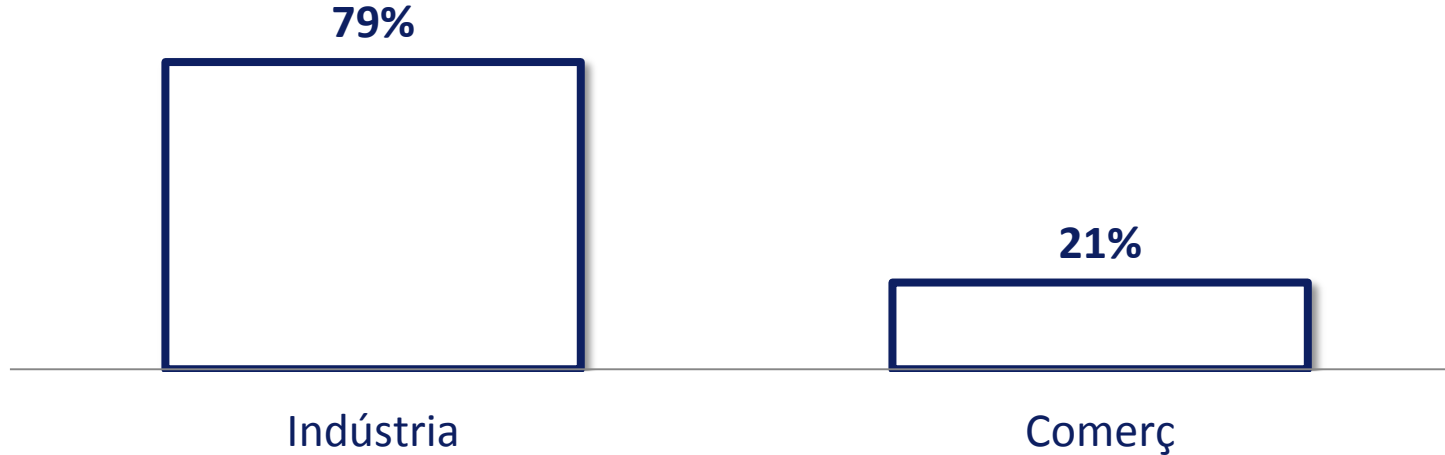


2.2 ASSOCIATS

2.2.1 ACTIVITAT DELS ASSOCIATS

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

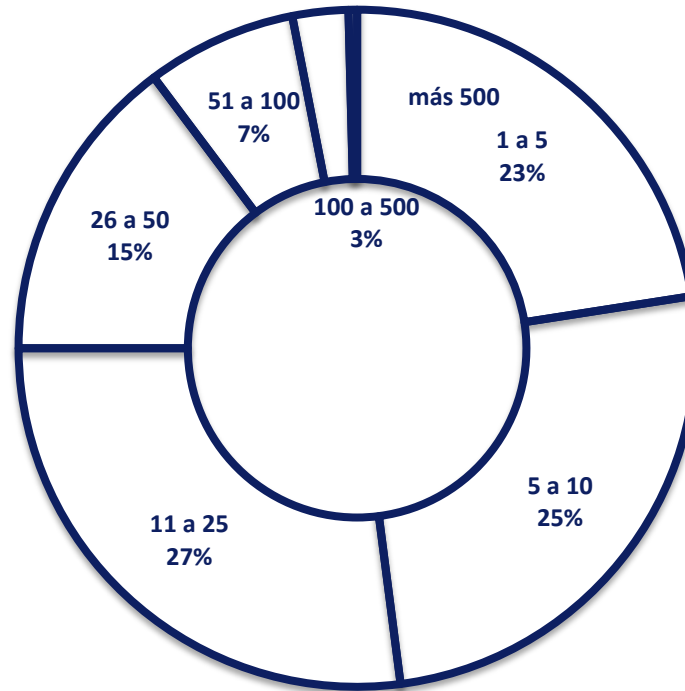
D'entre les 2.000 empreses associades a **UPMBALL**, per sectors, destaquen les empreses dedicades a la indústria respecte a les del comerç.



