B30

N. 31 /// 5.11.2010

La revista econòmica del Vallès

AVUI+ Diari de Sant Cugat

Ferran Soriano, president de Spanair /// 6

10 PREGUNTES PER AL PRÒXIM PRESIDENT DE LA GENERALITAT

///30

+ A PROP TEU
+ LLUNY AMB TU

CAIXA LAIETANA

2013:150
CENT CINQUANTÈ ANIVERSARI

AGENDA D'ESDEVENIMENTS D'INTERÈS EMPRESARIAL NOVEMBRE 2010

DIMARTS 2 DE NOVEMBRE
Formació Empresarial: La creació d'empreses, principals causes de fracàs del projecte empresarial
Organitzador: Projecte INDRA de la Diputació de Barcelona i Ajuntament Sant Cugat
Hora i lloc: de 9 a 15 h, a la Casa de Cultura – Jardins del Monestir, s/n (Aula Polivalent 2)
Inscripcions gratuïtes: per telèfon al 010 o per correu a mariateixidor@santcugat.cat o esthersalvador@santcugat.cat

DIMECRES 3 DE NOVEMBRE
Inici del cicle de la Fira del Coneixement
Organitzador: Cambra de Comerç de Terrassa
Hora i lloc: de 9 a 14 h, a la Delegació de la Cambra de Comerç de Terrassa a Sant Cugat - C/ Vallespir, 19, 1a planta
Inscripcions gratuïtes: 93 733 98 33

DIJOUS 4 DE NOVEMBRE
Diàleg Santcugatribuna: Com ser present a internet. Domini .CAT com a oportunitat de negoci
Organitzador: Fundació puntCAT, AESC i Ajuntament de Sant Cugat
Hora i lloc: de 9 a 10.30 h, al SC Trade Center (av. Corts Catalanes, 5)
Inscripcions gratuïtes: evajimenez@santcugat.cat

DIJOUS 4 DE NOVEMBRE
Sessió informativa internacional: Visió pràctica de les mesures contra la morositat
Organitzador: Cambra de Comerç de Terrassa
Hora i lloc: de 10.30 a 13 h, a la delegació de la Cambra de Comerç de Terrassa a Sant Cugat - C/ Vallespir, 19, 1a planta
Inscripcions gratuïtes: 93 733 98 33

DIJOUS DEL 4 DE NOVEMBRE AL 18 DE NOVEMBRE DEL 2010
Cicle d'accions formatives en l'àmbit dels recursos humans: "Polítiques retributives"
Organitzador: PIMEC i CREA CONSULTORIA
Hora i lloc: dimarts i dijous, de 16 a 20 h (20 hores) al SC Trade Center (av. Corts Catalanes, 5)
Inscripcions gratuïtes: http://web.pimec.org/ca/avantatges/formacio o info@creaconsultoria.com

DIMECRES 10 DE NOVEMBRE
Diàleg Santcugatribuna: Presentació del projecte FERRMED (moviment transversal d'institucions de tota mena pro corredor ferroviari mediterrani)
Organitzador: Cambra de Comerç de Terrassa , AESC i l'Ajuntament de Sant Cugat
Hora i lloc: 9 h, a la delegació de la Cambra de Comerç de Terrassa a Sant Cugat - C/ Vallespir, 19, 1a planta
Inscripcions gratuïtes: begonarodriguez@santcugat.cat

DIJOUS 11 DE NOVEMBRE
Sessió informativa internacional: Internacionalització - Risc zero
Organitzador: Cambra de Comerç de Terrassa
Hora i lloc: de 9 a 12 h, a la delegació de la Cambra de Comerç de Terrassa a Sant Cugat - C/ Vallespir, 19, 1a planta
Inscripcions gratuïtes: 93 733 98 33

DIJOUS 11 DE NOVEMBRE
Els sistemes de gestió ambiental: experiència de relació entre els ajuntaments i les empreses locals
Organitzador: Diputació de Barcelona i Xarxa de Ciutats i Pobles cap a la Sostenibilitat
Hora i lloc: de 9 a 14 h, a la sala d'actes de l'edifici del Vagó - Recinte de l'Escola Industrial (c/ Urgell, 187, Barcelona)
Inscripcions gratuïtes: http://www.diba.cat/cjs/inscripcio.asp?id=1284&form=1145

DIMARTS 16 DE NOVEMBRE
Formació Empresarial: Open Innovation
Organitzador: Projecte INDRA de la Diputació de Barcelona i Ajuntament Sant Cugat
Hora i lloc: de 9.30 a 13.30 h, a l'ajuntament de Sant Cugat (pl. Vila, 1)
Inscripcions gratuïtes: per telèfon al 010 o per correu a mariateixidor@santcugat.cat o esthersalvador@santcugat.cat

DIMARTS 23 DE NOVEMBRE
Formació Empresarial: Màrqueting On-line
Organitzador: Projecte INDRA de la Diputació de Barcelona i Ajuntament Sant Cugat
Hora i lloc: de 9.30 a 13.30 h, a l'ajuntament de Sant Cugat (pl. Vila, 1)
Inscripcions gratuïtes: per telèfon al 010 o per correu a mariateixidor@santcugat.cat o esthersalvador@santcugat.cat

DIMARTS 30 DE NOVEMBRE
Formació Empresarial: Com augmentar les vendes i no morir en l'intent?
Organitzador: Projecte INDRA de la Diputació de Barcelona i Ajuntament Sant Cugat
Hora i lloc: de 13 a 17 h, a la Casa de Cultura - Jardins del Monestir, s/n (Aula Polivalent 2)
Inscripcions gratuïtes: per telèfon al 010 o per correu a mariateixidor@santcugat.cat o esthersalvador@santcugat.cat

PROMOU

Ajuntament de SantCugat

Sant Cugat empresarial associació

PATROCINA

ONO Empresas

COPATROCINA

BancSabadell

COL·LABOREN

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

AVUI+

DiarideSantCugat

La Cambra Cambra de Comerç de Terrassa

cecot

ESADECREAPOLIS

pimec

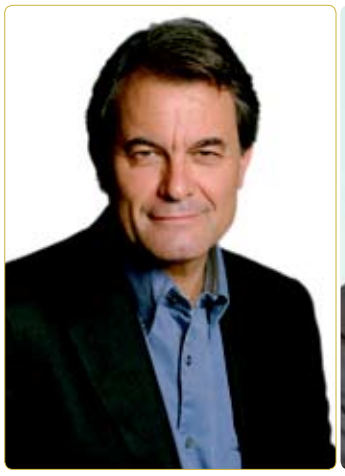
B30 La revista econòmica del Vallès

SOM

CiT Catalonia Innovation Triangle
Cerdanyola . Rubí . Sant Cugat

RADAR
6
"Spanair no és només una empresa, és una missió"
FERRAN SORIANO /// PRESIDENT DE SPANAIR

GAS A FONS
30
10 PREGUNTES PER AL PRÒXIM PRESIDENT DE LA GENERALITAT



ÀREA DE DESCANS
38
Els fogons com a teràpia per a empresaris

ROTONDA
34
MARC CORTÉS
EXPERT EN XARXES SOCIALS /// EL POSICIONAMENT DIGITAL DE L'EMPRESA

GPS
36
LA UAB MARCA EL CAMÍ CONTRA L'ASSETJAMENT

ESTACIÓ DE SERVEI
42
JOAN PLANES
"Al llit se m'han acudit la majoria de bones idees"

5.11.2010

LA PARTIDA ECONÒMICA DE CATALUNYA ES JUGA AL VALLÈS

El dia 28 de novembre Catalunya elegirà un nou president de la Generalitat, que tindrà la complicada missió d'acompanyar el país cap a la porta de sortida de la crisi. El Vallès Occidental és actualment la principal locomotora del mercat industrial català, amb vuit municipis de l'entorn de la B-30 que concentren la major aglomeració industrial espanyola: les dues cocapitals -Sabadell i Terrassa-; els municipis del Catalonia Innovation Triangle -Ceranyola, Rubí i Sant Cugat- i tres punts de gran dinamisme empresarial com són Barberà, Sant Quirze i Ripollet. Es tracta d'un territori estratègic que té 4.000 empreses de caràcter nacional i multinacional, instal·lacions científiques de referència i equipaments lligats a la innovació. Per això, les aspiracions i necessitats de l'eix de la B-30, especialment les que tenen a veure amb les infraestructures de comunicació, haurien de constar a la llista de prioritats polítiques de la pròxima legislatura, sigui qui sigui el candidat que rebi l'encàrrec de formar govern. La partida econòmica de Catalunya es juga al Vallès i el pròxim president ha d'actuar en conseqüència.

AENOR ER Empresa Registrada UNE-EN ISO 9001 ER-1186/2008

B30 **EDITA:** Premsa Local Grup de Comunicació /// **PRESIDENT:** Ramon Grau /// **COORDINADOR DE REDACCIÓ:** Francesc Castanyer (PAUTA MEDIA) /// **DIRECTORA EDITORIAL:** Carmen S. Larraburu /// **SUBDIRECTOR:** Josep M. Vallès /// **REDACCIÓ:** Joan Ramon Armadàs, Cristina Farrés, Marta Herrera, Xavier Orri /// **PROJECTE GRÀFIC:** eixida.cat **IL·LUSTRACIÓ PORTADA:** Ivanòvitx /// **FOTOGRAFIA:** Lluís Llebot /// **COORDINACIÓ DE PRODUCCIÓ:** Maribel Pinillos /// **MAQUETACIÓ:** Sergi Felip /// **ASSESSORAMENT LINGÜÍSTIC:** Susanna Turon /// **ADMINISTRACIÓ:** Anna Comella /// **IMPRESSIÓ:** Gràfiques de Prensa Diaria /// **PREMSA LOCAL SANT CUGAT,** c/ Sant Antoni, 42-44. Sant Cugat del Vallès (93 590 86 00) b30@premsalocal.com /// **REDACCIÓ:** b30@pautamedia.com /// **ADMINISTRACIÓ COMERCIAL:** Susanna Carmona /// **DIPÒSIT LEGAL:** B-9826-2008 /// **DISTRIBUCIÓ EMPRESARIAL:** FUNDACIÓ CECOT FORMACIÓ /// **PUBLICITAT:** 93 590 86 00 - b30@premsalocal.com /// **COL·LABORADORS DE LA 'B30':** AJUNTAMENT DE RUBÍ · AJUNTAMENT DE SANT CUGAT DEL VALLÈS · AXA ASSEGURANCES · BANC DE SABADELL · BOEHRINGER INGELHEIM · CAIXA LAIETANA · CAMBRA DE COMERÇ DE TERRASSA · CECOT · CIT · GRUP CATALANA-OCCIDENT · LA CAIXA

30.000 EXEMPLARS MENSUALS

ENCARTADA AL 'DIARI DE SANT CUGAT' I AL 'AVUI'

MÉS DE 3.000 PUNTS DE DISTRIBUCIÓ A EMPRESES I INSTITUCIONS DEL VALLÈS

SUBSCRIPCIONS I PUBLICITAT: b30@premsalocal.com/935908600

+ A PROP TEU + LLUNY AMB TU

DIPÒSIT MÉS x MÉS

4

Digui'ns l'import i obtingui una bona rendibilitat dels seus estalvis. El Dipòsit Més x Més 4 de Caixa Laietana li dóna més rendibilitat com més productes tingui. Sol·liciti més informació sense compromís de les altres modalitats: Creixent, Dreams o Instant.

+ A PROP TEU
+ LLUNY AMB TU

CAIXA LAIETANA

2013:150
CENT CINQUANTÈ ANIVERSARI

www.caixalaietana.cat

RADAR

L'INDICADOR

-25,6

L'índex de confiança empresarial ha pujat lleugerament fins als 26,5 punts negatius en el primer semestre del 2010 d'acord amb l'estudi de conjuntura econòmica de la Cambra de Comerç de Terrassa. La xifra, que s'elabora a partir d'enquestes als empresaris de la comarca, es trobava en 32,6 punts negatius al final del segon semestre del 2010. La millora, apunten des de la Cambra, no resulta significativa i es tradueix en una falta d'expectatives de creixement de l'activitat econòmica per a aquest any. /// **Foto: CEDIDA**

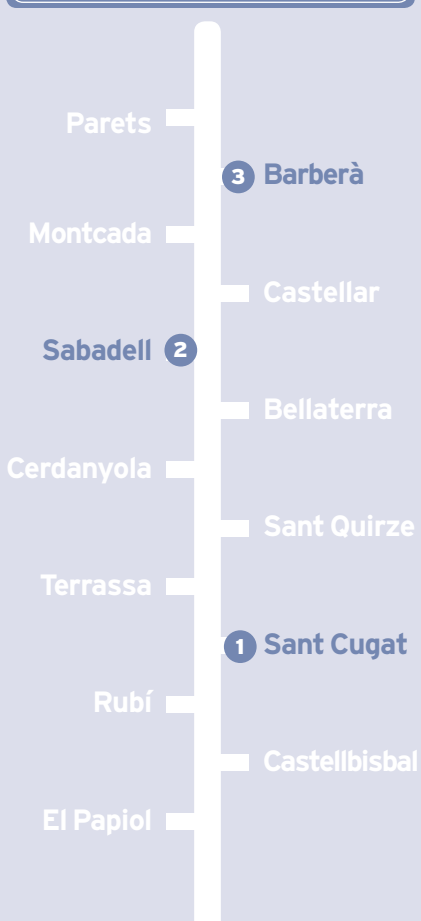
RÀNQUING D'EXPORTACIÓ

OCTUBRE

1	**EUROFRAGANCE**	RUBÍ
2	**B. BRAUN SURGICAL**	RUBÍ
3	**TMOEHS CATALANA**	RUBÍ
4	**INDCRESA**	TERRASSA
5	**IPAGSA INDUSTRIAL**	RUBÍ
6	**FRAGANCE SCIENCE**	OLESA DE M.
7	**COOPER CROUSE-HINDS**	TERRASSA
8	**DELTALAB**	RUBÍ
9	**LENG D'OR**	CASTELLBISBAL
10	**TELSTAR TECH.**	TERRASSA

CADA MES LA REVISTA **B30** PRESENTA UN RÀNQUING DE LES 10 EMPRESES DE LA DEMARCACIÓ DE LA CAMBRA DE COMERÇ I INDÚSTRIA DE TERRASSA QUE HAN TRAMITAT MÉS CERTIFICATS D'EXPORTACIÓ FORA DE LA UNIÓ EUROPEA A TRAVÉS DE L'ENTITAT.

RADAR B30



Sant Cugat signa un conveni amb Indra i Abertis per convertir-se en "ciutat intel·ligent"

1 L'Ajuntament de Sant Cugat, en col·laboració amb les empreses Indra i Abertis, implantarà les noves tecnologies per fer més eficient la gestió dels serveis municipals. D'aquesta manera, la ciutat vallesana pretén convertir-se en la primera "ciutat intel·ligent". A l'acte de signatura de l'acord, presidit pel conseller d'Economia, Antoni Castells, l'alcalde de Sant Cugat, Lluís Recoder, va apel·lar a l'eficiència per justificar el projecte. "Sant Cugat vol continuar sent un referent pel que fa a la qualitat de vida i davant l'actual situació de crisi i tenint en compte que Sant Cugat ja no tindrà grans creixements urbanístics, hem d'aconseguir mantenir els mateixos serveis amb menys costos". Per part de les empreses proveïdores van acudir a l'acte els seus presidents, Salvador Alemany, d'Abertis, i Javier Monzón, d'Indra. El projecte de ciutat intel·ligent permetrà, per exemple, controlar i gestionar més eficientment l'enllumenat públic i el reg dels jardins o optimitzar la recollida d'escombraries.