2.2 ASSOCIATS

2.2.2 NÚMERO D'EMPLEATS DE LES EMPRESAS ASSOCIADES

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

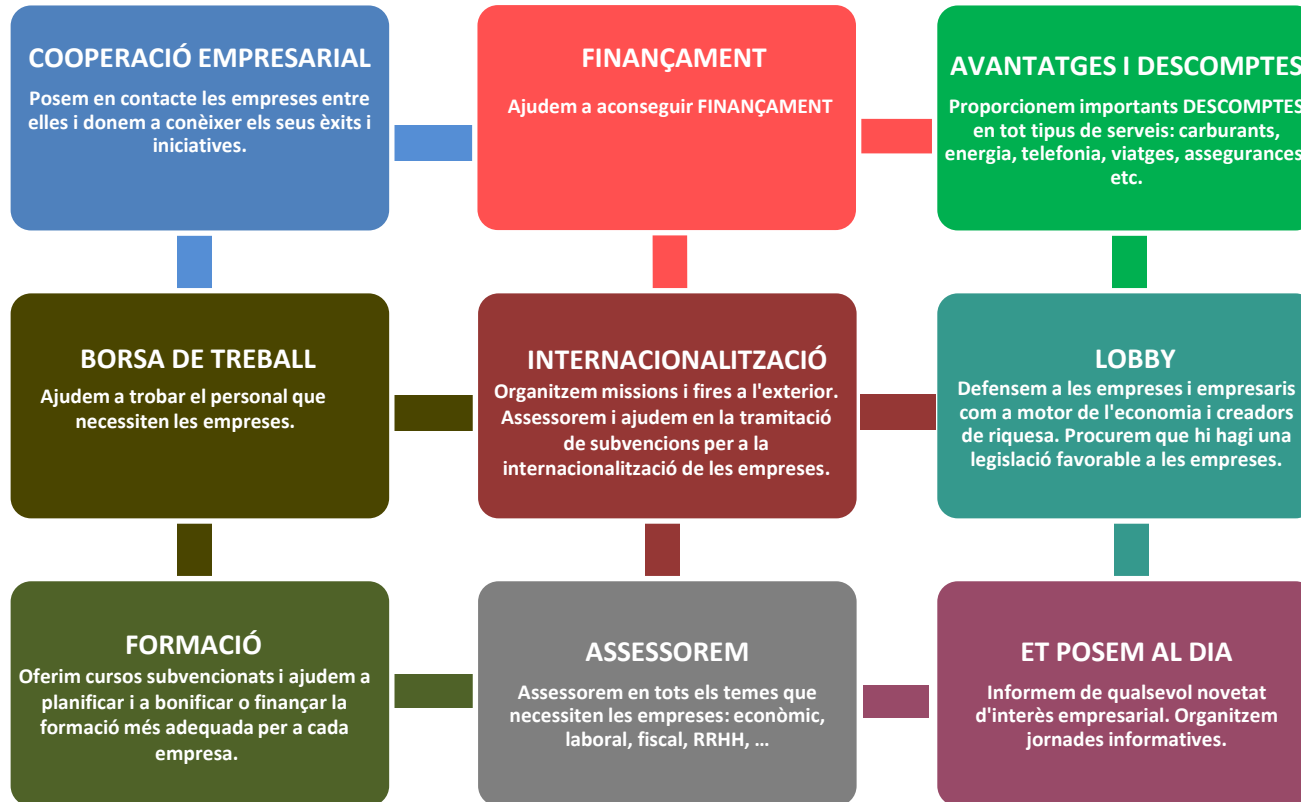


3

SERVEIS

3.1 SERVEIS PELS ASSOCIATS

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



3.2 COOPERACIÓ EMPRESARIAL

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
Av. Fabregada 83, 1º 2ª Pl. Baix
08011 Hospitalet del Penedès
Tel. 93 337 04 50 - Fax: 93 337 10 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, ALTILLOS, 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 (POREX). TODO TIPO DE CALIDAD EN FUNDICIÓN GRIS Y MODULAR. 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

L'entitat disposa d'una base de dades de més de 12.000 empreses del territori.

3.2 COOPERACIÓ EMPRESARIAL

PUBLICITAT DELS ÈXITS I INICIATIVES DELS NOSTRES SOCIS

Amb la publicació setmanal EL NOTICIERO EMPRESARIAL es comuniquen a més de **8.500 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 banners publicitaris, el preu dels quals per a socis és simbòlic.



NOTICIERO EMPRESARIAL
Publicación semanal independiente sobre el mundo empresarial Nº 305 - 23 de diciembre de 2016

AEBALL i UPMBALL els feliciten el Nadal, amb els millors desitjos pel 2017

Després d'un any ple d'esperança en el canvi de tendència, amb un creixement molt treballat per part de les empreses, demanem des d'aquesta entitat i per a tota, un marc d'estabilitat social i política per reduir la incertesa i els desequilibris.

Encarem el nou any plens d'ill. i nous projectes, amb la convicció que l'esforç i la feina feta dona bons fruits per a tots.

L'empresa és font de riquesa i de 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 joie.

Bon Nadal! I feliç any 2017 ple d'activitat empresarial.

Amb tot afecte,
M^a Rosa Fiol
Director General
AEBALL / UPMBALL
...Més

La fundació Rubricafut, a la Fira Avícola del Prat
La fundació associada Rubricafut, amb seu al Prat de Llobregat, va participar, entre el 16 i el 18 de desembre, a la 43 Fira Avícola Raça Prat, tot un clàssic de les fires nadalenques. La fundació tenia un estand a la Mostra d'Entitats, en la qual va instal·lar una cartella en els quals explicava les diferents activitats a què es dedica.
Dissa...Més

Apropeat compta amb una nova illar residència a la Plaça Europa de l'Hospitalet

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

Se distribuye a más de 8.500 destinatarios del mundo económico y empresarial, tanto de L'Hospitalet y el Baix Llobregat, como de Catalunya, así como administraciones públicas, organizaciones y medios de comunicación.

Para más información:
www.aeball.net - info@aeball.net

INSERTAR NOTICIA

SUBSCRIBETE

Disprone
Préstamos para empresas desde el **2,5% interés nominal anual**

Disprone
Equipament per a tallers de Pneumàtics
disprone

AEBALL
PROGRAMA SUPERIOR
Tecnologies i innovacions sense aplicacions en l'última tecnologia: Intel·ligència i Big Data

FORMACIÓ
SOPRES
CREACIÓ

Creo i fes créixer el teu projecte!
PROGRAMA GRATUÏT

3.2 COOPERACIÓ EMPRESARIAL

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](#)



3.2 COOPERACIÓ EMPRESARIAL

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 darrers anys 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'estan implementant.

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.



3.3 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, Caixa d'Enginyers, 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**.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

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.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

Al llarg de l'any 2016 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:

VODAFONE

Estalvi del 25% en mòbil i el 35% en fix, ofertes en fibra i servei d'atenció corporate.

L'acord de col·laboració amb Vodafone té l'objectiu de permetre a les empreses associades i als seus empleats gaudir de millors condicions en telefonia mòbil i fixa, així com de les solucions en dades fixes més avançats(fibra).



PROGRAMES DE COMPLIANCE

Acord per la implantació de Programes de Compliance: Diagnòstic i consultes gratuïtes, descomptes de fins al 30% per implantacions.

Els avantatges que contempla l'acord són un diagnòstic gratuït per empreses associades sobre els delictes que poden ser susceptibles de cometre's a l'empresa, un servei de consultoria gratuït, descompte en la implantació de programes de compliance, descompte de fins el 30% en el manteniment anual i cursos de formació sobre compliance.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

BANC SABADELL

Les empreses associades tindran un abonament del **10% de la quota anual de soci i altes avantatges**. L'acord permet a les empreses associades beneficiar-se d'una **selecció de serveis i productes financers exclusius**, adaptats a la seva activitat professional i a la seva economia personal, en unes condicions preferents. A més de les empreses associades a **UPMBALL**, també es poden beneficiar d'aquestes condicions especials els familiars de primer grau i els empleats dels associats.



B2B ROUTER

Acord amb B2B Router, una solució per a la facturació electrònica que està adaptada a la creació i enviament de factures electròniques a les administracions públiques i a ens privats. **B2B Router passa a convertir-se en el portal de facturació electrònica d'AEBALL/UPMBALL, oferint la modalitat d'ús gratuïta a les empreses associades, que permet emetre factures il·limitades, així com modalitats avançades a preus especials, que permeten contractar serveis addicionals.**

Guanya en eficiència amb la facturació electrònica

- ✓ Genera factures electròniques en múltiples formats i envia-les als teus clients, complint amb els estàndards legals.
- ✓ Rep a B2BRouter totes les factures electròniques dels teus proveïdors.
- ✓ Concilia i agilitza cobraments i pagaments.
- ✓ Amb tots els avantatges d'un software al núvol.

FACTURA ELECTRÒNICA GRATUÏTA



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

ECAE

Gràcies a l'acord de col·laboració amb "E.C.A.E., Estudio de Consultores, Abogados y Economistas", les empreses associades podran beneficiar-se d'assessorament **GRATUÏT** per a la primera consulta, d'un breu **diagnòstic econòmic-financer GRATUÏT** a realitzar a la 1ª visita, i d'un **20% de descompte sobre els preus de tarifa** a la resta de serveis.