Sabadell formarà 300 aturats menors de 25 anys amb cursos de qualificació

2 L'Ajuntament de Sabadell compta amb una subvenció de 110.000 euros del Servei d'Ocupació de Catalunya per desenvolupar cursos de formació per a un dels col·lectius més castigats per l'actual crisi econòmica: els joves menors de 25 anys sense cap graduació. Se'n podran beneficiar 300 persones que poden optar a inscriure's en un dels programes de qualificació professional inicial que es desenvolupen en el centre econòmic d'aquest municipi, el Vapor Llonch. Es tracta de cursos d'auxiliar en mecànica i electricitat, auxiliar d'hostaleria: cuina i restauració, auxiliar de reparació i manteniment de l'automòbil i auxiliar de forn i pastisseria. A més de les possibilitats d'inserció laboral, des del consistori s'impulsa l'accés a cicles formatius de grau mitjà i l'oportunitat d'obtenir la graduació d'educació secundària obligatòria en coordinació amb les escoles d'adults que hi ha en aquesta ciutat. És el tercer any que es fa aquest projecte.

La conca del Ripoll impulsarà empreses en el sector de la salut i l'alimentació

3 Després de la jornada de Getting Contacts que es va celebrar al mes de juliol a Nodus Barberà, el comitè estratègic del Pla d'Innovació de la Conca del Ripoll va decidir el 26 d'octubre fer un pas més en el treball de clústers que està duent a terme en els sectors de l'alimentació i la salut per concretar projectes empresarials. Aquesta serà la tasca de la *cluster manager* fins a finals del primer trimestre del 2011. Llavors es tornaran a reunir els set ajuntaments que participen en aquesta iniciativa: Sabadell, Terrassa, Barberà, Sant Quirze, Polinyà, Santa Perpètua de Mogoda i Castellar. Al projecte també hi està involucrada la Generalitat a través d'ACC1Ó, que ja va identificar la conca del Ripoll com un dels pols empresarials del país. Quan es tinguin sobre la taula les propostes, les administracions treballaran per buscar el finançament necessari perquè arribin a bon port. En el proper mig any també es divulgaran ambdós clústers.

Ferran Soriano /// President de Spanair

Spanair destil·la un aire d'empresa escollida amb un propòsit diví: acostar Barcelona al món. El seu president, Ferran Soriano, repassa l'actualitat aeroportuària celebrant els primers vols transoceànics de la companyia, que al març cobrirà el trajecte fins a São Paulo TEXT: **XAVIER ORRI** /// FOTOS: **LLUÍS LLEBOT**

Spanair no és només una empresa, és una missió

EL PERFIL

Del Barça a Spanair, projectes de país

Ferran Soriano (Barcelona, 1967) ha deixat les entrevistes sobre futbol per dedicar-se a parlar d'avions. Des que va assumir la presidència de Spanair el març del 2009, després que un grup inversor liderat per institucions i empresaris catalans comprés la companyia per un euro, aleshores en fallida tècnica, Soriano ha liderat la primera fase de reestructuració. Tot just ara, l'empresa comença a veure la llum malgrat els mals resultats econòmics que encara arrossega. L'exercici del 2009, segons s'ha conegut aquesta setmana, deixa unes pèrdues de 186 milions d'euros tot i les retallades en costos, que s'han reduït al voltant d'un 20%. Per al desembre les previsions apunten a unes pèrdues de 30 milions, però les dificultats del primer semestre amenacen de trencar els pronòstics.

El president de Spanair està en missió divina: "Connectar Barcelona amb el món", repeteix com un mantra. El primer pas ha arribat amb la connexió Barcelona-São Paulo, que començarà a operar a principis del 2011. Per al futur, demana connivència a les institucions i recursos privats que ajudin a cobrir la inversió necessària per fer realitat la fantasia transoceànica de Spanair.

D'aquí a pocs mesos començarà a operar el vol Barcelona-São Paulo. Quins són els impediments que fan tan complicat obrir una nova ruta?
El reptes per obrir rutes tenen a veure amb els acords bilaterals amb cada país. Els dos països involucrats, en aquest cas Espanya i Brasil, t'han de donar un permís per volar. Aquests permisos a Espanya sempre han estat en mans d'Iberia i nosaltres n'hem de demanar de nous. Això és el que hem aconseguit amb el vol Barcelona-São Paulo. És una fita històrica. I ho seguirem fent.

El conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Josep Huguet, afirma que Spanair "juga fort, però juga a perdre", fins que la gestió no estigui descentralitzada. Hi està d'acord?
Estic d'acord que cal que es gestioni des d'aquí, però fins aleshores també podem competir. Té raó el conseller quan diu que ho tenim més difícil, però no només per això, sinó perquè necessitem recursos financers difícils d'obtenir. El repte és gran, però ens en sortirem amb les condicions que tenim. La gestió de l'aeroport és important, però no ens ha de limitar.

En quina mesura una gestió descentralitzada ajudaria a obrir noves rutes de Spanair?
En general, beneficiaria Catalunya i Barcelona, perquè es farà amb criteris que afavoreixin l'economia local.

El procés per aconseguir la ruta Barcelona - São Paulo ha durat al voltant d'un any. Aconseguir noves rutes serà igual de feixuc en endavant?
No, serà més ràpid, tot i que va molt en funció del país de destí. I quan puguem fer-ho amb els nostres avions tot plegat serà més ràpid, però sempre costarà, perquè tots aquests acords per ara estan en mans d'Iberia.

Una petició recurrent de l'empresariat vallesà és precisament que Barcelona connecti amb l'estranger, però que aquestes noves connexions també serveixin per acostar les empreses estrangeres al territori. Què suposaria aquest objectiu per al Vallès?
És crític. Parlem de la pràctica: què significa per a una empresa de la gran Barcelona tenir un vol directe amb Xangai o Pequín? Multiplica les possibilitats que una empresa xinesa vulgui instal·lar al Vallès el

seu *headquarter* a Europa. Això acosta les economies potents al nostre territori, és una eina estratègica fonamental per Catalunya i per tant pel Vallès.

En el cas del sector industrial, és especialment important aquesta qualitat com a país?
La indústria, en què el Vallès és tan rica, necessita molt aquestes connexions perquè el centre econòmic i industrial del món s'ha desplaçat en els últims vint anys d'Alemanya a la Xina. Per tant, és fonamental que tinguem aquestes connexions, i no les tindrem si no és amb una empresa local que s'ho pren com una obligació. I aquests només som nosaltres.

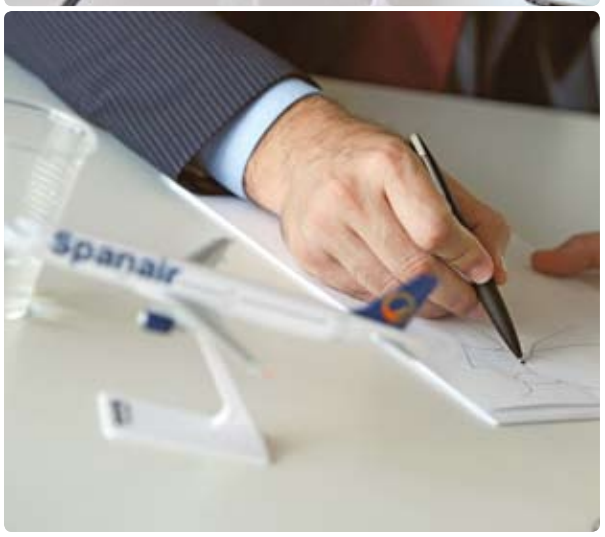
Presentar Spanair com a eina de reconstrucció econòmica de país més que com una empresa convencional li ha costat crítiques...
És que Spanair és més que una empresa, Spanair és una missió, la missió de connectar Barcelona amb el món. I per això Spanair està capitalitzada per institucions catalanes.

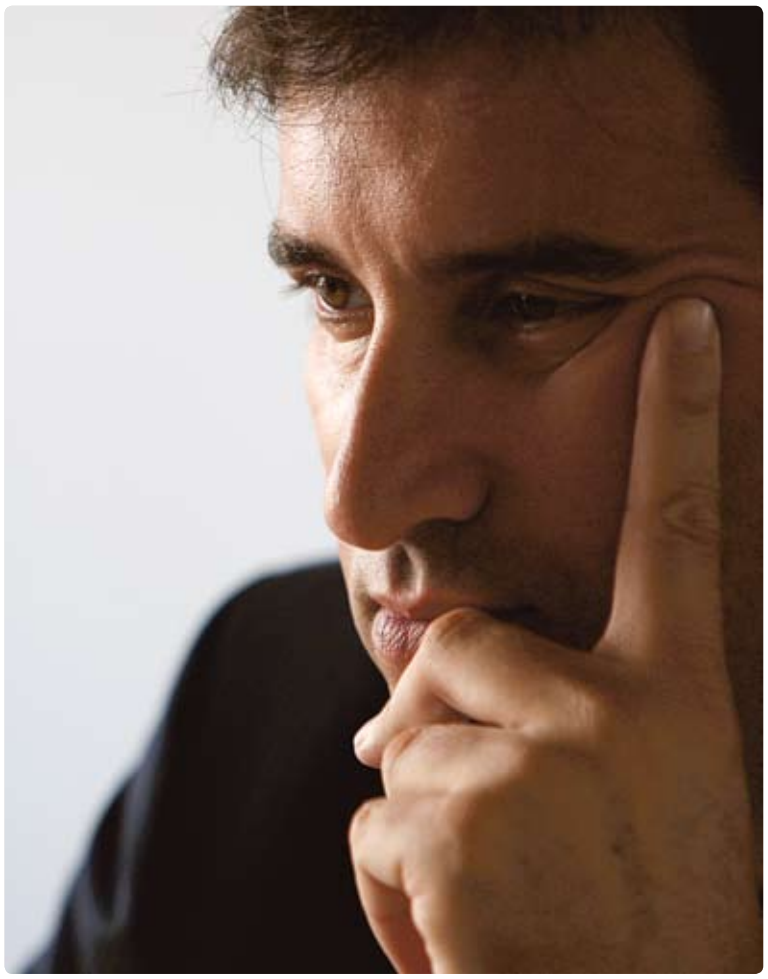
Aquesta missió no posa en perill la seva rendibilitat?
La història és senzilla: Barcelona, després que Iberia marxés i deixés només les seves companyies de baix cost, tenia un risc molt alt de convertir-se en un aeroport dominat pel *low-cost* i sense vols intercontinentals. Això té un efecte sobre l'economia catalana devastador. Per això les institucions catalanes i alguns empresaris prenen el risc de comprar una aerolínia en fallida i convertir-la en l'aerolínia de xarxa de Barcelona. Vivim i existim per això, i es pot fer de manera rendible perquè la demanda existeix a Barcelona. És un cas en què el servei al país i la rendibilitat van plegats.

Convertir el Prat en el *hub* de referència per a Singapore Airlines és un primer pas?
Exacte. Per anar a Amèrica poden anar per l'est o per l'oest, i els estem convencent que passin per Barcelona.

Amb quins arguments?
Doncs amb el fet que Barcelona té el trànsit i la demanda suficient i per tant nosaltres els ajudem a omplir l'avió que després va a São Paulo o on sigui.

Barcelona pot arribar a l'altura d'un aeroport com Barajas en pocs anys?
Tenim les eines. Necessites tres coses per ser aeroport de referència: installacions, que amb la T1 les tenim; demanda suficient, que també la tenim, de fet és la mateixa que la de l'aeroport de Madrid i molt més gran que la de Munic, per exemple; i la tercera condició és una aerolínia que vulgui fer-ho. Aquí entra Spanair.





Si no es fa aquest esforç, Barcelona amenaça de convertir-se en un aeroport com Beauvais o Luton?
El nostre referent negatiu és Gatwick (Anglaterra), que té 30 milions de passatgers i ni un sol vol intercontinental. L'arribada de Ryanair al Prat camina en aquesta direcció, contrària a la que nosaltres volem. Perquè el territori estigui ben servit necessitem un aeroport amb *hub* per a vols intercontinentals, un aeroport per a *low cost* i un aeroport privat. El risc que tenim a Barcelona és que tot això es concentri en el mateix aeroport.

El president de Vueling, Josep Piqué, va dir recentment que "Spanair està copiant el model de Vueling". Hi ha algun punt real de coincidència?
Hi estic en total desacord. Vueling a Barcelona fa vols de baix cost, i nosaltres intentem fer una xarxa que alimenti vols intercontinentals. De fet va una mica al revés. Iberia [propietària de Vueling] fa temps que deia que era impossible fer un *hub* a Barcelona i actuava en conseqüència traient per exemple el vol a Nova York. Deia que no hi havia demanda. Òbviament no és veritat i la prova és que ara hi ha tres vols directes a Nova York, cap d'Iberia.

Spanair ha patit per sumar recursos en la primera fase de reestructuració i s'intueixen també dificultats per aconseguir els milions que calen per a vols transoceànics amb flota pròpia.

El repte és difícil, però ens en sortirem amb les condicions que tenim. La gestió de l'aeroport és important, però no ens ha de limitar

La indústria, en què el Vallès és tan rica, necessita molt aquestes connexions perquè el centre econòmic i industrial del món s'ha desplaçat en els últims 20 anys d'Alemanya a la Xina

Necessites tres coses per ser aeroport de referència: instal·lacions, demanda suficient i una aerolínia que vulgui fer-ho. Aquí entra Spanair

Les marques no estan buides de contingut i Spanair és el que és, una expressió de voluntat i una missió dels empresaris i institucions catalans

Què fa que Spanair no sembli rendible per als inversors?
Els capitals han entrat per fer la primera fase de reestructuració, que ens està convertint en una companyia rendible i Spanair avui és una plataforma catalana amb base a Barcelona i més eficient en costos i comercialment.

I ara es troba en missió comercial per aconseguir la inversió que permeti a Spanair volar pel seu compte?
Ara mateix no. Ho hem fet i ho tornarem a fer, però ara hem estat centrats a donar-li la volta a la companyia.

Com beneficia la catalanitat de Spanair a la marca?
Les marques no estan buides de contingut i Spanair és el que és, una expressió de voluntat i una missió dels empresaris i institucions catalans. No l'hem omplert artificialment de catalanitat.

Com valora el fet que Enginyeria Aeronàutica a Terrassa comenci a ser una facultat rellevant en el seu camp?
De manera molt positiva. Aquí estem construint un clúster aeronàutic i el fet que Spanair es desenvolupi a Barcelona vol dir que farà falta manteniment, mecànics, etcètera, o sigui que necessitem persones formades amb talent. Nosaltres serem un creador de llocs de treball qualificats i per tant ens interessa molt que hi hagi universitats qualificades al territori.

MOROSITAT ///VALLÈS

Les patronals animen a exigir els nous terminis de pagament

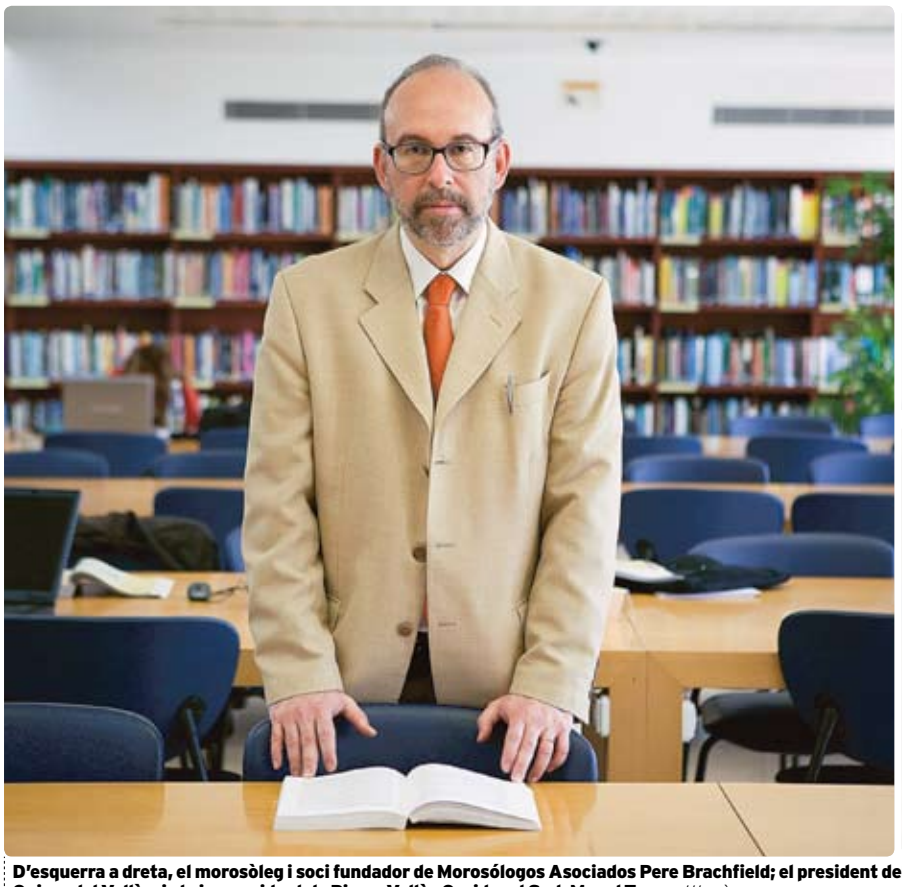
Quatre mesos després de l'aprovació de la llei de la morositat, les associacions d'empresaris centren els esforços a informar de les noves regles de joc i dissenyar estratègies per actuar quan no es compleixin

En un moment en què l'aixeta del crèdit no raja, la nova llei de la morositat aprovada el 6 de juliol es veu des de les patronals i les associacions d'empresaris "com una gran injecció de liquiditat". Per això una de les prioritats del sector empresarial és fer complir la normativa". "Si s'arriba tard, aquesta mesura té poca eficàcia, perquè moltes vegades l'acumulació dels impagats significa el tancament d'un negoci", afirma el vicepresident de Pimec Vallès Occidental Sud, Manel Torras.

PRESSIÓ DE LES PATRONALS. Pimec i Cecot han coincidit a obrir una campanya informativa fins a finals d'any per donar a conèixer la nova norma entre els seus associats i en paral·lel analitzaran com s'adapten al termini màxim de pagament de 60 dies als proveïdors en lloc dels 180 actuals; una fita que s'assolirà de mica en mica fins al 2013. De moment el primer repte és la divulgació. En paraules del soci fundador de Morosólogos Asociados Pere Brachfield, hi ha encara un gran desconeixement de la normativa: "Un estudi intern mostra que només el 20% de les empreses coneixen la llei".

LA CONSULTORA MOROSÓLOGOS ASOCIADOS DIU QUE NOMÉS EL 20% DE LES EMPRESES CONEIX LA NOVA LLEI

Des de Terrassa, fonts de la Cecot asseguren que estan col·lapsats per les consultes dels associats que volen saber què poden fer per complir la norma sense perdre clients, un dels temors que han detectat les patronals. En aquest sentit, Brachfield recorda que si s'incompleixen els terminis, "els competidors poden posar una demanda per competència deslleial". Per això va recomanar posar-se en contacte amb el representant empresarial de referència perquè actuï. I és que la llei "legitima les patronals a procedir en nom dels associats", afirma el morosòleg. De fet, aquest és un dels punts que més recels crea. "A Espanya, qui no vol pagar no ho fa, pretendre cobrar a una persona amb mètodes legals és pràcticament impossible i la llei de la morositat ha perdut una oportunitat de canviar això", es queixa el president del grup Ballero, Carlo Ballero, una pime situada a Sant Quirze del Vallès.



D'esquerra a dreta, el morosòleg i soci fundador de Morosólogos Asociados Pere Brachfield; el president del grup Ballero, Carlo Ballero, una pime situada a Sant Quirze del Vallès, i el vicepresident de Pimec Vallès Occidenal Sud, Manel Torras /// CRÈDIT

Molt crític amb la nova legislació, Ballero considera que encara no s'ha abordat la principal problemàtica de l'empresariat: "L'absoluta manca de crèdit, i si a això se li afegeix retallar terminis de pagament, les dificultats creixen més".

SANCIONS EXEMPLARS. Sense cap estratègia concreta sobre la taula, Torras adverteix que mentre s'estudia com es va complint la norma se seguirà amb especial atenció l'actuació de les grans empreses: "Especialment les constructores com Acciona o Dragados, que són les que paguen amb més retard, fins a 293 dies". Per la seva part, Brachfield, assegura que a títol individual està esperant que l'actuació d'una patronal acabi portant una sanció a una gran empresa, "perquè vegin que anem seriosament". Així mateix, anuncia que actualment ja hi ha alguns fraus com l'intent de rebaixar els preus. "Els afectats s'han de queixar perquè les patronals actuïn contra aquests abusos", va afegir.

114.950 MILIONS D'EUROS

Des de la patronal Pimec van calcular els beneficis nets que tindrien les empreses del Vallès Occidental amb la nova llei de la morositat, i van xifrar en 114.950 milions d'euros anuals l'impacte positiu. Aquesta radiografia va tenir en compte els impagats que acumulaven i es va presentar al mes de juliol, pocs dies després que les noves regles de joc es publiquessin al *Butlletí Oficial de l'Estat*. Ara, quatre mesos després que s'aprovés la norma, des de les principals patronals de la zona reclamen que es compleixi, ja que, tal com va afirmar a la *B30* el vicepresident de Pimec Vallès Occidental Sud, Manel Torres, "parlem de la continuïtat de 4 milions de treballadors i 1,5 milions d'empreses".

ADMINISTRACIONS PÚBLIQUES. Els primers a qui els reclamen que donin exemple són les administracions públiques. "No pot ser que es digui que la llei no es pot complir, no és una norma per fer bonic", reivindica el vicepresident de Pimec Vallès Sud fent referència a la valoració del president de la Federació de Municipis de Catalunya, el sabadellenc Manuel Bustos.

A la *B30*, l'alcalde d'aquesta població va repetir que els ajuntaments "compliran la norma fins on puguin, ja que el finançament local no està resolt". De fet, inicialment la norma preveia la posada en marxa d'una línia de crèdits ICO per als consistoris. Aquesta, però, xoca amb el Reial decret d'austeritat i les caixes continuen buides. /// C. FARRÉS

INFRAESTRUCTURES /// VALLÈS OCCIDENTAL

La multiplicació de polígons va en benefici de la competitivitat

Des de la universitat defensen que cal diferenciar els seus objectius i el seu disseny per aconseguir que els centres de recerca o treball puguin ser complementaris

Per donar un impuls definitiu als polígons de Rubí, una de les poblacions més industrialitzades del país, l'Ajuntament del municipi va anunciar el 19 d'octubre una inversió de 750.000 euros durant dos anys destinats a millorar l'accessibilitat a aquests espais. Una acció que ja han començat a fer a través del Fòrum Cecot Rubí. Pocs dies abans, l'Ajuntament de Sabadell també donava a conèixer al costat de les principals organitzacions empresarials de la població (CIESC i la Cambra de Comerç) que endegava una modificació del pla general del riu Ripoll perquè les indústries d'aquella zona poguessin ser més competitives incorporant nous usos i reduint les parcel·les.

Els directius de Fòrum Cecot Rubí amb l'alcaldessa, Carme García, al polígon de Can Jardí /// CEDIDA

Tot això, mentre a Terrassa es continua desenvolupant el projecte d'Orbital 40 i, entre Cerdanyola del Vallès i Sant Cugat, el Parc de l'Alba engega la seva segona fase d'obres i n'intensifica la promoció. "Els seus objectius són diferents i si el seu disseny és l'adequat poden aconseguir ser complementaris", va afirmar el doctor en economia aplicada de la UAB Josep Lluís Roig en qüestionar la viabilitat d'aquests projectes. "Malgrat tot, s'han de diferenciar prou per evitar que un parc científic s'acabi convertint en un d'empresarial", va afegir en declaracions a la *B30*.

COMPETIR I MILLORAR. Per part dels empresaris, la competència dels seus veïns es veu amb bons ulls. "Ens fa reaccionar a tots plegats i ser més competitius", va afirmar el secretari general de CIESC, Jordi Font. A més, la proliferació de centres de producció al Vallès Occidental es valora "com una font de riquesa enorme tant per a les famílies com per a la sostenibilitat econòmica de la regió", en paraules de Jordi Vilar, del Cercle Cecot Joves Empresaris. L'empresari reconeix que actualment "hi ha un superàvit de naus en venda" i un desajust en la majoria de l'oferta: "Fan falta naus de petit format, entre 500 i 1.500 metres quadrats i no grans empreses".

Per tot això, les patronals animen a "prendre mesures per evitar la degradació de les zones industrials", en paraules del president del Fòrum Cecot Rubí. "Els ajuntaments tenen millors competències i instruments per reduir els costos de les empreses vinculades al territori", opina el doctor Roig parlant de dues polítiques bàsiques: la mobilitat i la fiscalitat. /// C. FARRÉS

INFRAESTRUCTURES /// VALLÈS

El Vallès aposta per redefinir la part sud de l'enllaç de la B-40

Tancat el període d'al·legacions a l'estudi informatiu del Quart Cinturó el 9 d'octubre, els municipis de l'eix de la B-30 van presentar proposicions al Ministeri de Foment que coincidien en una valoració: que l'Estat replantegi l'enllaç de la B-40 des de Sabadell fins a Granollers. El primer a anar en aquesta direcció va ser el departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat (DPTOP), que va sol·licitar ajustos en el traçat a Sentmenat, Lliçà d'Amunt i a les Franqueses del Vallès.

Actualment la B-40 acaba a Terrassa /// LL. LLEBOT

En aquest sentit, el govern català va sollicitar que la via discorri lluny de la urbanització de Can Canyameres de Sentmenat i eviti les afectacions al bosc i l'ermita de Togores. Una petició en la mateixa línia que les al·legacions presentades per l'Ajuntament de Sabadell, que tenen l'objectiu de preservar aquest espai natural i el del torrent de Colobrers. La Generalitat també destaca la necessitat que Foment estudiï la millora de la connectivitat ecològica entre Sentmenat i Caldes de Montbui per preservar la torre Marimon.

ZONES INDUSTRIALS. L'Ajuntament de Palau-solità i Plegamans va demanar que la B-40 arribi al municipi "per la carretera de Granollers a Sabadell (la C-155), que és on hi ha els polígons industrials de la població, no pel nord", tal com va dir a la *B30* l'alcaldessa de la població, Mercè Pla. I és que va assegurar que "el traçat actual fragmenta el territori i no té utilitat per al municipi". Precisament una altra entitat de capçalera a la comarca, Via Vallès, també va proposar que la B-40 ressegueixi la C-155. De fet, a Madrid van arribar diverses peticions de col·lectius que volen que el projecte es transformi en un desdoblament d'aquesta via. /// C.F.

INFRAESTRUCTURES /// VALLÈS

Foment licita l'estudi del traçat de l'orbital ferroviària

La línia orbital ferroviària, una de les infraestructures més sol·licitades des del Vallès Occidental, comença a prendre forma. El 8 d'octubre el Ministeri de Foment va adjudicar a l'empresa Equipo de Técnicos en Transporte y Territorio Proyectos, S.L. la redacció de l'estudi informatiu del traçat de la nova xarxa de Rodalies Renfe que anirà des de Martorell fins a Mataró passant per les ciutats de Terrassa, Sabadell i Granollers. D'aquesta manera es posarà fi al disseny radial de la mobilitat de la segona corona de l'àrea metropolitana, ja que fins ara Rodalies Renfe connecta aquests municipis passant per Barcelona. Tot i això, la línia orbital aprofitarà trams de vies ja existents, com l'enllaç entre Terrassa i Sabadell o alguns trams de les línies de Granollers. Precisamentr per aquest motiu des de Madrid van afirmar que l'estudi del traçat haurà de preveure quina és la millor adaptació de les estacions que ja existeixen a les noves parades que s'hauran de construir. També van destacar la necessitat de minimitzar les afectacions urbanes i ambientals del projecte. /// REDACCIÓ

INFRAESTRUCTURES /// VALLÈS

La Generalitat destina 1 milió d'euros a la xarxa de carreteres

En el marc del programa de conservació anual de la xarxa de carreteres catalanes, el Vallès Occidental va rebre el 16 d'octubre l'adjudicació d'obres per pràcticament 1 milió d'euros. D'aquesta manera, s'ha convertit en una de les comarques on la Generalitat ha destinat més recursos enguany. El primer paquet de la inversió, d'uns 800.000 euros, anirà destinat a millorar el ferm de les calçades malmeses del parc de carreteres de Sabadell i a quatre vies més d'Argentona (Maresme) i Viladecans (Baix Llobregat). Precisament aquests tres municipis també van ser els adjudicataris d'un segon paquet de 558.000 euros per millorar les barreres de seguretat metàl·liques de les carreteres i incloure faldons de seguretat per als motoristes als llocs amb més risc. Finalment, un tercer pressupost de 418.000 euros va ser destinat a perfeccionar els punts de llum i les possibles reparacions que s'hagin de fer en un dels punts més transitats de la comarca: el nus de la C-58 i l'AP-7. Els treballs s'iniciaran el primer semestre del 2011 i s'acabaran en dos mesos i mig. /// REDACCIÓ

ENTITATS D'ESTALVI /// VALLÈS

Unnim passa de l'acord laboral a l'ERO per estalviar 30 M

La negociació final amb els sindicats preveu una reducció del 15% de la plantilla i el tancament de 150 oficines en un període màxim de dos anys

La direcció d'Unnim i els sindicats han arribat a un preacord per convertir l'acord laboral de la fusió en un expedient de regulació d'ocupació (ERO) que estalviarà a l'entitat al voltant de 30 milions d'euros. La xifra suposa gairebé el 44% dels 68,2 milions d'euros de beneficis que van sumar les tres caixes durant el 2009. L'estalvi respecte a la fórmula d'acomiadaments per via tradicional s'explica pels beneficis fiscals de l'ERO, que és el que finalment s'ha aplicat en altres fusions semblants, cas de la nova Catalunya Caixa o la imminent de Caixa Galícia.

A partir d'aquí, es procedirà a prejubilar la majoria dels 560 treballadors que constitueixen l'excedent laboral de l'entitat. L'acord final amb els sindicats, pendent únicament del vistiplau de la Generalitat, preveu una reducció del 15% de la plantilla i el tancament de 150 oficines en un període de dos anys, fins a quedar amb una xarxa de 612 sucursals i 2.900 empleats el 2013. A dia d'avui, el pla d'ajustament avança a bon ritme: des del mes de juliol l'entitat ja ha tancat 41 de les oficines assenyalades.

Els presidents i directors generals de les caixes fusionades /// CEDIDA

AVANÇA LA MARCA UNNIM. Pel que fa al procés d'implementació de la marca Unnim a la seva xarxa comercial, la caixa vallesana ja ha penjat el logotip d'Unnim en més de 130 oficines de les 700 amb les quals encara compta. La regió on curiosament més de pressa ha anat el procés de conversió de la imatge corporativa és la província de Girona, on no queda rastre de les marques antigues de Sabadell, Terrassa o Manlleu. Les oficines que estan instal·lades fora de Catalunya també han completat la transició d'imatge i rètols. /// XAVIER ORRI

ENTITATS D'ESTALVI /// CATALUNYA

La Caixa redueix un 12,9% els beneficis per provisions

L'entitat catalana ha tancat els primers nou mesos de l'exercici econòmic amb uns beneficis de 1.228 milions d'euros, un 12,9% menys que l'any passat. Pel que fa al marge d'explotació, també ha caigut lleugerament en un 4,3%, mentre que el seu marge d'interessos es va reduir un 18,4%. En el capítol de la morositat, ha quedat en el 3,53%, força per sota de la mitjana espanyola, que se situa en el 5,62%.

L'explicació que s'ha proporcionat des de La Caixa per explicar el descens dels beneficis és l'esforç realitzat per fer coixí davant possibles impagats. En total, s'han provisionat 1.543 milions d'euros durant els nou primers mesos. Amb tot, la ràtio de cobertura millora respecte a fa un any, fins a arribar al 66%. En el cas de les garanties hipotecàries, aquesta arriba al 132%. El nivell de liquiditat es consolida entre els més alts del sistema financer espanyol, amb 22.102.000, i pràcticament en la seva totalitat, de disponibilitat immediata. /// REDACCIÓ

ENTITATS D'ESTALVI /// SABADELL

BS augmenta un 50% la captació de nous clients

Sembla que la campanya de Josep Guardiola com a cara visible de Banc Sabadell dóna resultats immediats. En els primers nou mesos, l'entitat sabadellenca registra un augment de captació de particulars un 47% superior al mateix període de l'any passat. A hores d'ara, el nombre de clients particulars arriba als 142.526, mentre que les pimes i els comerços adherits a l'entitat arriben als 30.227, cosa que suposa un increment interanual del 61%.