VUELING

En virtut de l'acord renovat amb Vueling mitjançant Foment del Treball, les empreses associades podran gaudir d'un **descompte del 30% en la Tarifa Excellence ofertada per Vueling** per a cada vol a través de la seva web corporativa (www.vueling.com/empresas).

Les empreses podran fer extensiu el descompte als seus treballadors.

Tu búsqueda: Barcelona (BCN) - Ámsterdam (AMS)
18/03/2016 | 1 Adulto Nueva búsqueda

Ida viernes 18 Marzo | Barcelona (BCN) - Ámsterdam (AMS)

MAR	MAR	MAR	MAR	MAR	MAR	MAR
Mar 15 99,99€	Mie 16 49,99€	Jue 17 89,99€	Vie 18 99,99€	Sab 19 99,99€	Dom 20 89,99€	Lun 21 79,99€

Visualiza todo el mes

Compara las tarifas

	Basic	Optima	Excellence
07:00 BCN + 09:20 AMS Directo	99,99€	119,99€	249,99€
Operado por: vueling			
10:20 - 12:40 Directo			

3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

SOLRED

Nous descomptes aplicables a les empreses associades que disposin de la Tarjeta SOLRED, en benzina, en diesel, en AutoGas (GLP) i en Gasoil B.

En dispositius VIA-T, fins ara les empreses associades tenien el primer gratuït, a partir d'ara tots els VIA-T seran sense cost.

A més, cal afegir tots els avantatges que suposa utilitzar la tarjeta SOLRED.



AVIS

En virtut de l'acord amb AEBALL/UPMBALL les empreses associades i els seus empleats poden gaudir de tarifes molt econòmiques, que suposen un **estalvi aproximat del 10 %**, aplicables durant tot l'any, inclòs temporada alta.

Avis disposa de més de 5.000 oficines a 165 països, i és una marca de prestigi guardonada amb diferents premis, que compta amb un llarg historial d'innovació, i és una de les primeres marques del mon en fidelització de clients.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

JORDI PAGÉS

En virtut de l'acord amb AEBALL/UPMBALL les empreses associades i els seus empleats podran gaudir d'un assessorament de qualitat, a un preu molt més reduït i competitiu. Així, la primera consulta és sempre **gratuïta**, i els **honoraris professionals es cobraran en funció del resultat obtingut** (segons el tipus de servei encarregat), aplicant-se un **10% de descompte** en consideració a les empreses associades a AEBALL /UPMBALL.



ROCA JUNYENT

En virtut de l'acord Roca Junyent es compromet a proporcionar a les empreses associades i als seus empleats condicions avantatjoses d'accés als serveis legals: Una **primera consulta gratuïta** per assumpte, via telefònica, correu electrònic o a les oficines de Roca Junyent Barcelona, un **descompte del 20%** en cada assumpte encarregat a Roca Junyent i un **tracte personalitzat i avantatjós**.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

IMPULSIÓ DE NEGOCIS

En virtut de l'acord amb AEBALL/UPMBALL les empreses associades i els seus empleats podran gaudir d'una **1a consulta gratuïta**, així com de tarifes molt econòmiques, que suposen un **estalvi del 10%**, sobre el serveis que es contractin, amb un tracte preferencial.

IMPULSIÓ DE NEGOCIS, S.L. és un grup de professionals del món empresarial, amb una **gran experiència interdisciplinària en entorns directius i executius**.



CAIXA D'ENGINYERS

Arran del conveni de col·laboració signat entre AEBALL/UPMBALL i Caixa d'Enginyers, l'Entitat ofereix els seus productes i serveis amb condicions avantatjoses a les empreses associades a AEBALL/UPMBALL i els seus empleats, com línies de finançament per realitzar els seus projectes (Creixement IFEM per projectes a Catalunya, línies ICO, préstecs professionals, entre altres), inversions mitjançant diferents instruments financers, operativa bancària a través de telèfon, web i la app, etc.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

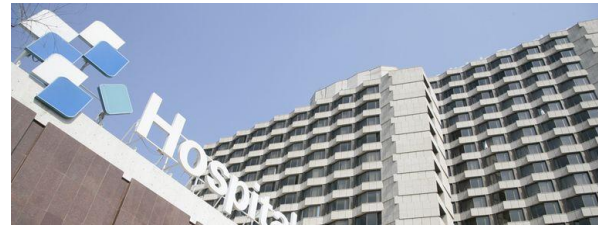
SAPENTA

AEBALL/UPMBALL i Sapenta han signat un conveni de col·laboració gràcies al qual les empreses associades gaudiran de condicions avantatjoses en la subscripció a la plataforma: 2 mesos de prova gratuïts i 5% de descompte sobre la quota mensual o anual de subscripció a la plataforma (preus des 2,49 €/usuari/mes, a concretar en funció dels mòduls a utilitzar i el nombre d'usuaris).



ASSITÈNCIA SANITÀRIA

acord amb **Assistència Sanitària**, líder destacada a Catalunya pel seu nivell de satisfacció. En virtut de l'acord de col·laboració, les empreses associades poden gaudir d'una prima única especial, sense distinció per sexe o per edat: **49€***persona/mes (només per empreses amb un mínim de 15 assegurats, inclosos els familiars). En cas d'assegurar més de 15 persones es poden considerar altres condicions millors.



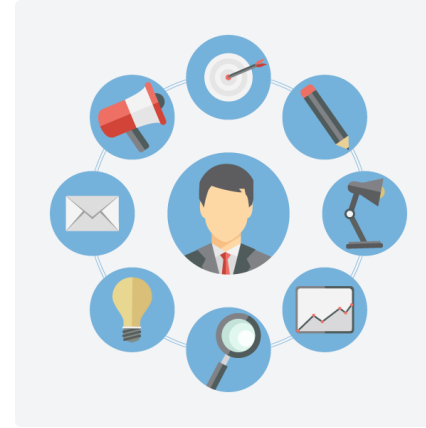
3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

CORE TARGET CONSULTING

AEBALL/UPMBALL, ha arribat a un acord amb Core Target Consulting, una consultora especialitzada en Control de Gestió i Desenvolupament de Negoci per a la millora de resultats empresarials.