CAIGUDA DELS BENEFICIS. Pel que fa a les xifres de negoci de la institució vallesana, els primers nou mesos deixen un beneficis net atribuït de 340,3 milions d'euros. La dada es tradueix en una caiguda del 27% respecte als comptes de fa un any. En bona mesura, la xifra s'explica per l'augment del 37,9% dels diners destinats a dotacions, que el 30 de setembre arribaven als 813,9 milions d'euros. Pel que fa al balanç consolidat, el grup totalitza 85.682 milions, un 4,8% superior al del tancament del tercer trimestre de l'exercici anterior. Els recursos de clients al balanç augmenten un 11,2% interanual i arriben als 42.607,6 milions d'euros.

Jaume Guardiola, director general de BS /// CEDIDA

ES DOBLA LA MOROSITAT. Pel que fa a la ràtio de morositat, al final del tercer trimestre arriba al 4,72%. La xifra no deixa de créixer. En el moment de tancar el 2009 es trobava en un 3,73%, mentre que a finals de l'any anterior era del 2,35%, la meitat de l'actual. Malgrat la gravetat de la xifra, Banc Sabadell segueix lleugerament per sota de la mitjana espanyola, que se situa en el 5,61%. Com a curiositat, Banc Sabadell ha superat aquest tercer trimestre la xifra dels 100.000 accionistes des que va sortir a borsa l'any 2001. /// XAVIER ORRI

Josep Grau-Soldevila i Josep Oriol Sanz /// Directors de la consultoria Aventia

Els santcugatencs Josep Grau-Soldevila i Josep Oriol Sanz dirigeixen la consultoria tecnològica Aventia, impulsors de la plataforma digital Atria, que usen uns cent mil alumnes catalans

TEXT: **CRISTINA FARRÉS** /// FOTOS: **LLUÍS LLEBOT**

És molt gratificant poder ser referent en un sector que canvia com és l'educació

El 7 de setembre pràcticament cent mil alumnes catalans van tornar a classe amb una motxilla virtual, la que ofereix la plataforma de continguts educatius Atria. Aquesta iniciativa de la Conselleria d'Educació de la Generalitat té les seves arrels en la consultora tecnològica Aventia, dirigida pels santcugatencs Josep Grau-Soldevila i Josep Oriol Sanz.

Un any després de l'arribada massiva dels ordinadors a les aules catalanes s'encarreguen d'un dels projectes més ambiciosos de la conselleria. D'on ve aquest olfacte pels negocis?

Josep Grau: No és una novetat, fa un any que estem apostant per l'educació. Es tracta d'un sector en transformació on hi ha implicats tots els agents: editorials, llibreries, pares, centres educatius, professors i alumnes. L'adjudicació al mes de juliol del projecte forma part d'una estratègia predeterminada de la companyia. De fet, fa nou mesos que estem desenvolupant aquesta plataforma al costat de Microsoft.

Quins creuen que són els seus punts forts?

Oriol Sanz: Vam traçar una estratègia molt enfocada a la problemàtica del canvi de model educatiu amb l'arribada de les TIC a les aules. Els ingredients de l'èxit són encertar les eines necessàries i llançar-les en el moment oportú de tot aquest procés. Hem seguit de molt a prop els problemes que sorgien durant l'adaptació centrats en la realitat catalana. És molt gratificant poder ser referent en un sector que està canviant com és l'educació, un dels pilars de creixement del país.

Mentre es traçava l'estratègia també s'estava treballant en el producte?

O.S.: Fa un any vam detectar el problema i fa nou mesos que hi vam començar a treballar. Sent agressius i forts, dedicant al projecte tots els recursos necessaris, és l'única manera d'abordar una transformació d'aquestes característiques.

Com és aquest entorn educatiu 2.0?

J.G.: La plataforma no és estàtica, està oberta a tots els continguts digitals que es puguin requerir adaptats a cada alumne. Per això hem arribat a un acord amb Abacus, per desenvolupar aquests serveis, ja que l'estratègia de negoci que tenim és arribar a tots els àmbits TIC del sector. Hi ha una nova forma d'ensenyar i els nens tenen una altra manera d'aprendre, això ho assimilem amb el que va passar amb la transformació del món de la música amb l'aparició de la plataforma iTunes.

Llavors, el següent pas els porta a la digitalització dels llibres, un sector amb camp per córrer?

J.G.: Això és feina de les editorials, tant de les tradicionals que s'estan adaptant a les noves tecnologies com de les noves aparegudes al cent per cent en un entorn digital. Precisament el que treballem és la nostra presència en el sector per donar suport a l'hora de transformar els continguts.
O.S.: Som una empresa de serveis, no de continguts. Volem ajudar les empreses a ser més modernes, en aquest cas a les editorials tradicionals, per adaptar-se als canvis actuals.

L'any 2008 van obrir una oficina d'Aventia a Lisboa. Tenen previst exportar la plataforma a Portugal?

J.G.: Doncs precisament estem treballant en un projecte semblant, el Magallanes. Tindrà un abast nacional, que donarà servei a uns dos milions d'alumnes. És una feina que hem pogut fer pel coneixement de la realitat educativa d'aquest país gràcies als nostres socis portuguesos.
O.S.: Per desenvolupar una plataforma així cal conèixer molt bé la realitat local educativa per poder aportar-li valor.

Malgrat que l'educació sigui una competència de les comunitats autònomes, pensen fer algun projecte en aquesta línia d'abast espanyol?

> La plataforma no és estàtica, està oberta a tots els continguts digitals que es puguin requerir
>
> Estem treballant en un projecte similar, el Magallanes, que pot donar servei a uns dos milions d'alumnes portuguesos

O.S.: Estem parlant amb el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, ja que tenen alguna peça en tot aquest puzle, el programa Agrega.
J.G.: Cada comunitat autònoma és un món. El departament d'Educació i el conseller Ernest Maragall aquí han aconseguit una cosa molt important: rebaixar el cost del material escolar de cada alumne de forma molt important. Un model d'estalvi familiar però que va associat a les despeses del programa Educat 1x1 perquè cada alumne disposi d'un ordinador.

La seva expansió en el sector s'acaba aquí?

O.S.: Hem visitat altres comunitats autònomes per desenvolupar plataformes similars i també tenim la possibilitat d'anar a l'Amèrica del Sud a través de l'aliança amb Microsoft. Atria és un punt de referència i un eix de creixement fonamental.

En aquesta aventura compten amb els *partners* actuals (La Caixa i Abacus)?

J.G.: Amb Abacus vam buscar ser companys de viatge en aquest procés i tots volem continuar definint noves actuacions i nous rols. Per això va néixer el projecte Docus aprofitant la seva gran presència als centres educatius. Pel que fa a l'acord amb La Caixa, el plec de condicions del concurs de la conselleria ja indicava tenir un *partner* per poder fer els pagaments dels continguts digitals. És el nostre referent, malgrat que contractar les plataformes sigui responsabilitat de l'administració pública i potser demanen buscar la confiança amb un tercer en alguns territoris.

Com es fa l'actualització de la plataforma?

O.S.: En el plec de condicions s'indiquen set fases d'actualització dels continguts i ara som en la segona; estan molt pautades en el pròxim any i mig. Amb això ens enriquim mútuament: el departament té una plataforma actualitzada i nosaltres coneixem els seus requeriments.

INFORME /// TERRASSA

La confiança dels empresaris s'estanca en valors negatius

L'informe de conjuntura econòmica de la Cambra de Terrassa mostra que l'exportació modera el descens de l'activitat empresarial a la comarca

La Cambra de Terrassa ha fet públiques les conclusions de l'informe de conjuntura econòmica per al segon trimestre de l'any i les percepcions de l'empresariat segueixen sent negatives. Per començar, l'indicador de confiança no s'ha refet respecte al segon semestre de l'any passat: enguany se situa en els 25,6 punts negatius, mentre que el 2009 la xifra era de 32,6 punts negatius. Des de la Cambra s'interpreta aquest creixement com insignificant. El que sí que és més rellevant és que per primer cop des del 2008, les respostes negatives respecte a la marxa dels negocis han deixat de ser majoritàries, tot i que el pessimisme encara afecta el 49,5% dels empresaris, mentre que el 38,4% dels enquestats creu que l'activitat es manté estable i el 12,1% observa que ha augmentat.

CAU LA DESTRUCCIÓ D'OCUPACIÓ. Una de les dades més positives, dintre de la gravetat, que presenta l'informe és que la destrucció d'ocupació ha caigut respecte a l'any passat, quan el 42% d'empreses reconeixien haver reduït les seves plantilles. Enguany, les reduccions de personal han tingut lloc en una de cada quatre empreses.

Una altra de les qüestions que centraven l'estudi de la Cambra era com havia afectat l'increment de dos punts en l'IVA. L'estudi assenyala que el 64% dels enquestats asseguren que no s'ha repercutit l'increment en el preu de venda al públic.

DIFERÈNCIES SECTORIALS. Per sectors, la indústria segueix presentant signes de debilitat notables, tot i que menys agressius que en els darrers informes. En el cas de la construcció, per exemple, la caiguda de l'activitat s'ha frenat, tot i que segueix imparable per a la majoria d'empreses. A canvi, la indústria alimentària, el metall, el transport i la indústria química milloren les seves expectatives per al segon semestre del 2010, motivats per la previsió de millora de les exportacions. Finalment, en l'àmbit del comerç, la tendència general apunta a un manteniment de l'activitat, mentre que en la resta del sector serveis també s'apunta a una moderació en el ritme de la recessió de l'activitat. /// X. ORRI

48,2%

ÍNDEX DE CONFIANÇA

Aquest és el percentatge dels 350 empresaris enquestats que consideren que l'activitat econòmica seguirà com fins ara. Un 35,8% tem que encara caurà més el semestre vinent, i només un 16% creu que millorarà.

ASSOCIACIONS /// SABADELL

La UEM prepara la primera missió comercial a Israel

La Unió Empresarial Metal·lúrgica (UEM), juntament amb el Centre Metal·lúrgic de Sabadell, està organitzant i coordinant una missió comercial a Israel prevista per a principis de novembre i una altra a Colòmbia per a mitjans de mes. És el primer cop que s'organitzen missions comercials en aquests països, que presenten interessants oportunitats de negoci per al sector. D'una banda, Israel és un mercat amb gran potencial per exportar per tractar-se d'un país desenvolupat, amb elevada renda per càpita i un dels principals clients d'Espanya al Pròxim Orient. D'altra banda, Colòmbia s'ha constituït com una de les economies que millors condicions ofereix per a la inversió estrangera a l'Amèrica Llatina, amb un creixement econòmic persistent per sobre de la mitjana de la regió i destaca per tenir una economia resistent a la crisi externa.

Aquests viatges empresarials tenen com a objectiu prioritari la introducció dels productes de les empreses associades als mercats exteriors, així com iniciar les empreses en l'activitat exportadora i obrir nous mercats a l'exportació. /// REDACCIÓ

aec associació d'empresaris de Cerdanyola

Junts trobem solucions!

Si el teu futur passa per posar en marxa un negoci compta amb nosaltres.
T'ajudem a valorar si és viable, si pots reemprendre un negoci ja existent o a trobar finançament.

Teresa Guix
Directora d'emprenedoria de la patronal Cecot

Trucan's i demana assessorament al 902 44 00 40

Des de l'AEC ajudem les empreses de Cerdanyola a competir en el seu entorn amb les màximes garanties d'èxit.

Centre d'Empreses de Noves Tecnologies
Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola

Tel. 902 93 40 68
aec@cecot.org

Associació adherida a la patronal:
cecot

OCUPACIÓ PÚBLICA /// CATALUNYA

L'ocupació pública augmenta un 5,3% des de l'any 2007

La crisi no s'ha traduït en una política d'austeritat pel que fa a l'ocupació pública. D'acord amb un estudi presentat per la patronal Pimec, els llocs de treball públics han augmentat un 5,3% des de l'inici de la recessió, l'any 2007. En concret, al final del primer semestre del 2010, el nombre de treballadors públics ha arribat als 3.088.400 persones. L'increment suposa 163.685 treballadors més que abans de l'inici de la recessió. En el mateix període, el sector privat ha perdut el 10,7% dels seus treballadors.

Resulta interessant analitzar les dades per administracions: els ens autonòmics són els que més han inflat la nòmina de treballadors, amb un creixement del 15,5% en tres anys. Les administracions autonòmiques ja sumen el 55,8% del total d'empleats públics a tot l'Estat, seguides en aquest rànquing d'augment de plantilles per les administracions locals, amb un 2,8%, que es manté en línia amb el creixement habitual, i per l'administració central, que ha crescut un 1,1%. A canvi, alguns sectors públics sí que han retallat les seves nòmines laborals. És especialment significatiu el cas de la Seguretat Social, on el nombre de treballadors ha caigut un 55%, així com en les empreses i els ens públics, que han perdut un 13,4% d'empleats.

L'ESPECIFICITAT CATALANA. L'estudi elaborat per Pimec deixa també algunes xifres d'interès respecte a Catalunya, on la taxa d'ocupació pública ha crescut gairebé el doble que a la resta de l'Estat, i ha assolit un insòlit 9,7%, malgrat que en el capítol d'universitats s'ha perdut un 5,4% dels empleats. /// REDACCIÓ

9,7%

AUGMENT A CATALUNYA

En el mateix periode, la ocupació pública a Catalunya ha crescut un 9,7& segons l'estudi presentat per la patronal de la pime.

Altraforma

* Tot el que et queda per compartir inclòs

Una casa és molt més que 4 parets. Una casa són les persones que viuen dins d'ella, són les seves històries i tots els seus records. Una casa són les migdiades al sofà i més temps per tu. I tot això, està inclòs amb Catalana Occident.

Assegurança Família - Llar

www.catalanaoccident.com

Grup CATALANA OCCIDENT

Tot, tot i tot

Emprenedors /// Atbach

La necessitat i l'empenta personal van ser la raó per la qual aquesta empresa fabricant de solucions tècniques per a cadires de rodes va néixer i créixer PER: **JOAN RAMON ARMADÀS**

Quan trencar barreres es converteix en un negoci

Fa 13 anys, en Pau Bach va tenir un accident que li va causar una lesió medul·lar, conseqüència de la qual va perdre la mobilitat a les extremitats inferiors. Al cap d'uns anys, després de comprovar de primera mà les dificultats de veure el món des d'una cadira de rodes, va decidir fabricar, amb l'ajuda del seu germà, una aplicació per a la seva cadira que incorporés una roda davantera que la transformés en una *hand bike*, és a dir, una bicicleta adaptada. La idea no era nova. Pau Bach ja tenia de fet una *hand bike* feta a Alemanya, però la instal·lació i la posada en marxa era un mal de cap per a l'usuari. Va ser llavors quan ell i Lluís Bach, el seu germà, que havia estudiat enginyeria mecànica, van idear una solució més còmoda i fàcil de fer servir. Havia nascut Batec, el producte estrella del que seria la seva empresa.

ENGEGAR UN NEGOCI

Els germans Bach, encoratjats per amics d'en Pau que veien els avantatges de la seva cadira, van veure una oportunitat de negoci i van decidir començar una empresa. "No sabíem per on començar, però teníem clar que el nostre era un producte amb sortida, afirma Pau Bach. El primer que van fer va ser comercialitzar diferents models de Batec, una roda addicional que amb l'ajut d'una bateria elèctrica facilita la mobilitat de persones que van amb cadira de rodes. Més endavant, però, van llançar productes nous, com l'Hippocampe, una cadira adaptable per anar a la platja o una evolució del Batec que incorpora uns pedals que es fan servir amb les mans per fer esport. També comercialitzen diferents gammes de pneumàtics per adaptar la cadira a qualsevol superfície i rodes amb fibra de carboni. L'objectiu és poder personalitzar la cadira a gust del client. La innovació del seu producte els va fer guanyar el premi a l'empresa amb més responsabilitat social que dóna la Diputació de Barcelona a les millors iniciatives empresarials de l'any 2010.

1 ///

2 ///

3 ///

1 ///
EL PRODUCTE ESTRELLA
EL BATEC, UNA APLICACIÓ QUE S'INCORPORA A LA CADIRA DE RODES, ÉS EL PRODUCTE MÉS VENUT D'ATBACH
/// J.R. ARMADÀS

2 ///
SENSE LÍMITS
DARRERE L'EMPRESA HI HA UNA FILOSOFIA: ANAR EN CADIRA DE RODES NO HA DE SUPOSAR UN FRE PER A NINGÚ
/// CEDIDA

3 ///
UN NEGOCI FAMILIAR
LLUÍS I PAU BACH VAN SER ELS FUNDADORS D'ATBACH I SEGUEIXEN AL CAPDAVANT D'AQUESTA EMPRESA
/// J.R. ARMADÀS

LA DIPUTACIÓ DE BARCELONA VA DISTINGIR ATBACH AMB UN PREMI A L'EMPRESA AMB MÉS RESPONSABILITAT SOCIAL DE L'ANY 2010

MIRANT ENDAVANT

A Atbach el local de Sant Cugat se'ls ha quedat partit i en breu es traslladaran al polígon de Can Calopa, on han adquirit una nau de 350 metres quadrats per expandir el seu negoci. Actualment, al taller tres dels cinc treballadors són discapacitats i la voluntat de l'empresa és créixer en negoci i capital humà sense abandonar l'esperit amb què van començar. De moment estan consolidant el negoci a l'Estat espanyol amb comercials a Catalunya i Madrid. Són conscients que és un mercat petit i saben que tard o d'hora hauran d'exportar. Pau Bach té clar com ha de ser aquesta expansió. "Volem entrar a poc a poc en el mercat internacional, sobretot l'europeu, i si creixem, hi incorporarem nous treballadors. Tants discapacitats com puguem".

ATBACH

- **UBICACIÓ:** Sant Cugat
- **ANY DE FUNDACIÓ:** 2004
- **TREBALLADORS:** 7
- **FACTURACIÓ:** 348.000 euros
- **MÉS INFO:** www.atbach.com

+ A PROP TEU
+ LLUNY AMB TU
CAIXA LAIETANA
2013:15 CENT CINQUAN ANIVERS

PATRONALS /// CATALUNYA

Rosell apunta a la CEOE després d'arrasar a Foment

El president durant els últims quinze anys repetirà al capdavant de la patronal després de guanyar per un 67% dels vots l'opositor Joaquim Boixareu

L'últim tràmit per convertir Joan Rosell en el candidat idoni a la CEOE ha quedat resolt amb una victòria inapel·lable a les urnes de la patronal Foment del Treball, on el president des del 1995 va sumar el 67% dels sufragis davant l'opositor Joaquim Boixareu. L'escenari immediat deixa dos fronts oberts: la promesa renovació de la primera patronal catalana i la postulació a la cadira més important de la patronal espanyola un cop Gerardo Díaz Ferran ha quedat descavalcat.

Respecte a l'esperit renovador al qual Rosell es va comprometre per al suport de figures cabdals en la victòria, com Antoni Abad, president de la Cecot, o l'hoteler Joan Gaspart, ja ha quedat palès en la nova junta directiva, en la qual han entrat els 76 representants de Rosell. El candidat opositor a la presidència, Joaquim Boixareu, n'ha quedat fora tot i haver estat membre a la junta durant l'últim mandat.

Joan Rosell, president de Foment /// CEDIDA

De fet, cap dels que van donar suport al conseller delegat d'Irestal ha aconseguit cadira en la nova junta de Rosell. Pel que fa als rèdits per a la Cecot pel suport electoral a Rosell, la nova junta de Foment es planteja ampliar de sis a dotze les vicepresidències de la institució per donar cabuda a la representació territorial. En aquest context, la Cecot és ferma candidata a ocupar una d'aquestes vicepresidències.

El segon front obert per Rosell és la seva candidatura a les eleccions per a la presidència de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), que se celebraran el 21 de desembre. Compta amb el suport de bona part dels qui li han fet costat per a Foment, entre ells, la Cecot. Reconeixia Antoni Abad en declaracions recents a la *B30* que "tenim un objectiu comú, que és que un empresari català com Rosell sigui el líder de la patronal espanyola". /// X.O.

PATRONALS /// CERDANYOLA

Cerdanyola Empresarial augmenta serveis per als associats

L'associació Cerdanyola Empresarial i l'empresa consultora Lifting Consulting Company han arribat a un acord de col·laboració pel qual tots els associats de Cerdanyola Empresarial es beneficiaran d'un descompte del 15% en tots els serveis de Lifting Consulting Company i d'Imagine Creative Ideas, l'agència de disseny gràfic que també pertany al grup vallesà.

Lifting Consulting Company és una companyia sabadellenca especialitzada en consultoria estratègica, màrqueting i tecnologia. Per l'empresa, col·laborar amb Cerdanyola Empresarial suposa "un pas més en la consolidació de la nostra estratègia, col·laborant amb les millors entitats i consolidant realment el compromís de Lifting amb les pimes", segons paraules del seu director, David García, amb motiu del conveni. També va afegir que l'acord "amplia les possibilitats d'atraure nous clients". Lifting Consulting opera a tot l'Estat espanyol i a Portugal. /// REDACCIÓ

PATRONALS /// TEXFOR

Les federacions tèxtils es fusionen a Sabadell en Texfor

En un sector en hores baixes fins i tot abans del moment actual com és el tèxtil, unir-se empresarialment per fer de *lobby* i anar a l'una és primordial. Així ho van reconèixer les quatre grans patronals del país (unides en els gremis del cotó, la seda, la llana i els acabats) el 6 d'octubre quan van anunciar la seva fusió en la Confederació de la Indústria Tèxtil, Texfor. "La unió fa la força", va manifestar el primer president que tindrà la nova patronal, Alejandro Laquidain, que actualment està al capdavant del gremi de la seda. Aquesta nova organització es constituirà oficialment el dia 23 de novembre a Sabadell, ja que la seu central estarà situada al Gremi de Fabricants d'aquesta població del Vallès Occidental.

SIS ANYS DE TRANSICIÓ. Abans que es produeixi la fusió, les juntes i assembleies de les quatre organitzacions mares de Texfor hauran de donar llum verd al procés. Un fet que s'espera que tingui lloc durant les primeres setmanes d'aquest mes de novembre. Això sí, la nova patronal no tindrà entitat jurídica fins a l'1 de

Els quatre presidents dels gremis /// CEDIDA

gener. Els fundadors van fixar un temps de transició màxim de sis anys per anar assumint les competències de les organitzacions originals pel que fa a serveis directes a les empreses del sector, a més d'assumir la seva representació a les patronals que no siguin sectorials en l'àmbit català, estatal i internacional. A més, els màxims executius també van deixar clar que tenen la intenció de derivar a Texfor la gestió dels seus patrimonis i tindrà ja des del primer moment una veu única en el Consell Intertèxtil Espanyol (CIE). /// C.F.

FOMENT /// CATALUNYA

Renfe i Foment col·laboren en la formació de directius

Renfe i la patronal Foment del Treball han obert una nova via de col·laboració impulsant un nou curs d'eficàcia directiva. En el marc d'aquest acord, una de les classes del curs es va celebrar a l'interior d'un cotxe d'un tren AVE del corredor Barcelona-Madrid. Durant la sessió es van treballar tècniques per a la millora de la comunicació en les relacions personals i informals. Sota el títol *Com millorar les relacions per impulsar els resultats*, el programa busca ensenyar una sèrie d'eines eficients davant les necessitats reals dels directius en temps de complexitat i d'incertesa. Durant el curs es treballen tècniques d'autoconeixement, lideratge personal i professional, així com també habilitats comunicatives i relacionals, adreçades a assolir la màxima eficàcia de cara als professionals i als seus equips de treball.

EFICÀCIA DIRECTIVA. El curs d'eficàcia directiva es fonamenta en tres grans eixos d'acció: el conceptual, l'emotiu i l'experimental. Totes aquestes habilitats es desenvoluparan i perfeccionaran en sessions de treball i entrenament conjun-

Curs al tren de Barcelona a Madrid /// CEDIDA

tes i també individuals. L'equip docent està format per professionals de prestigi que aportaran la seva àmplia experiència, així com també la seva visió i capacitat d'anticipació a les necessitats de l'entorn.

Foment del Treball, a través de la seva divisió Foment Formació, inaugura amb aquest programa una nova línia educativa que completa l'oferta formativa amb programes de desenvolupament i perfeccionament dissenyats específicament per a directius. /// REDACCIÓ

Empresàries /// Ternum

La Marisa Betés i la Teresa Ribas són les sòcies fundadores d'aquest laboratori de Barberà del Vallès i les autores 'intel·lectuals' d'un bon grapat dels productes cosmètics que es venen arreu PER: **XAVIER ORRI**

Ternum, artesania cosmètica convertida en marca blanca

Productes cosmètics a la carta. Dit en brut, a això es dediquen la Marisa Betés i la Teresa Ribas, les dues sòcies que han aixecat des del 1995 el petit laboratori de Ternum a Barberà del Vallès. "Per exemple, ens arriba una empresa que ven cosmètics a botigues o a supermercats, amb la seva marca, però que no en fabrica. Nosaltres som qui desenvolupa el producte", explica Betés, responsable de màrqueting de la companyia.

El procés, a grans trets, comença amb la visita d'un client X –en el món de la farmàcia impera el secretisme, tots són clients X– demanant, per exemple, una crema de mans. El client defineix el *target* al qual va adreçat el producte, el preu que ha de tenir i en quin tipus d'establiment es vendrà. "Òbviament, no és el mateix producte per a qui es vol posicionar a l'alta perfumeria, qui vol anar a productes de balneari o als lineals de *mass market*". En funció d'aquestes variables mínimes i el gust del client, s'elabora una crema de mans determinada. "Per fer una crema es treballa amb un ventall d'entre 20 i 40 components diferents i triguem al voltant d'un mes a trobar la fórmula base que creiem que el client necessita", recull la farmacèutica Teresa Ribas, responsable de R+D+I de Ternum.

1/// **TERESA RIBAS I MARISA BETÉS** SÓN LES SÒCIES FUNDADORES DE LABORATORIS TERNUM

2/// **LABORATORI** AQUÍ ES GESTEN LES NOVES FÓRMULES DEL SEGELL TERNUM

3/// **L'EMPRESA** ESTÀ UBICADA AL NODUS BARBERÀ /// LLUÍS LLEBOT

ESTABILITZAR EL PRODUCTE

Arribats a aquest punt, el client ha de donar el vistiplau i els científics de Ternum han d'adaptar el producte a un parell de variables tan prosaiques com fonamentals: que el producte no es faci malbé en poc temps i que no deteriori l'embolcall. "Un cop el client ha fet el tast amb les diferents propostes i arribem a la fórmula ideal, ens toca estabilitzar el producte en el mercat: bàsicament, no et pots permetre mai que el producte, per exemple, faci malbé el tap, si no tot l'esforç que has fet no serveix de res", explica Ribas. L'estudi per aconseguir aquesta preuada estabilitat del producte, que exigeix que duri entre tres i quatre anys a casa del consumidor, és en realitat el procés més costós, ja que acostuma a durar al voltant de quatre mesos.

L'alternativa a aquesta tasca d'artesania a la carta és innovar per iniciativa pròpia, crear nous productes que el mercat encara no coneix. En l'historial de la Teresa Ribas hi figura una de les revolucions en el món del gel per a la dutxa. Se li va acudir que el gel, a més de netejar, convindria que hidratés el cos, i va desenvolupar el gel de bany hidratant que la majoria d'empreses publiciten amb dones de pell suau. "Actualment és un producte totalment massiu, no hi ha marca que no ho comercialitzi", reconeix Ribas.

EMPRENEDORES EN CRISI

L'experiència de quinze anys com a empresàries i uns quants més dins el sector de la farmàcia cosmètica donen a les dues sòcies una perspectiva prou àmplia per valorar la crisi actual. "Ens ha afectat perquè la quantitat del consum cosmètic ha caigut. Qui abans anava a perfumeries selectes ara busca productes més accessibles en grans superfícies", explica Ribas. Traduït a xifres, del 2007 al 2008 la facturació de Ternum va caure un 15%, i no esperen recuperar els nivells de l'any precrisi fins al 2012.

LA PRINCIPAL LÍNIA DE NEGOCI DEL LABORATORI TERNUM ÉS FER PRODUCTES COSMÈTICS A LA CARTA DELS CLIENTS, TOT I QUE TAMBÉ INNOVA PER COMPTE PROPI

"LA CRISI HA AFECTAT. QUI ABANS ANAVA A PERFUMERIES SELECTES ARA BUSCA PRODUCTES MÉS ACCESSIBLES EN GRANS SUPERFÍCIES", EXPLICA RIBAS, RESPONSABLE DE R+D

Per sortir-se'n amb garanties, a Ternum estan ampliant mercats i línies de negoci. "Estem especialitzades en cosmètica de tractament facial, corporal i capil·lar", explica Betés, "i ara cada cop treballem més en cosmètica natural, que té molta tirada". El segon eix de la recuperació passa per créixer a l'estranger: "Per ara, treballem per a Mèxic, França, Equador i Barhein. Per a un client europeu, tenim una tecnologia molt elevada a un preu competitiu i per a l'Amèrica del Sud, que és on esperem créixer més, no som tan competitius però tenim una gran reputació". Els camins estan oberts, ara només cal paciència i un boca a orella efectiu perquè les cosmètiques de l'estranger sentin parlar del segell Ternum.

TERNUM

- **SECTOR:** cosmètica
- **UBICACIÓ:** Barberà
- **FUNDACIÓ:** 1995
- **TREBALLADORS:** 6
- **FACTURACIÓ 2009:** 600.000 €

CaixaEmpresa

Productes i serveis financers

En els negocis, sempre estem al seu costat

A "la Caixa" creiem que les empreses mereixen una atenció especialitzada. Per això, hem creat **CaixaEmpresa**. Una divisió formada per un **equip de professionals experts en gestió d'empreses**, que li aportarà solucions a mida.

Posem a la seva disposició l'oferta de productes i serveis més **completa i innovadora** del mercat, més de 5.200 oficines, 84 centres de banca d'empresa i oficines operatives i de representació situades en 12 països, a més del servei líder a Espanya de banca per internet: **Línia Oberta**.

Parlem?

www.laCaixa.es/empreses

"la Caixa"

Empresa PIPE /// Teixidors

Teixidors és una cooperativa i alhora un centre especial de treball que ha trobat en la internacionalització el millor camí per escapar de la crisi econòmica PER: **XAVIER ORRI**

Filantropisme empresarial teixit a mà i a Terrassa

1///

EXPORTACIÓ I GERÈNCIA
ANTÒNIA BOVÉ, RESPONSABLE D'EXPORTACIÓ, I JUAN RUIZ, GERENT I FUNDADOR DE TEIXIDORS
/// CEDIDA

Com al segle XIX. Així funciona el telar de Teixidors, una empresa egarenca que elabora els seus productes com fa un parell de segles: manualment i amb eines i màquines pròpies d'una foto en blanc i negre de la indústria tèxtil vallesana. La renúncia a les tecnologies modernes no respon, però, a un ideal romàntic. El cas és que Teixidors és una cooperativa nascuda amb l'objectiu d'integrar laboralment persones amb discapacitat intellectual o, com prefereix referir-se el seu fundador, Juan Ruiz, "persones amb habilitats especials". L'activitat manual del teler té una funció terapèutica per a aquests treballadors, que els seus fundadors prioritzen per sobre de qualsevol criteri d'eficiència industrial. "El fet de teixir conté implícitament una activitat terapèutica, ja que obliga a coordinar el moviment de mans i peus, mantenir un ritme i una atenció", explica Ruiz mentre passeja entre els telers. Per Teixidors, el compte de resultats no és l'objectiu final, sinó el mitjà per procurar ocupació als talents *especials* de Terrassa i comarques.