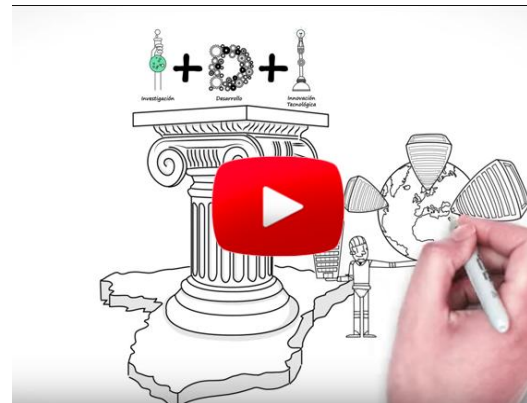
En virtut de l'acord amb AEBALL/UPMBALL les empreses associades i els seus empleats gaudiran d'assessorament gratuït, i d'un **10% de descompte en la totalitat dels seus serveis.**



DEDUCIBLE.ES

AEBALL i Fepime, en col·laboració amb deducible.es, van posar en marxa una iniciativa online que permet a qualsevol empresa documentar els costos en tasques innovadores per poder aplicar-se la reducció corresponent a l'impost de Societats.

Tot amb un procés molt senzill, i amb un 10% de descompte per empreses associades.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.1 ACORDS DE COL·LABORACIÓ

SIGNATURA CONVENI PER A LA PROMOCIÓ DEL CONEIXEMENT EN SEGURETAT AMB L'INSTITUT DE SEGURETAT PÚBLICA DE CATALUNYA I AEBALL

La directora de l'Institut de Seguretat Pública de Catalunya, Annabel Marcos, i la directora general de l'Associació Empresarial de l'Hospitalet i Baix Llobregat, M. Rosa Fiol, van signar un conveni marc de col·laboració per a la promoció del coneixement en seguretat, en el si de les empreses associades així com en l'àmbit d'influència de l'entitat.

AEBALL té, entre d'altres finalitats i competències, el promoure la formació a tots els nivells mitjançant plans, estudis, cursos, jornades, fòrums, etc, amb la seva participació en activitats formatives promogudes per si mateixa o per altres, com les administracions públiques, per tal de fomentar les pràctiques a les empreses, la formació professional, la formació contínua i la qualificació professional amb la finalitat d'afavorir la incorporació al món laboral de joves i determinats col·lectius específics o amb dificultats laborals.



3.4 AVANTATGES I DESCOMPTES

3.4.2 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 2016, Smart City Expo World Congress, Innova 2016, Internet of Things World Congress 2016, Exposólidos i Polusólidos, Biz Barcelona, etc.



3.5 BORSA DE TREBALL



AEBALL és **Agència de Col·locació Nº 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 2016 des del Servei de Borsa de Treball de AEBALL/**UPMBALL**, s'han rebut 20.639 currículums i **s'han gestionat 217 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 2016 s'han gestionat 152 ofertes a Infojobs.

3.5 BORSA DE TREBALL

UPMBALL durant 2016 va participar en el programa FEM OCUPACIÓ PER A JOVES, subvencionat pel Servei d'Ocupació de Catalunya amb l'objectiu afavorir la inserció laboral dels joves fins a 30 anys.

El programa va facilitar als participants experiència laboral durant 6 mesos acompanyada de formació relacionada amb el seu lloc de treball i tutorització durant tot el procés.

Al 2016 **UPMBALL** va gestionar 18 contractacions subvencionades per a joves:

- Edat entre 18 i 29 anys.
- Formació: Títol d'ESO, de Batxillerat o d'un Cicle Formatiu de Grau Mig.
- Inscrits al registre de Garantia Juvenil.

Des d'**UPMBALL** es col·labora amb l'empresa per a la detecció del lloc de treball i la definició del perfil professional. També es dissenya el programa de formació que rep el jove per tal de garantir que s'ajusti al màxim al seu lloc de treball i es realitza una tutorització durant tot el contracte.

LES EMPRESES GAUDEIXEN DELS SEGÜENTS AVANTATGES:

- Disposar de persones que rebran una formació especialitzada en el seu sector.
- Gaudir d'una subvenció durant els 6 mesos de contractació equivalent al Salari Mínim. És compatible amb altres incentius fiscals i les bonificacions en les quotes de la Seguretat Social previstes per cada contracte laboral.
- Col·laborar en un projecte de formació i d'ajut a l'ocupació.
- Comptar amb la col·laboració d'AEBALL per a la presentació de la documentació necessària per a la subvenció.

3.6 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 2016 s'ha implementat el programa als següents països:

PROGRAMA	EMPRESES PARTICIPANTS
DELEGAT A MÈXIC	1

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 adreçar 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 2015, 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.

3.6 INTERNACIONALITZACIÓ

Programa Cupons d'Internacionalització

Un total de **6 empreses** van acordar l'any 2016 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.

3.7 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](#)



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.

3.8 FORMACIÓ

L'any passat **UPMBALL** va oferir a les seves empreses **més de 5.500 hores de formació repartides en 132 cursos diferents**, de la qual van gaudir **més de 619 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:

Data	Contracte Programa Autonòmic 2015	Contracte Programa Autonòmic Intersectorial 2015	TOTAL
	12/2015 a 21/12/2016	12/2015 a 19/12/20165	
Àrea Tècnica	7	2	9
Desenvolupament Directiu	0	1	1
Admin. i gestió	2	2	4
Salut i PRL	1	2	3
Informàtica	1	1	2
Idiomes	0	4	4
TOTAL HORES	515	457	972

3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ SUBVENCIONADA

S'han realitzat els següents cursos, per àrees:

ÀREES	Accions Formatives	Alumnes	Presencial	Hores
Àrea Tècnica	9	122	9	417
Desenvolupament Directiu	1	7	1	20
Admin. i gestió	4	40	4	130
Salut i PRL	3	33	3	70
Informàtica	2	17	2	80
Idiomes	4	55	4	255
TOTAL	23	274	23	972

3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ BONIFICADA

Gràcies al servei ofert per **UPMBALL**, durant 2016 les empreses han pogut bonificar gran part de la formació que han realitzat. Concretament, s'han tramitat bonificacions per un import total superior a **147.000 euros, que les empreses van poder invertir en diferents accions formatives per als seus treballadors**. Aquest import representa el 78% 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 **22% del cost de la formació dels seus treballadors**.

S'ha realitzat la gestió per a l'obtenció de la bonificació de 109 cursos que representen 4.549 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:

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 3ª Edició 18/02/2016](#)

[>> Veure el programa complet 4ª Edició 15/03/2016](#)



3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ BONIFICADA

DOMINA L'ENVIAMENT MASSIU D'EMAILS AMB MAILCHIMP

29/02/2016

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](#)



INCOTERMS

14/03/2016

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](#)



FACTURA ELECTRÒNICA

14/03/2016

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](#)



3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ BONIFICADA

CÓM INCREMENTAR LA IMPLICACIÓ DEL TEU EQUIP

17/03/2016

El curs va crear un context de responsabilitat i compromís en l'equip. Identificar els diferents tipus col·laboradors i el tipus de comunicació que millor s'adapta a les seves característiques.

[>> Veure el programa complet](#)



CLAUS PER MILLORAR LA PRODUCTIVITAT PERSONAL

12/04/2016

El curs va millorar l'efectivitat i productivitat personal: ser capaç de fer més amb menys.

Gestionar millor el temps i diferenciar el veritablement important.

[>> Veure el programa complet](#)



TALLER: TÉCNIQUES LEAN OFFICE

19/04/2016

El curs va oferir millorar l'entorn de treball, optimitzar els recursos i saber detectar quins processos no aporten valor dins d'una oficina. S'ha realitzat una simulació pràctica per detectar i aplicar les eines.

[>> Veure el programa complet](#)



3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ BONIFICADA

COMUNICAR-SE DE MANERA EFECTIVA

2 EDICIONS

El curs va oferir una visió general sobre liderar una reunió, defensar una posició o estratègia. Millorar l'expressió oral. Redactar comunicats i correus efectius. Dominar el llenguatge no verbal. Guanyar confiança, fluïdesa, eficàcia.

[>> Veure el programa complet 3ª Edició 06/05/2016](#)

[>> Veure el programa complet 4ª Edició 30/09/2016](#)



TALLER: COM ELABORAR UN CATÀLEG

26/09/2016

El curs va oferir la informació necessària per realitzar un catàleg que representi a la empresa i que li doni un valor afegit en quant a imatge de marca, que mostri tant els productes com la filosofia de l'empresa, que ha d'ajudar-nos a incrementar les vendes.

[>> Veure el programa complet](#)



LES OBLIGACIONS LEGALS DEL REGISTRE DE JORNADA I LA REGULACIÓ DEL TEMPS DE TREBALL

28/11/2016

El curs va analitzar les obligacions que l'Estatut dels Treballadors regula sobre l'obligació empresarial de registrar la jornada dels treballadors, i els efectes laborals i de Seguretat Social que poden derivar-se en cas d'incompliment.

[>> Veure el programa complet](#)



3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ E-LEARNING

Durant l'any 2016 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' website 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 breadcrumb trail shows 'INICI / CURSOS'. A category filter bar includes 'TOT', 'NOVETATS', 'IDIOMES', 'NOVES TECNOLOGIES', 'HABILITATS DIRECTIVES', 'DESENVOLUPAMENT D'APPS MÒBILS', 'GESTIÓ EMPRESARIAL', 'DISSENY GRÀFIC', 'TURISME', and 'OFIMÀTICA'. The 'E-COMMERCE' category is selected. The main content area is a grid of 12 course cards, each with a title, duration, price, and 'info'/'bonificació' buttons. 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), 'LA COMUNICACIÓN: ARGUMENTACIÓN Y DEBATE' (1 setmana), 'SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN EN INTERNET' (3 setmanes, 39,00 €), and 'ILLUSTRATOR CC 1' (2 setmanes, 39,00 €).

3.8 FORMACIÓ

FORMACIÓ E-LEARNING

L'oferta es va ampliar amb una nova plataforma amb una oferta de més de 500 cursos que comprenen les diferents àrees (idiomes, habilitats, etc.) però que com a novetat també inclou formació tècnica específica del sector metal·lúrgic.



Plataforma de
teleformación



[CATÁLOGO DE CURSOS](#) [INSCRIPCIÓN](#) [ACCESO](#)

Buscar

Inicio \ Catálogo de Cursos \ Catálogo de Cursos - Área Técnica

Catálogo de Cursos – Área Técnica

[\[-\] Operador de Carretillas.](#)

[\[-\] Instalación de Climatización.](#)

[\[-\] Mantenedor de Climatización.](#)

[\[-\] Instalaciones Eléctricas.](#)

[\[-\] Reglamento de Alta Tensión.](#)

[\[-\] Reglamento de Baja Tensión.](#)

[\[-\] Técnico en Energía Eólica.](#)

[\[-\] Técnico en Energía Hidráulica.](#)

[\[-\] Técnico en Energía Solar: Térmica y Fotovoltaica.](#)

[\[-\] Técnico en Energía de la Biomasa.](#)

[\[-\] Domótica en Edificios.](#)

3.8 FORMACIÓ

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 2016 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 FESTO per l'àrea tècnica.

SIGNATURA AMB FP DUAL

El president de l'Associació Empresarial de L'Hospitalet i Baix Llobregat (AEBALL), Manuel Rosillo, juntament amb el vicepresident de la Fundació Bertelsmann, Francisco Belil, van signar el document d'adhesió de AEBALL a l'Aliança per a la Formació Professional Dual.



3.9 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 EXTERNS**, 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](#)

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.

SIGNATURA DE L'ACORD SOCIAL PER A LA PROMOCIÓ DE L'ACORD INTERPROFESSIONAL DE CATALUNYA (AIC) A L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

Patronal i sindicats van signar, el passat 27 de novembre de 2015, el Quart Acord Interprofessional de Catalunya, pel període 2015-2017, i les organitzacions territorials de L'Hospitalet van voler assentar les bases d'extensió de coneixement dels continguts del mateix per tal de que les grans línies de treball acordades en el marc de l'AIC tinguin la seva repercussió positiva a la ciutat de manera específica i concreta, mitjançant un Acord Social per a la promoció de l'AIC a L'Hospitalet de Llobregat.

L'Hospitalet és el primer lloc on els agents socials han tingut la iniciativa d'adaptar l'AIC a les necessitats del territori.

3.9 T'ASSESSOREM

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 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.



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.

3.9 T'ASSESSOREM

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.

Alhora, 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 finestra 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.

3.10 SERVEI D'EMPREDORIA

AEBALL EMPRÈN:

Durant el 2016, dins del **Servei de Catalunya Emprèn**, l'entitat va atendre a **112 emprenedors** informant-los i assessorant-los en tots els tràmits necessaris per crear una empresa.

També, es van realitzar diverses accions de sensibilització, per fomentar l'esperit emprenedor a l'Hospitalet i Baix Llobregat. Concretament, es van dur a terme **17 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 als joves - Jornada d'Orientació i Ocupació al Centre Can Vilumara de L'Hospitalet de Llobregat



Taller de "Com crear un Pla de Marketing" Experta: M^a Victoria Benito

Es van realitzar **12 accions formatives**, amb un total de **60 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 elaborar un catàleg" Experts de Nemhi

3.11 ET POSEM AL DIA

UPMBALL informa a les seves empreses associades de totes les novetats d'interès empresarial, mitjançant l'enviament durant aquest any 2016 de 206 circulars i més de 126 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 2016 s'han enviat 20 números d'**INFOBALL**, butlletí informatiu periòdic que conté informació, jornades, cursos i activitats properes.