Tot i que Juan Ruiz és actualment el director general de la cooperativa, la idea d'aquesta obra filantròpica-empresarial tan particular és cosa de la seva parella, Marta Ribas, treballadora social especialitzada en psiquiatria, que a principis dels vuitanta va imaginar en un teler manual la millor combinació d'empresa i centre especial de treball. Ruiz explica com s'entén aquest híbrid: "Funcionem com si tinguéssim dos tipus de clients, aquells a qui venem el producte i aquells a qui procurem inserir en el món laboral. Aquestes dues finalitats, que sovint semblen incompatibles, són el que intentem cobrir, buscant el punt òptim entre dimensió i eficàcia".

> EL COMPTE DE RESULTATS NO ÉS L'OBJECTIU FINAL, SINÓ EL MITJÀ PER PROCURAR OCUPACIÓ ALS TALENTS 'ESPECIALS' DE TERRASSA I COMARQUES

XALS I COIXINS

La vocació social i terapèutica també ha determinat els productes que s'elaboren a Teixidors. La gamma, dividida en una àrea de decoració interior i una de moda, està definida per aconseguir que cada treballador trobi tasques adaptades a les seves capacitats. "Necessitem nivells de realització diferents d'acord a

les possibilitats de cadascú", resumeix Ruiz il·lustrant les prioritats de la cooperativa.

Des d'aquesta perspectiva, fonamentada en el respecte pel treball artesanal i la devoció per oferir oportunitats per als qui menys en tenen, Teixidors té al darrere una història de creixement empresarial sostingut que es compta per nombre de treballadors. Des del 1983, quan va néixer el projecte amb sis associats, fins avui, s'ha arribat als 44 treballadors formats des de la base i socis de la cooperativa tèxtil.

EXPORTACIÓ COM A SOLUCIÓ

També els destins dels seus xals, coixins, bufandes o corbates artesanals mesuren l'èxit d'una proposta única a Europa. En els seus inicis, la sortida del producte al mercat es limitava al porta a porta i estava centrada únicament en el mercat espanyol. "Actualment", explica la directora d'exportació, Antònia Bové, "els nostres productes ja són a França, Alemanya, Suècia, el Japó, els Estats Units, Austràlia, Àustria, el Benelux, i ara ens estem obrint una mica de camí a l'Àfrica".

"ABANS ESPERÀVEM QUE ELS CLIENTS DE FORA ENS VINGUESSIN A TROBAR, I ARA HEM APRÈS A ANAR A BUSCAR-LOS A LES FIRES INTERNACIONALS", EXPLICA JUAN RUIZ, GERENT I FUNDADOR DE TEIXIDORS

Bona part de culpa d'aquest èxit internacional el deuen a l'entrada als programes Aprendiendo a Exportar i Nex Pipe, de l'Institut de Comerç Exterior (ICEX) a mitjans d'aquesta dècada. "En un inici, ens ha servit de guia per aprendre a vendre fora, però després hem sabut dissenyar una estratègia adaptada a les nostres necessitats i a un mercat tan particular i exclusiu com el nostre", explica Bové. "Ens va fer canviar completament la perspectiva internacional", recull Ruiz, "abans esperàvem que els clients ens trobessin, i ara hem après a anar a buscar-los".

Traduït en termes comercials, han deixat d'anar a les principals fires del sector a Espanya, cas d'Expohogar a Barcelona o Intergif a Madrid, en benefici de les internacionals, on s'estila més el perfil de client de Teixidors, el que busca i pot pagar l'artesania de qualitat. Des del 2006, per exemple, han trobat en el Maison et Objet de París la seva fira de referència, "la que disposa de la informació i la capacitat per vendre a tot el món", apunta Bové. "El que et donen les fires internacionals és un contacte directe amb un client que normalment tens molt lluny. Et permet un coneixement directe, saber com se l'ha de tractar i quin producte necessita". Per a més referències del que ha suposat la internacionalització, Ruiz apunta a les dades. "El 2004 teníem una exportació residual, del 3 al 5% del total de les vendes. Actualment, les vendes internacionals suposen un 40% del total, i les previsions apunten al 60% per al 2014".

És agosarat dir que la internacionalització els ha protegit de la crisi? "Ens n'ha salvat. L'agost del 2008 el vam tancar un 20% per sobre del pressupost i vam acabar l'any un 30% per sota de les previsions", recorda Ruiz, "però per sort hem sabut recuperar fora el que hem perdut aquí".

2 ///

3 ///

4 ///

2 ///
TELERS MANUALS
TEIXIDORS NOMÉS DISPOSA DE TELERS MANUALS PER GARANTIR EL BENEFICI FÍSIC DELS SEUS TREBALLADORS

3 ///
AL CENTRE HI HA EMPLEADES 44 PERSONES
L'EMPRESA VA COMENÇAR L'ANY 1983 AMB 6 TREBALLADORS

4 ///
PRODUCCIÓ SENSE CADENA
LA LÍNIA DE TEIXIDORS CENTRA ELS SEUS ESFORÇOS EN TEIXITS I PRODUCTES DE PRIMERA QUALITAT
/// LLUÍS LLEBOT

TEIXIDORS

- **SECTOR:** tèxtil
- **UBICACIÓ:** Terrassa
- **FUNDACIÓ:** 1983
- **TREBALLADORS:** 44
- **FACTURACIÓ:** 487.816 €

CiT
Catalonia Innovation Triangle
Cerdanyola . Rubí . Sant Cugat
SOM CIT
Ajuntament de Cerdanyola
Ajuntament de Rubí
Ajuntament de SantCugat

INFOCIT /// CERCANYOLA

El CIT acaba a la UAB el cicle de 'networking' amb un nou Getting Contacts

Finalitza el període de Rubí al capdavant de l'ens supramunicipal i cedeix el testimoni a Cerdanyola

La darrera jornada de Getting Contacts va tenir lloc a l'Hotel Campus de la UAB /// CEDIDA

El Catalonia Innovation Triangle (CIT) va tancar el divendres 29 d'octubre el cicle de Getting Contacts que es va iniciar a principis d'any al municipi de Rubí. En una reunió a l'Hotel Campus de la Universitat Autònoma uns 120 empresaris es van citar amb l'objectiu d'intercanviar idees de negocis durant tot un matí farcit de *networking*.

CONTACTES DURADORS. Durant l'explicació de la metodologia dels Getting Contacts, el gerent de l'empresa organitzadora Summa, Juanjo Villalobos, va remarcar l'èxit de la fórmula 30-60-90: "A l'hora de presentar-se a un client o proveïdor potencial es necessiten 30 segons per seduir, 60 minuts per presentar la vostra idea de negoci i 90 minuts per detallar i tancar els acords necessaris". Villalobos també va insistir que per sortir de la crisi econòmica la cooperació entre agents econòmics d'una mateixa àrea geogràfica és gairebé una necessitat per enfortir aquest territori als mercats.

Per la seva banda, l'alcaldessa de Cerdanyola, Carme Carmona, va voler reconèixer la feina feta durant els darrers mesos tant a l'organització com als participants i va mostrar la seva voluntat de "seguir fent contactes i generant sinergies entre les empreses veïnes per fer negocis al territori. També va destacar la innovació que representa aquest format de *networking* qualificant la iniciativa de l'empresa Summa de "lliçó de la qual en pot treure molt de profit l'empresariat de la comarca".

CANVI DE PRESIDÈNCIA. El dia 2 de novembre Rubí va cedir el testimoni de la presidència del CIT a la ciutat de Cerdanyola. Els alcaldes de Sant Cugat, Rubí i Cerdanyola (municipis que formen el CIT) van celebrar el consell plenari de la institució en el que va procedir al canvi de presidència, alhora que es va fer un balanç de la presidència de Rubí i un avançament dels nous projectes de la institució supramunicipal. /// J.R. ARMADÀS

500
empresaris del Vallès
han participat en total en les tres edicions que s'han celebrat de Getting Contacts organitzades pel CIT. Primer a Rubí, després a Sant Cugat i finalment a Cerdanyola (UAB), els empresaris del territori s'han conegut millor entre ells gràcies a aquesta eina de relació.

INTERNACIONALITZACIÓ /// SANT CUGAT

La Cambra analitza possibles estratègies d'exportació

El director de Global Marketing System Consultors, Ramon Ferrer, aposta en una xerrada per un profund coneixement intern de l'empresa abans de fer el pas

La delegació de Sant Cugat de la Cambra de Comerç de Terrassa va organitzar a principis d'octubre una jornada de treball centrada a identificar les estratègies que han de seguir les empreses per realitzar un procés d'internacionalització amb èxit. El ponent convidat va ser el director de l'empresa Global Marketing System Consultors, Ramon Ferrer, i va centrar la seva intervenció en dos apartats: l'anàlisi de l'empresa per dins per una banda i l'elaboració de l'estratègia d'exportació per l'altra. "En el moment que ens trobem de crisi global cal veure el mercat com una realitat global", va dir referint-se a la manera com les companyies han d'abordar el procés de creuar les fronteres. També respecte a la crisi econòmica va advertir que "s'han canviat les regles de joc i moltes empreses no estaven preparades per afrontar aquest canvi".

CONEIXEMENT DE PORTES ENDINS. Quan una companyia (ja sigui pime o gran empresa) es planteja engegar un procés d'internacionalització, s'ha de fer, segons Ramon Ferrer, tres preguntes. "He de fer-ho, vull fer-ho i puc fer-ho, són les incògnites que hem de resoldre per esbrinar si l'empresa té el potencial necessari per creuar les fronteres". Si les tres preguntes tenen un sí com a resposta, el pas següent ha de ser la preparació d'una estratègia que ha de concebre's com un procés complex i una aposta a llarg termini.

La primera tria ha d'anar encaminada a escollir els països on l'empresa té possibilitats d'èxit. Molt lligat amb aquest concepte, cal tenir clar quins són els punts forts de la companyia i esbrinar si poden marcar la diferència en els mercats internacionals. /// J.R. ARMADÀS

Ramon Ferrer va ser el ponent /// J.R.A.

THE ARTICLE
///Peter Lindsey

Export Or Die!

Picking up from what I said about momentum in my last column, as we enter 2010 Q4 the local economy and businesses need to focus on growth. Of course, this is easier said than done! Unfortunately, the Spanish economy is still flat with few growth prospects in the near future. That means looking beyond the domestic market to opportunities abroad. Internationalization is the key word here and its importance can't be stressed enough. Getting away from the traditional idea of just exporting goods (tangibles), we need to export our brand, our idea, our knowledge, our service (intangibles). Get ourselves known, extend our reach and our value chain. Let's not fall into the trap of only associating exports with manufactured goods. You have a great professional service or technology to offer – wonderful! Go out there and make it known at fairs, on the web, in your 'ecosystem'. Develop your networks. This is active internationalization. There are plenty of opportunities out there, so let's roll up our sleeves and get to work!

INTERNACIONALITZACIÓ /// SANT CUGAT

Pimec busca ponts cap a nous mercats per a pimes del Vallès

Una jornada de treball va reunir representants del govern canadenc i senegalès

La patronal Pimec va organitzar a Sant Cugat una jornada centrada a construir ponts de relació entre empreses de la demarcació per aconseguir processos exitosos d'internacionalització. En la presentació, el president de Pimec Vallès Sud, Francesc Elias, va explicar que "a l'hora d'internacionalitzar una pime i introduir-ne els productes lluny de les nostres fronteres cal cercar aliances amb experiència, ja sigui al país de destinació o a casa nostra".

També des de Pimec, el responsable del departament d'internacional, Joaquim Ferrer, va fer una radiografia de la situació de l'economia actual i els reptes de futur de l'empresariat català. "Hem tocat fons i ara ens arrosseguem pel fons. Per això, una de les vies de sortida és la d'adaptar els nostres productes a les necessitats dels mercats exteriors per donar-los sortida més enllà de la nostra demanda interna".

D'esquerra a dreta, els ponents Joan Ros, Lesley-Ann Reed, Joaquim Ferrer i Baydi Agne // J.R.A.

EMERGENTS I NO EMERGENTS. La jornada, celebrada al SC Trade Center, va reunir delegacions oficials del Senegal i Canadà i un expert en negocis a la Xina. La cònsol canadenca a Barcelona, Lesley-Ann Reed, va explicar els avantatges d'invertir en el seu país. "El Canadà és un país que econòmicament va bé i a més és l'estat del G7 amb l'impost de societats més baix". Tot seguit, Reed va assegurar també que hi ha molts empresaris canadencs interessats a establir *partners* estables a Catalunya.

També va presentar el punt més atractius per invertir al seu país el president de la patronal senegalesa Baydi Agne: "El Senegal és un estat segur, pacífic i estable, que creix al 5% tot i la crisi mundial". Agne va destacar els sectors del turisme, la pesca i la tecnologia com a motors del país africà i va encoratjar l'empresariat local a descobrir els negocis a l'Àfrica.

L'expert de Pimec a la Xina, Joan Ros, va tancar el torn de ponències exposant la potència del gegant asiàtic. "La Xina, amb un creixement de més del 10% i una inflació estable del 3%, estira l'economia mundial i actua com a banc de països amb grans dèficits". També va comentar que el principal repte del gegant asiàtic és "canalitzar el gran nivell d'estalvi de la població cap a un consum intern estable". Ros va recordar que la Xina dedica un 1,6% del seu PIB a polítiques de foment de R+D+I. /// J.R. ARMADÀS

PATRONAL CECOT /// FACTURA ELECTRÒNICA

Reempresa: cedint l'èxit empresarial

Es tracta d'un nou model d'emprenedoria i de creixement, pel qual el reemprenedor pren el testimoni en la gestió d'una empresa ja existent

VEU CECOT
/// Laura Maclaughlin

La Reempresa és un nou model d'emprenedoria i de creixement empresarial, pel qual un nou emprenedor –reemprenedor– pren el testimoni en la gestió d'una empresa ja existent, comprant-la en la seva totalitat per continuar l'activitat, salvaguardant d'aquesta manera el patrimoni empresarial individual i col·lectiu, per fer-la créixer, sense haver de passar per la fase de crear-la.

El mecanisme possibilita la compra dels actius i passius d'una empresa existent al seu anterior propietari –cedent– mantenint l'activitat, els llocs de treball i el ritme de funcionament sense entrebancs per l'entorn empresarial proper.

El reemprenedor aporta a l'empresa una renovadora línia d'actuació i els mitjans necessaris per a la millora i reorientació del negoci.

S'han dedicat molts esforços, especialment en els darrers anys, a fomentar i facilitar la creació d'empreses, però hem oblidat que, tan important com la creació, si no més, és afavorir la continuïtat i el creixement de les empreses ja existents, moltes vegades reorientant-ne la trajectòria amb l'aportació de coneixement i motivació que poden fer uns nous gestors.

"ÉS TAN IMPORTANT, SI NO MÉS, AFAVORIR LA CONTINUÏTAT I CREIXEMENT DE LES EMPRESES JA EXISTENTS, QUE CREAR-NE DE NOVES"

"NO ENS PODEM PERMETRE EL TANCAMENT DE CAP EMPRESA PER MANCA DE PLANIFICACIÓ DE LA SEVA TRANSMISSIÓ"

El servei de Reempresa significa ajudar les més de 120.000 empreses i 258.000 treballadors possiblement involucrats en aquest procés, en els propers 10 anys a Catalunya, perquè almenys el 25% finalitzin amb èxit la cessió.

Tots els governs europeus han analitzat aquest procés i han apostat des de fa uns quants anys per un treball interdepartamental i específic per fomentar la Reempresa, vista la seva capacitat de salvaguardar el patrimoni empresarial en temps de crisi, d'oferir una garantia de continuïtat als treballadors i de concentrar els recursos en el creixement més que en el sempre excessivament complex procés de creació, i a un risc molt inferior.

La Direcció General de Promoció Econòmica del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya ha confiat en la proposta de la Cecot d'establir un mecanisme pioner a Catalunya de suport a la transmissió d'empreses.

Reempresa s'esforça per consolidar un nou model d'emprenedoria que amalgami empreses, emprenedors i empresaris i que permeti la cessió de l'èxit empresarial a Catalunya a través de la compravenda de negocis.

www.reempresa.org

ASSESSORAMENT EMPRESARIAL

Laura Maclaughlin, consultora tècnica del Centre de la Reempresa de Catalunya

PER QUÈ NECESSITO PREPARAR-ME PER CEDIR EL MEU NEGOCI?

Ha de preparar-se per evitar que tot l'esforç i la il·lusió que va posar en crear la seva empresa quedin en l'oblit. No ha de pensar que una il·lusió en la qual ha lliurat la totalitat de la seva dedicació ha de desaparèixer obligatòriament amb pel fet de marxar, ja que, igual que un fill al qual ha cuidat, la seva empresa pot seguir el seu curs utilitzant com a base aquests anys d'educació.
Una de les claus de l'èxit és preparar la transmissió de la seva empresa seguint unes pautes: fer-ho com més aviat millor: a l'edat de 50 anys o als 5 anys per endavant; comptar amb l'ajuda d'assessors especialitzats; prendre's un temps per trobar la persona que es farà càrrec de la seva empresa, conscienciar-lo i formar-lo per reemprendre l'empresa; organitzar-se amb el temps necessari per treure profit de dispositius jurídics i fiscals més avantatjosos; trobar el període precís per negociar millor.

COM PUC SABER EL VALOR DEL MEU NEGOCI ABANS DE CEDIR-LO?

Per determinar objectivament el valor del seu negoci és indispensable fer que compti amb el suport d'un especialista en avaluació d'empreses. Aquest professional adoptarà un mètode de càlcul del valor teòric del seu negoci apropiat a la naturalesa de la seva empresa, i segons sigui empresari individual o societat. Per a una societat, és necessària l'aplicació de mètodes més elaborats basats en dades comptables, financeres i econòmiques, com el net actiu, la rendibilitat actual i futura, el volum de negocis, etc.
En tots els casos, l'avaluació és només el punt de partida, i exigeix ser després ajustada a la situació de l'empresa. Cal tenir una visió objectiva de factors que puguin tenir incidència, positiva o negativa, sobre la marxa de la seva empresa.

QUIN ÉS EL PREU DE LA MEVA EMPRESA? QUANT PUC GUANYAR AMB LA CESSIÓ DEL MEU NEGOCI?

En el moment de les negociacions, el valor de la seva empresa serà debatut i adaptat per determinar-ne el preu de venda. Aquest dependrà també de diversos factors que poden donar-se en el procés de venda, com ara: si hi ha diversos compradors interessats; quina és la motivació i la capacitat financera del reemprenedor interessat a fer-se'n càrrec; quina és la relació entre vostè i el seu reemprenedor, o si existeix química entre cedent i reemprenedor. El preu de venda no podrà sobrepassar els mitjans financers de la persona que es fa càrrec d'una empresa, ja sigui la seva aportació personal i/o préstec bancari. L'import d'aquest préstec depèn de la capacitat monetària del reemprenedor per reemborsar-lo, és a dir, del benefici anual resultant del seu negoci. Per aquest motiu, l'assessor del reemprenedor, que en molts casos serà el banc, estudiarà l'import i l'evolució dels seus beneficis per assegurar que efectivament la capacitat financera del comprador és l'adequada.

PER QUÈ HE DE PLANTEJAR-ME REEMPRENDRE UNA EMPRESA?

Els objectius personals en voler reemprendre una empresa poden ser molt diversos, des de guanyar més diners que a la feina anterior fins a voler desenvolupar el vostre ofici/professió/estudis, etc. I les motivacions per fer-ho poden venir per tenir més independència, per establir un nou repte, per sortir de l'atur, per un canvi de residència o pel plaer d'aprendre, entre moltes altres.

QUIN TERMINI HE DE TENIR EN COMPTE PER REEMPRENDRE UN PROJECTE? QUANT DE TEMPS LI PUC DEDICAR?

Tingueu en compte que la durada mitjana d'una operació de reempresa està estimada entre 6 i 18 mesos, i hi ha passos insalvables.

Envieu les vostres preguntes a:
b30@pautamedia.com

cecot

INDÚSTRIA /// SANT CUGAT

Només un 10% de les empreses de l'eix B-30 són d'alta tecnologia

La revista 'B30' va apadrinar la presentació de l'estudi amb motiu de la celebració dels seus trenta números

Joaquim Solà, autor de l'estudi; Antoni Soy, secretari d'Indústria; Lluís Recoder, alcalde de Sant Cugat; Antoni Serra Ramoneda, president del Centre d'Economia Industrial; Jordi Marquet, director del Parc de Recerca de la UAB, i Ramon Grau, editor de la revista 'B30' /// LLUÍS LLEBOT

L'auditori de Sant Cugat va aplegar a mitjans del mes passat un centenar d'empresaris amb motiu de la presentació de l'estudi més exhaustiu que s'ha fet sobre l'eix de la B-30. La presentació del treball, que porta per títol *Estructura industrial i tecnològica dels municipis del tram central de la AP-7/B-30*, va anar a càrrec del seu autor, el professor de la Universitat de Barcelona Joaquim Solà. L'acompanyaren a la taula Antoni Soy, secretari d'Indústria de la Generalitat; Lluís Recoder, alcalde de Sant Cugat; Antoni Serra Ramoneda, president del Centre d'Economia Industrial; Jordi Marquet, director del Parc de Recerca de la UAB, i Ramon Grau, editor de la revista *B30*.

Les principals conclusions que va apuntar revelen que, malgrat les aparences de revolució tecnològica que últimament afloren al Vallès, la indústria tradicional segueix tenint un pes hegemònic en l'eix de la B-30. En concret, el 75% del teixit empresarial respon a indústria de baixa i mitjana-baixa tecnologia, mentre que menys d'un 10% de la riquesa respon a indústries d'alta tecnologia, amb l'electrònica i la farmacèutica al capdavant. Tanmateix, va explicar Solà, sí que s'entreveu "una transformació productiva en els vessants quantitatiu i qualitatiu". El canvi quantitatiu, d'una banda, es tradueix en el fet que l'eix de la B-30 s'hagi convertit en la primera concentració industrial d'Espanya, quan fa 30 anys aquest primer lloc del podi era per al Baix Llobregat. En la banda qualitativa, les conseqüències parlen d'un avanç lent però constant de les empreses d'alta tecnologia i d'una indústria creixentment multisectorial.

2,5%
d'empreses són innovadores
La dada més cridanera que va oferir l'estudi va ser que de les 4.000 empreses que envolten el carril vallesà, només un centenar mereix objectivament l'etiqueta d'empresa innovadora.

CELEBRACIÓ EDITORIAL. La revista *B30* va apadrinar la presentació de l'acte coincidint amb la celebració dels trenta números de la publicació. El seu editor, Ramon Grau, va fer memòria d'aquests dos anys i mig celebrant l'aposta informativa per un "territori valent" com és l'eix de la B-30 i refermant el paper fundacional de la publicació: "confio en la *B30* com una eina per connectar interessos empresarials i crear debat, volem seguir sent el representant dels somnis d'aquesta comarca". /// XAVIER ORRI

PUNT DE TROBADA

INICI DEL CURS ACADÈMIC

Bieto alerta del retrocés en què es troba l'educació

★ La nova directora general d'Esade, Eugènia Bieto, va inaugurar el curs 2010-2011 a mitjans d'octubre en una cerimònia en què es va reivindicar la centralitat de l'educació com a factor clau per sortir de la crisi. Coincidint amb la retallada de despeses en educació en els pressupostos generals de l'Estat per a l'any vinent, Bieto va lamentar que "el nostre país està en clar retrocés en variables claus com són la qualitat del sistema educatiu superior o la col·laboració universitat-empresa en investigació i desenvolupament". En aquest sentit, va valorar que "si Espanya vol aconseguir un desenvolupament socioeconòmic solvent i exercir en un futur un paper important en el mapa econòmic mundial, ha de crear un model universitari potent". /// CEDIDA

Presentació en societat /// Clúster CICAT

NEIX CICAT, EL CLÚSTER DE LA IL·LUMINACIÓ DE CATALUNYA ★ La iniciativa neix amb l'objectiu de fomentar que les empreses catalanes del sector de la il·luminació treballin en clau de clúster: col·laborant, compartint i participant conjuntament per aconseguir ser més competitius. CICAT dinamitzarà projectes al voltant de tres eixos: internacionalització, innovació i coneixement. Entre les nou empreses que en formen part destaca la vallesana Lamp, que presidirà la junta directiva. /// CEDIDA

Premis /// Patronal Cecot

Reivindicacions a La Nit de l'Empresari

El 15 d'octubre la patronal vallesana Cecot va celebrar la 16a edició de La Nit de l'Empresari. Sota el nom de *La nit.cat. Nous paradigmes*, la jornada va reunir els principals dirigents polítics del país i un bon grapat d'empresaris de la comarca. Més de 1.000 persones van participar en el sopar-gala que va tenir lloc al recinte firal de Terrassa. En el seu parlament, el president de la Cecot, Antoni Abad, va reclamar, davant la presència del president de la Generalitat, José Montilla, i el líder de l'oposició, Artur Mas, que "volem i necessitem el concert econòmic perquè la factura acumulada de dèficit fiscal és enorme". Abad va mostrar un to optimista i va fer una crida a l'esforç, l'autoestima i la cooperació com a armes necessàries per sortir de la crisi. Segons el president de la patronal, les empreses necessiten "sentit del treball, autodisciplina, un profund coneixement de l'activitat i el producte, honestedat, modèstia i simplicitat en el pla de negocis".

El president de Telefónica, César Alierta, que va rebre el reconeixement al progrés empresarial, va entonar el discurs en nom dels onze premiats de la nit. En el seu parlament va recordar com "Espanya ha sortit reforçada de cada crisi" i va vaticinar que l'actual no serà una excepció en aquest sentit. Entre les raons que va donar per fer aquesta afirmació hi havia la del fet que "tenim un teixit empresarial molt potent i molt internacional i els canvis que s'han fet a l'Estat espanyol durant els darrers vint anys l'han convertit en una economia global". Alierta va deixar clar que una de les claus per sortir de l'atzucac és una forta aposta per la R+D+I.

Abans de servir el sopar, el president de la Generalitat, José Montilla, va exhibir obra de govern i va felicitar-se (en clau electoral) dient que "a Catalunya s'està fent el que cal tant en l'àmbit del govern com en l'empresarial". Montilla va veure clar que La Nit de l'Empresari "és una mostra de la vitalitat empresarial el país, que, tot i que té problemes i limitacions, també té uns valors basats en l'esforç", que segons ell són l'arma que ha d'esgrimir l'empresariat per tirar endavant l'economia un altre cop. /// J.R. ARMADÀS

1///
LA FOTO DE FAMÍLIA
TOTS ELS GUARDONATS POSEN DAVANT DE LES CÀMERES JUNTAMENT AMB LES AUTORITATS OFICIALS I EL PRESIDENT DE LA CECOT, ANTONI ABAD, QUE VA EXERCIR D'AMFITRIÓ
/// LLUÍS LLEBOT

2///
UN DISCURS AMB REREFONS POLÍTIC
DAVANT DEL PRESIDENT DE LA GENERALITAT, JOSÉ MONTILLA, ANTONI ABAD VA RECLAMAR EL CONCERT ECONÒMIC PER A CATALUNYA
/// LLUÍS LLEBOT

3///
PREMI A UNA TRAJECTÒRIA
EL PRESIDENT DE TELEFÓNICA, CÉSAR ALIERTA, VA REBRE EL RECONEIXEMENT AL PROGRÉS EMPRESARIAL I VA PARLAR EN NOM DELS PREMIATS
/// LLUÍS LLEBOT

4///
AMB ACCENT ELECTORAL
EL PRESIDENT DE LA GENERALITAT, JOSÉ MONTILLA, VA ENTONAR UN DISCURS QUE DONAVA A ENTENDRE QUE EL PAÍS HA FET ELS DEURE ECONÒMICAMENT
/// LLUÍS LLEBOT

1///

4///

PORTES OBERTES

★ Bureau Veritas, empresa multinacional d'avaluació de conformitat instal·lada a Sant Cugat des del juliol, va fer la seva presentació en societat acollint una conferència organitzada per Sant Cugat Empresarial dedicada a *La reforma de les caixes d'estalvi*. L'acte, més social que didàctic, va rebre la visita del president de l'associació, Frederic Boix, l'alcalde de la ciutat, Lluís Recoder, el president de Bureau Veritas, José Luis Antón, i el president de Caixa Girona, Manel Serra.

VISITA INSTITUCIONAL

El sincrotró funcionarà a tot gas a finals del 2011

★ L'alcalde de Sant Cugat va visitar recentment les instal·lacions del sincrotró Alba en companyia de Ramon Pascual, director del parc científic, que va explicar que la instal·lació "començarà a funcionar de manera rutinària a finals del 2011". Pel que fa a Recoder, va repetir el discurs oficial vinculat al sincrotró, referint-se a la instal·lació com "un revulsiu per a tot l'entorn científic i industrial, de manera que ara som molt més atractius per a les empreses". /// CEDIDA

ABBOTT /// PARETS DEL VALLÈS

La farmacèutica Abbott abandona la planta de Parets

La companyia americana ha arribat a un acord amb el fabricant suec de genèrics Recipharm per vendre les seves instal·lacions

Un segon gegant empresarial abandona el Vallès en els darrers dos mesos. Després de la fugida de Sony, ben resolta amb la incorporació de Comsa-Emte, és el torn de la farmacèutica nord-americana Abbott, que ha decidit dir adéu a la seva planta de fabricació a Parets del Vallès. La planta, propietat del grup belga Solvay-Abbot –va comprar Solvay al febrer–, buscava comprador des del juny del 2009, però no ha estat fins ara que s'ha materialitzat l'operació, quan la companyia sueca Recipharm, dedicada a la producció de genèrics, n'ha fet efectiva la compra. Fonts d'Abbott asseguren que "la decisió de vendre la planta va ser presa per Solvay abans de l'adquisició per part d'Abbott, i Abbott ha donat suport a l'estratègia marcada". Fins aquí l'explicació de l'operació, de la qual no se n'han fet públiques les xifres. La companyia americana es troba en un procés de reestructuració que pretén retallar al voltant de 3.000 llocs de treball a tot el món.

La compradora Recipharm ja ha penjat el seu cartell a les antigues instal·lacions d'Abbott a Parets /// LLUÍS LLEBOT

PLANTILLA INTACTA. L'operació conserva força paral·lelismes amb la de Sony, ja que, segons van explicar des d'Abbott, "tant les instal·lacions com tots els empleats [83] actuals de Parets es transferiran" a la companyia compradora. Amb aquesta adquisició, l'empresa nòrdica farà els primers passos a l'Estat espanyol, continuant el seu procés d'expansió, que la situa ja a Suècia, França, el Regne Unit i Alemanya. La incorporació de Recipharm al teixit empresarial del Vallès significa l'arribada d'una companyia que l'any passat va facturar 207 milions d'euros. L'empresa ocupa al voltant de 1.400 treballadors a tot Europa i està especialitzada, com la terrassenca Kern Pharma, en la producció de fàrmacs per a altres laboratoris. /// XAVIER ORRI

INDO /// SANT CUGAT

Indo liquida la filial italiana en perdre el seu millor client

Les dificultats del fabricant de material òptic Indo, en concurs de creditors, segueixen creixent mes rere mes. Ara ha estat el torn de la filial italiana de la companyia, que ha entrat en un procés de liquidació voluntària després de perdre el principal client en el país transalpí. Des de Milà, on hi ha la seu, es nombrarà un liquidador per procedir a la venda dels actius de la societat i el pagament del deute. Des de la filial italiana asseguren que la pèrdua del client principal "ha convertit en inviable el pla de negoci de la filial italiana".