Novedades en materia laboral

Modificació en materia laboral incluída en el Real Decreto-ley 1/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social.

El pasado día 01 de diciembre de 2016, se ha publicado en el BOE el Real Decreto-ley 1/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social.

Actualización normativa laboral del tipo mínimo y de los bases mínimas de cotización en el sistema de la Seguridad Social.

Para el año 2017 las cuantías del tipo mínimo de la base de cotización a la Seguridad Social, en los regímenes que lo integran establecidos, así como de las bases mínimas de cotización en cada uno de los regímenes se incrementarán en un 1% respecto a los vigentes en 2016, pasando de los 3.042 euros mensuales actuales hasta los 3.172 en 2017.

Por otro se envía a la recomendación de la Comisión Parlamentaria Permanente del Parlamento de Fomento y a los acuerdos de el comité de diálogo social de las relaciones laborales del sector público y de las bases mínimas de cotización en el Sistema de la Seguridad Social, así como el límite máximo para los pensiones causadas en el mismo.

Equilibrio del sistema mínimo interprofesional para 2017

En cuanto al IIR para 2017 el Real Decreto-ley encomienda al Gobierno el fin, de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 del Estatuto de los Trabajadores, el salario mínimo interprofesional para 2017 con un incremento del 1% respecto al vigente en 2016. De esta forma habrá desde los 650,20 euros mensuales actuales a los 657,31 en 2017, en 14 pagas, en el que se incluye el mes de agosto, 525,35 euros, en 12 pagas.

De igual manera se actualiza el Gobierno y se actualiza la prestación de subsidio intermedio y las referencias de salario mínimo interprofesional contenidas en los diversos colectivos sujetos a la tarifa de entrada en vigor del real decreto que aprueba el salario mínimo interprofesional para 2017, así como en normas no contenidas y en contrario a partes de naturaleza privada.

Como se ve, se sigue que cada año, la publicación del Real Decreto que regula el IIR, tiene que ser un paso no trivial desde un punto de vista técnico, además de que el incremento de estos salarios tiene un impacto sobre el IIR no pensado tanto de las referencias concretas contenidas en los convenios colectivos o internos, que son muy

planes y condiciones fundamentalmente a la utilización de criterios para la formación y el aprendizaje, uno de los aspectos decisivos de recuperación laboral, el desarrollo de parte del coste de recuperación el precio del coste fijo que cubren los costes de formación.

Por otro lado, el momento del IIR determina el momento en el mismo porcentaje de los bases mínimas de cotización y por consiguiente de la cuota empresarial a la Seguridad Social.

Así las bases mínimas de cotización para 2017 quedarán como se expone en el cuadro siguiente:

BASES DE COTIZACIÓN			
Región	Comunidad profesional	Máximo 2016	Máximo 2017
1	Ingeniería y Arquitectura. Personal de alta dirección no incluido en el artículo 1.1.1 del Estatuto de los Trabajadores	1.507,80	1.522,79
2	Ingeniería Técnica, Perfiles y Asesores Técnicos	893,30	906,32
3	Perfiles Administrativos de Trabajo	770,10	783,10
4	Asesores no Técnicos	768,40	781,45
5	Oficiales Administrativos	768,40	781,45
6	Asesores	768,40	781,45
7	Asesores Administrativos	768,40	781,45
		Mínimo	Mínimo
8	Oficiales de 1ª y 2ª	25,48	25,74
9	Oficiales de 3ª y Especialistas	21,48	21,74
10	Peones	20,48	20,74
11	Trabajadores CIE años, cualquiera que sea su categoría profesional	25,48	25,74

L'informant, diciembre de 2016

INFOBALL
Informació, formació, jornades i presentacions

Jornada: Financiamiento e inversión. El caso de España. El caso de España. El caso de España.
Fecha: 21/02/2016
Durada: 3:30 horas
De 9:00 a 12:30 horas
Lloc: AEBAL/UPMBALL, avda. Patroguera 22 - 1ª planta, 08021 L'Hospitalet de Llobregat.

AEBAL, de la mà de Celis & Dignovis, ha organitzat una jornada amb l'objectiu d'oferir a les empreses diferents solucions i les eines necessàries per finançar i invertir el negoci de conèixer amb AEBAL i Celis & Dignovis, les presentacions d'ofertes productes de Financiament i un comparatiu de suggeriments sobre les alternatives per a una entitat financera una part de finançament.

El contingut de la jornada és donar solucions a empreses: Finançament de clients i d'inversions. Productes per a PIMEs, préstams, crèdits, línia de crèdit, avans, etc.; altres serveis productes i intermediaris PIMEs; guies pràctiques per a una part de finançament; Conèixer les solucions i les eines necessàries per finançar i invertir el negoci.

El departament de [Compta i Màrqueting](#)

Curs SUBVENCIÓ: Com a gestor
Data del 24/02/2016
Data final: 01/03/2016
Durada: 40 hores
De 9:00 a 14:00 hores
Lloc: AEBAL/UPMBALL - Avda Patroguera 22 - 1ª planta, 08021 L'Hospitalet de Llobregat

El objectiu general de l'acció formativa és: Imaginar conjuntament diferents alternatives per...

Curs SUBVENCIÓ: Com a gestor i gestor d'empreses
Data del 04/03/16
Durada: 4 hores
De 9:00 a 14:00 hores
Lloc: AEBAL/UPMBALL - Avda Patroguera 22 - 1ª planta, 08021 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

L'objectiu de curs és definir les eines necessàries per aconseguir amb un objectiu empresarial específic...

3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES, TALLERS, WORKSHOPS, ETC.

WORKSHOP: “Emprendre i innovar dins de l’empresa com a eina de creixement personal”

28/01/16

Des d’AEBALL/UPMBALL, de la mà d’InPreneur, empresa col·laboradora dinamitzadora d’organitzacions focalitzada en activar el talent de les persones per ajudar-les a assumir nous reptes mitjançant el “#goforit” (pas a l’acció), hem organitzat un **workshop per a empreses que estan en procés de creixement o de transformació.**

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



JORNADA sobre Novetats Fiscals i Comptables 2016

10/02/16

Tal com venim fent cada any, i amb l'objectiu de donar a conèixer les novetats introduïdes i de solucionar els possibles dubtes que puguin sorgir sobre la seva aplicació pràctica, hem organitzat una jornada informativa juntament amb la prestigiosa firma PricewaterhouseCoopers (PwC), col·laboradora habitual de AEBALL/UPMBALL, va tenir tindrà lloc el 10 de febrer a les dependències de la nostra entitat.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES, TALLERS, WORKSHOPS, ETC.

L'ABC dels RRHH

3/3/16

El 3 de març vam organitzar un taller de la mà del nou grup de consultoria format per Lowendalmasaï i Ànima Consulting Group. Vam parlar de com les empreses poden optimitzar els 3 eixos de millora en l'àrea dels Recursos Humans: absentisme, benestar dels treballadors i costos laborals.

El taller va estar dirigit a Directors de RRHH, Responsables de Personal, Directors Financers i directors generals d'empreses de totes les mides i sectors d'activitat.

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



JORNADA: Com iniciar la internacionalització de la seva empresa

16/3/16

La internacionalització no constitueix avui en dia una opció per millorar la posició d'una empresa, si no una opció estratègica per que l'empresa sobrevisqui i sigui competitiva. Des d'AEBALL i UPMBALL, conscients de la importància que tenen les decisions que es prenen quan s'inicia un procés d'internacionalització, vam organitzar una sessió informativa, de la mà de Bufete Escura, i de Ferrer Ojeda, empreses associades i col·laboradores de la nostra entitat.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES, TALLERS, WORKSHOPS, ETC.

TALLER: “Make or Buy (I): Externalització vs. Operacions Internes

7/4/16

Des d'AEBALL/UPMBALL vam organitzar un taller de la mà de AYMING, empresa associada que neix de la fusió entre les 2 consultores d'optimització de costos Ànima CG i Lowendalmasaï.

El taller va voler aportar els coneixements necessaris per poder valorar la possibilitat d'externalització de determinats processos o part d'ells, així com per reconèixer la millor fórmula per posar-la en marxa.

Externalitzar un procés o part d'ell, és una de les solucions més explorades per les empreses, amb la finalitat d'optimitzar les operacions de l'organització.

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



TALLER: Finançament alternatiu a la banca Crowdfunding, crowdlending, crowd què?

20/4/16

L'objectiu del taller va ser donar a conèixer quins instruments de finançament, tant públics com privats, bancaris i sobretot alternatius/complementaris a la banca, hi ha disponibles actualment.

El taller va ser adreçat a: PIMES que volen créixer i necessiten finançament pels seus projectes: renovar instal·lacions, adquisició de maquinària, exportar més, establir-se físicament a d'altres països..., així com EMPRENEDORS que ja facturen i també necessiten finançament per créixer.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES, TALLERS, WORKSHOPS, ETC.

Taller: Guia d'aprofitament del software de gestió (ERP) per directius

5/5/16

L'experiència demostra que les empreses no treuen tot el profit dels ERP que tenen implantats.

Per això, des d'AEBALL/UPMBALL vam organitzar juntament amb NaN-tic, un taller, adreçat a directius per tal d'ajudar-los a poder aprofitar al màxim les eines de gestió.

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



Jornada: Responsabilitat Social Corporativa i inserció laboral.

19/5/16

Des d'AEBALL/UPMBALL vam organitzar una sessió informativa sobre Responsabilitat Social Corporativa, per explicar quins avantatges pot aportar a les empreses.

Durant la sessió, es van presentar alguns programes que suposen per les empreses la oportunitat de contractar contribuint a la inserció socio-laboral de persones joves, majors de 45 anys, o altres col·lectius que estiguin en risc d'exclusió. Es tracta de programes que a més contempen avantatges o ajuts per les empreses contractants, com el programa "Fem Ocupació per a Joves", "Millora de la ocupabilitat per a persones majors de 45 anys", "Accedemos" o "Junts ho podem fer".

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES, TALLERS, WORKSHOPS, ETC.

Invitació per visitar les instal·lacions de l'Hotel SB BCN Events

2/6/16

El 13 d'abril vam invitar a conèixer, de la mà del nostre soci SB Hotels i a través d'una visita guiada pel seu director, les instal·lacions del hotel SB BCN Events. Vam conèixer diverses instal·lacions per reunions de treball i convenis, àmpliament equipades amb tots els materials audiovisuals necessaris i totes elles amb llum natural, les habitacions, el jardí, les piscines, etc.

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



Taller: Estratègia Comercial i Gestió d'Equips de Vendes

7/7/16

Des d'AEBALL/UPMBALL vam organitzar juntament amb AIMASER, un taller sobre estratègia comercial i gestió d'equips de vendes.

El contingut del Taller va ser:

- Per què no funciona la xarxa de vendes?
- Disseny de la xarxa de vendes
- Direcció d'equips comercials
- Motivació de la força de vendes
- Fases del Pla de Màrqueting

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES, TALLERS, WORKSHOPS, ETC.

Jornada Business Travel: Com fer viatges eficients i optimitzar la inversió 6/10/16

En aquest context, la sessió formativa va tenir per objectiu la transferència de **coneixement teòric i pràctic pel desenvolupament de polítiques de viatge eficients**, a partir de la revisió de les regles i mètriques bàsiques per a que les empreses puguin optimitzar llurs pressupostos en viatges i multiplicar el rendiment i la productivitat dels viatgers.

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



Jornada d'E-commerce - Porta el teu negoci a l'entorn digital 15/12/16

Aquesta acció s'emmarca dins del Programa Integral de Foment de l'Emprenedoria, cofinançat pel Fons Social Europeu i amb el suport del Departament d'Empresa i Coneixement

Aquesta jornada està adreçada fonamentalment a **persones que estan posant en marxa projectes enfocats cap a la venda en línia, a empreses tradicionals que vulguin ampliar les seves vendes amb una nova línia de negoci** i, en general, a totes aquelles persones interessades en el comerç electrònic.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

JORNADA: Com exportar amb èxit a Alemanya?

18/02/16

La jornada es va centrar en oferir eines pràctiques per garantir l'èxit en les vendes internacionals. També es va presentar el programa ÈXIT EMPRESES, enfocat a empreses que volen iniciar-se en l'exportació i empreses que ja són exportadores, que actualment no disposen dels recursos per potenciar les vendes a mercats exteriors.

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



JORNADA: Oportunitats de Negoci a EEUU

19/02/16

En la jornada es van presentar les oportunitats de negoci existents en aquest mercat. Va comptar amb la intervenció de Sr. Ivan Mutis, Delegat als Estats Units de PLAMETALL.

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



JORNADA: Oportunitats de Negoci a Itàlia

01/03/16

Àngels Galiana - GALIANA SERVEIS JURÍDICS, advocada en legislació italiana, i Isabel Garcia - BARCELONA EXPORT (Consultora Exportació), van presentar als assistents les oportunitats de negoci amb Itàlia.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

Oportunitats de negoci a EEUU

22/03/16

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](#)



JORNADA: Com exportar amb èxit a Alemanya?

01/04/16

La jornada es va centrar en oferir eines pràctiques per garantir l'èxit en les vendes internacionals. També es va presentar el programa ÈXIT EMPRESSES, enfocat a empreses que volen iniciar-se en l'exportació i empreses que ja són exportadores, que actualment no disposen dels recursos per potenciar les vendes a mercats exteriors. [>> Veure el contingut complet del programa](#)



JORNADA: Oportunitats de negoci a Colòmbia

12/04/16

De la mà de la Sra. Marina Besadalombana, Delegada a Colòmbia de Plametall es van presentar les oportunitats de negoci en aquest mercat

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

JORNADA: Oportunitats de negoci a Perú 20/04/16

Dirigida a empreses interessades al mercat de Perú. La jornada va comptar amb la intervenció del Sr. Roger Vidal. Gestor de projectes internacionals per a l'Amèrica del Sud d'ACCIÓ, així com la presentació d'un cas pràctic.

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



JORNADA: Oportunitats de negoci a Singapur 19/04/16

La jornada va comptar amb la intervenció del Sr. Toni Hernández García, Consultor de Ceo Indonesia-Consulting, així com la presentació d'un cas pràctic i de les properes accions en aquests mercats.

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



TALLER PRÀCTIC: Elaboració del meu Pla d'Exportació 16/09/16

Durant el taller cada assistent va realitzar el seu pla d'exportació, analitzant els punts clau segons les necessitats de cada empresa.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

TALLER PRÀCTIC: negociació intercultural efectiva per a PIMES amb vocació internacional

23/09/16

El taller va oferir una formació en negociació comercial per a PIMES, atenent particularment els aspectes d'interculturalitat que es produeixen en els negocis d'exportació (i no exportació).

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



JORNADA: Internacionalització - Logística

06/10/16

La jornada va tractar sobre Internalització i logística per aquelles empreses que inicien un procés d'internacionalització i que han de familiaritzar-se amb nous conceptes i interlocutors que facilitaran el seu negoci internacional.

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



JORNADA: Amèrica Llatina: tendències empresarials i operacions recents

17/10/16

Els ponents presentaran diferents casos recents i significatius, que han tingut un impacte profund en els seus respectius països i en Amèrica Llatina, arriben a alterar tendències locals i oportunitats de negoci.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

CONFERÈNCIA - COL·LOQUI: Cóm fer negocis a Xina i Àsia 19/10/16

La conferència va anar a càrrec del Sr. D. Rubén García-Quismondo, Soci Director i Economista de Quabbala Abogados y Economistas, amb la Col·laboració del Departament de Promoció Internacional de FOMENT DEL TREBALL

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



TAULA RODONA: Com tenir èxit en el procés d'obertura en els mercats de l'Àfrica Occidental? 25/10/16

Els assistents van conèixer la manera correcta de penetrar en aquests mercats tenint en compte la seva idiosincràsia i la seva forma de treballar.

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



JORNADA: Tinc el meu contenidos a bord d'un buc de la naviera HANJIN SHIPPING, què hagués pogut fer? 30/11/16

Al llarg d'aquesta jornada es van poder resoldre alguns interrogants sobre la fallida de la naviliera Hanjin. La setena naviliera portacontenidors a nivell mundial, deixava en la incertesa a tota la cadena logístic-marítima.

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



3.11 ET POSEM AL DIA

JORNADES DE L'ÀREA DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL

JORNADA: sobre INCOTERMS

16/12/16

Durant la jornada es van conèixer els incoterms. Les operacions comercials internacionals tenen el seu origen en un contracte de compravenda realitzat entre importador i exportador. Una de las clàusules més importants és l'Incoterm escollit per a l'operació.

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



4

RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA

4.1 RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA

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 Llidar, o Disjob, amb la voluntat de promoure la **inserció de les persones amb el risc d'exclusió social**.

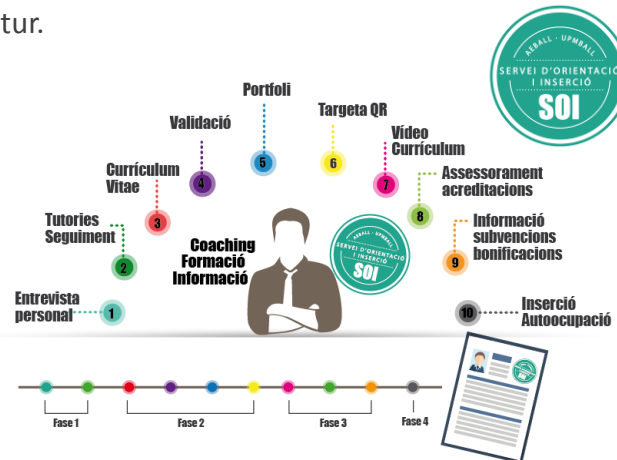


A més, com a entitat que diàriament està en contacte amb les empreses i realitza el servei d'intermediació laboral, treballa per **millorar la empleabilitat de les persones en situació de desocupació en general**, assessorant-les i orientant-les, a més de facilitant-los l'accés a cursos de formació.

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.



4.1 RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA

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.

Omple la guardiola

Per tercer any consecutiu, UPMBALL es va sumar a la **III Setmana de la Solidaritat de L'Hospitalet**. Les empreses associades i els seus empleats van contribuir a una campanya de recogida d'aportacions econòmiques per poder facilitar "vals de compra" per a l'adquisició d'aliments frescos, (pollastre, carn, ous, peix, iogurt, fruites, verdures, etc), per tal que els infants i joves de famílies volnerables de L'Hospitalet.



Polseres Candela

AEBALL/UPMBALL s'ha solidaritzat amb els colors de les Polseres Candela col·laborant amb l'Obra Social de Sant Joan de Déu, per a la investigació del càncer infantil. Les polseres són solidàries per donar a conèixer la problemàtica de la investigació del càncer infantil i el treball que es realitza en el laboratori de recerca de L'Hospital Sant Joan de Déu de Barcelona.

Contactar



Contactar

M^a Rosa Fiol - Director General
rosafiol@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

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

Ana Ridruejo - Departament de Formació
ana@aeball.net

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



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

Miriam Márquez - Assistant Departament Tècnic
miriam@aeball.net

Jordi Navarro - Departament d'Acció Empresarial
jordi@aeball.net

Altres adreces:

Presidència: *presidencia@aeball.net*

Corporatives: *aeball@aeball.net*
info@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