Aquesta decisió agreuja una mica més la situació de la companyia vallesana, que des del mes de juny es troba en concurs de creditors i acumula a aquestes altures un passiu de més de cent milions d'euros. De fet, el jutjat mercantil de Barcelona ha nomenat la logística Agility Spain com a administrador concursal de les seves filials Industrias de Óptica i Indo Equipment Group. L'objectiu de l'empresa a aquestes altures passa per convertir-se en una companyia centrada en el vessant comercial. /// REDACCIÓ

EDV PACKAGING SOLUTIONS /// LLINARS DEL VALLÈS

EDV constitueix el seu primer consell d'administració

Després de més de trenta anys d'experiència en el sector de la fabricació d'envasos plàstics i havent superat una greu crisis que va conduir l'empresa a la suspensió de pagaments el 2008, la companyia EDV Packaging Solutions ha modernitzat els seus òrgans de govern amb la constitució del primer consell d'administració. Substitueix així la figura de l'administrador únic que fins ara ostentava Josep Maria Pursals. El màxim òrgan de govern estarà integrat pels germans Jordi i Josep Maria Pursals, que controlen el 50% de la companyia, el vicepresident de Foment del Treball, Alfonso Vilà, i el directiu de Bancaja Rafael Vilarrasa, que representa el 9% del capital de la companyia.

RECUPERACIÓ SOSTINGUDA. La mesura s'interpreta com una professionalització de l'empresa després d'un període convuls iniciat a mitjans del 2008, quan acumulava deutes per valor de 35 milions. La companyia va sortir d'aquesta situació al desembre amb una cancel·lació parcial del deute i el compromís del pagament a sis anys del que quedés pendent. El balanç a finals de l'any passat deixava 102 treballadors a la

Instal·lacions d'EDV a Llinars /// LLUÍS LLEBOT

companyia –70 menys que a principis del 2008– i una facturació de 24 milions d'euros que situava EDV en beneficis. D'acord amb el pla de viabilitat traçat en el seu moment, la companyia preveu arribar el 2015 al volum de negoci del 2007, quan va tocar sostre arribant als 45 milions d'euros. Enguany, les previsions apunten a unes vendes d'uns 28 milions d'euros. D'altra banda, EDV ha anunciat recentment que ha entrat en el mercat txec a través de l'empresa d'alimentació infantil Hamé, per a qui ha dissenyat un innovador sistema d'envàs per a menjar de nadons. /// XAVIER ORRI

GALLO /// GRANOLLERS

Gallo inverteix 4,2 M en la seva planta de Granollers

La marca líder al mercat espanyol en el sector de la pasta seca durà a terme una important inversió de creixement a la seva planta de producció a la capital del Vallès Oriental, Granollers. El cost de la inversió ascendeix als 4,2 milions d'euros, que serviran per introduir noves línies de pasta seca i fresca i incrementar la producció de les existents. El segon eix de millora, al qual es dedicarà al voltant de mig milió d'euros, anirà de cap a ampliar les instal·lacions i capacitats del laboratori d'investigació i desenvolupament amb què compta a la fàbrica vallesana.

RECUPERAR QUOTA DE MERCAT. L'objectiu de la companyia passa per recuperar part de la quota de mercat que ha deixat escapar amb la marca blanca –tot i ser el productor de la pasta fresca per a Mercadona sota el pseudònim de Saula– i que difícilment recuperarà a curt termini si no és guanyant terreny als seus rivals en els lineals de pasta fresca: els italians Rana i Buittoni. Les xifres constaten el descens de la marca durant la crisi, que ha deixat la xifra de negoci en 215 milions el 2009, un 6% menys que en l'exercici anterior.

6,13
MILIONS D'EUROS
és el que invertirà la companyia vallesana a la planta de producció que té a Andalusia, a El Carpio. La finalitat també és potenciar les capacitats de recerca i desenvolupament de la fàbrica.

Un cop passats els rumors d'una possible venda, Gallo ha decidit seguir el camí d'altres empreses d'alimentació europees d'invertir en R+D per llançar al mercat productes diferenciats de la marca blanca. Recentment, ha presentant dues noves línies de pasta seca adreçades al segment infantil.

DIVERSIFICACIÓ D'INVERSIONS. L'empresa de la família Espona també dedicarà 6,13 milions a la planta de producció que té a El Carpio (Andalusia), amb els mateixos objectius que a Granollers. /// X.O.

PALAU PHARMA /// PALAU-SOLITÀ I PLEGAMANS

Palau Pharma acomiadarà el 62% dels treballadors

La direcció de l'empresa farmacèutica Palau Pharma ha comunicat als representants sindicals dels treballadors que planteja executar un expedient de regulació d'ocupació que deixarà al carrer sis de cada deu empleats de la firma vallesana. Palau Pharma és una companyia filial nascuda l'any 2006 i especialitzada en investigació i desenvolupament farmacèutic del grup vallesà Uriach, el laboratori degà del sector a Espanya amb més de 165 anys d'història. Dels 86 treballadors amb què compta la companyia actualment als laboratoris de Palau-solità i Plegamans, 53 seran acomiadats.

PROTESTES SINDICALS. Segons la UGT, sindicat majoritari dins l'empresa, aquesta mesura implica "l'eliminació de la pràctica totalitat del personal científic de l'empresa". Aquest és el segon ERO que executa el Grup Uriach des que va començar la crisi, ja que el gener del 2009 va acomiadar un centenar de treballadors de tres de les seves filials, que comptaven en total amb 500 empleats. En aquell moment, van argüir "pèrdues reals" des de l'any 2004.

Protestes davant la seu de Palau Pharma /// LL.LL.

Des del sindicat també s'ha denunciat que per un dels projectes més recents de l'empresa, Neogenius, en què es va constituir un consorci amb els laboratoris Almirall, Laboratorios del Dr. Esteve i Proteomika, l'empresa va rebre ajudes públiques per valor de 3 milions d'euros en els exercicis 2008 i 2009. Durant les protestes que s'han anat succeint, els treballadors han denunciat que l'ERO deixa una estructura "mínima" que posa en perill la viabilitat de la companyia en el sector. També han denunciat que les indemnitzacions són "totalment inacceptables". /// XAVIER ORRI

AXESOR /// CATALUNYA

Catalunya perd 6.309 empreses del gener al setembre

La gestoria Axesor acaba de publicar l'estudi *Radar empresarial*, que revela que Catalunya ha perdut un 2,22% del seu teixit empresarial des del mes de gener. El percentatge es tradueix en xifres reals en 6.309 empreses menys que al setembre del 2009. En total, a Catalunya han abaixat la persiana durant l'any 2010 fins a 16.972 empreses, cosa que suposa un 15,5% de destrucció empresarial més que en el mateix període de l'exercici anterior.

L'altra cara del balanç és que en els primers nou mesos de l'any han nascut al país 10.663 noves empreses, un 3,93% menys que a aquestes altures de l'any passat. Actualment, la xifra total d'empreses a Catalunya arriba a les 284.345 d'acord amb l'estudi d'Axesor.

La cara positiva de les xifres de l'estudi d'Axesor parla d'una caiguda dels concursos de creditors en un 17,4%. En xifres, hi ha hagut 763 suspensions de pagaments des del gener. La segona dada per a l'optimisme és l'augment de les fusions, que arriben a les 313, un 27,76% més que l'any passat. /// REDACCIÓ

L'ALIANÇA /// SABADELL

L'Aliança aprova vendre l'hospital de Sabadell

L'hospital de Sabadell, propietat de la mútua L'Aliança, canviarà de mans en les properes setmanes en favor del fons sanitari suec Capio. L'operació inclou també la venda de l'Hospital Sagrat Cor. Segons fonts de la mútua catalana, conservarà la propietat de les instal·lacions i el grup suec assumirà la gestió dels centres durant els pròxims 30 anys. Pel que fa a les xifres, l'operació té un cost per a Capio de 200 milions d'euros, més 28 milions que dedicaran a la millora de les infraestructures.

Les negociacions entre L'Aliança i Capio s'havien trencat fa tot just tres setmanes perquè la mútua catalana pretenia incloure en el cost de l'operació els gairebé 10 milions d'euros que deu al Servei Català de la Salut com a retorn dels fons anticipats quan la mútua va ser intervinguda. S'especula que la Generalitat, esperonada per alguns mutualistes i treballadors, ha ajudat a fer que es tanqués el tracte per assegurar la continuïtat dels serveis en un moment financer delicat per a la mútua. Només l'any passat, l'hospital de Sabadell va registrar pèrdues per valor de 2,4 milions d'euros. /// REDACCIÓ

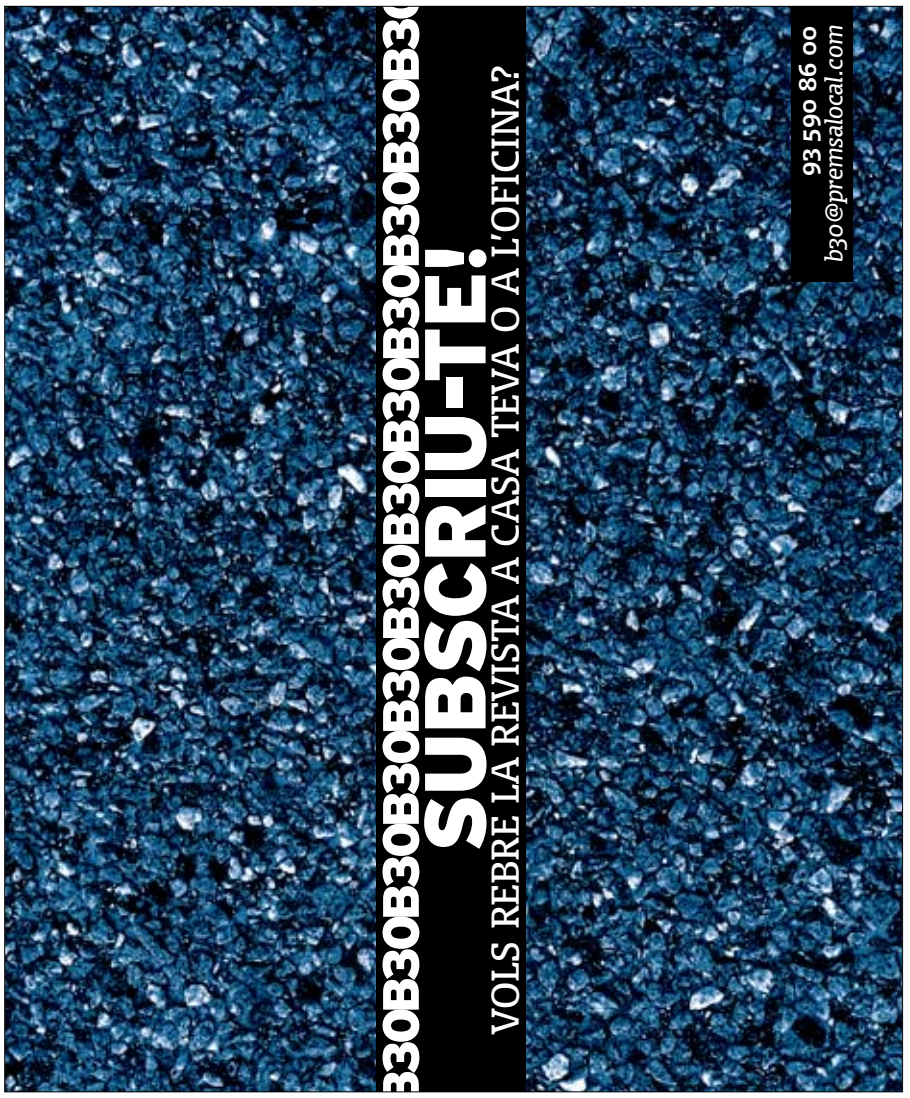
NEGOCIA-T /// SANT CUGAT

Neix Negocia-t, una nova proposta de 'networking'

Assistents a la primera sessió de Negocia-t, celebrada a Sant Cugat /// CEDIDA

Sant Cugat va acollir a mitjans de mes una nova proposta de *networking* empresarial amb Negocia-t, una iniciativa que neix amb l'objectiu de proporcionar als empresaris que s'hi registrin nous clients, proveïdors o *stakeholders* dels seus productes. Sota el lema "preferim la qualitat a la quantitat", la iniciativa posa en contacte petits grups d'empresaris, per crear petites xarxes de treball. Un dels trets diferencials d'aquesta nova font de contactes comercials és l'organització de les seves trobades. Els empresaris que s'hi registrin podran veure amb antelació quines empreses hi assistiran, i això els ajudarà a determinar el seu grau de compatibilitat i la utilitat de la seva assistència. "Amb aquest sistema aconseguim trobades més manejables i aforaments menys massificats", assegura Toni Trabalón, gerent de Negocia-t.

BONA RESPOSTA. La iniciativa ha rebut una bona acollida per part del sector, i és que en menys de 20 dies la pàgina web ha tingut més de mil visites. "Hem superat les expectatives amb escreix", afirma Trabalón. La propera cita, el dia 1 de desembre, a Castellar del Vallès. /// MARTA HERRERA



CASSA /// SABADELL

L'OPA hostil d'Agbar sobre CASSA es resoldrà en 15 dies

La Comissió Nacional del Mercat de Valors va donar llum verd a l'operació el 15 d'octubres i Aigües de Sabadell recomana rebutjar l'oferta

El consell d'administració de Cassa /// F.CUESTGA

Quatre mesos després de l'anunci d'una OPA hostil al 100% de les accions de CASSA per part d'Aigües de Barcelona, el grup Agbar, l'operació es resoldrà el 16 de novembre. L'últim dels 30 dies naturals que la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) va donar el 14 d'octubre a la companyia controlada majoritàriament per la francesa Suez Environnement per adquirir el 88,84% del capital sabadellenc que encara no està a les seves mans (558.165 accions). Com a garantia per formalitzar l'OPA, Agbar va presentar a la CNMV un aval emès per La Caixa per valor de 39,6 milions d'euros. Uns diners que li permeten fer front als 66,65 euros que ofereix per cada títol.

FRONT COMÚ. Aquest moviment va propiciar de nou una resposta defensiva per part del consell d'administració d'Aigües de Sabadell. Així, el dia 20 d'octubre l'empresa presidida per Xavier Bigatà va fer públic un informe en què recomanava a l'accionariat rebutjar l'oferta, perquè "la societat francesa amb seu a Barcelona té un projecte empresarial absolutament indefinit per a CASSA" i posava l'accent en la "gran ambigüitat en relació amb el manteniment de la integritat organitzativa i laboral del grup". En el document també recordaven que el preu ofert pels títols "no recull el valor real de la companyia". De fet, es va reconèixer que s'havia encarregat una valoració econòmica de les accions "a tres experts independents" que les havien xifrat "en uns 85 euros sense tenir en compte la prima de control", tal com es llegeix literalment.

D'altra banda, l'Ajuntament de Sabadell va mostrar de nou el seu rebuig a l'OPA en afirmar que "no té cap acord ni pacte amb Agbar". La seva aportació no es va quedar aquí: "[en l'operació] no s'observa cap element que intueixi una millora en la prestació del servei públic d'abastament d'aigua", van afegir els representants del consistori al consell d'administració (l'alcalde, Manuel Bustos, i alguns regidors) en l'informe.

Com a colofó, CASSA va denunciar el mateix 20 d'octubre a l'Autoritat Catalana de la Competència que amb la incorporació d'Aigües de Sabadell, Agbar podria arribar a tenir una participació al mercat del 71,12%. Una concentració econòmica que requereix un control previ. /// CRISTINA FARRÉS

LABORATORIS ESTEVE /// SANT CUGAT

Laboratoris Esteve està cada cop més a prop de Sant Cugat

L'Ajuntament de Sant Cugat ha aprovat aquest mes una mesura per facilitar que la farmacèutica catalana Laboratoris Dr. Esteve s'instal·li definitivament al municipi vallesà. El ple va aprovar provisionalment la modificació puntual del PGM al sector de Can Marcet. Amb aquest tràmit, l'Ajuntament substitueix les dues anteriors modificacions puntuals del PGM realitzades en aquest mateix àmbit, aprovades definitivament per la Generalitat els anys 2004 i 2006, però posteriorment anullades pel Tribunal Superior de Justícia de Catalunya (TSJC) per defectes de tramitació.

La seu de l'empresa farmacèutica comptarà amb una superfície total de 14.150 metres quadrats i s'establirà a l'avinguda de Can Bellet –al barri de Volpelleres–, just al costat de l'autopista E-9. Laboratoris Esteve va facturar 944 milions d'euros l'any passat, dels quals 429 responen a vendes internacionals. Compta amb més de 3.000 professionals treballant per a la companyia. L'any passat va invertir 60 milions en R+D. /// REDACCIÓ

ENDESA /// VALLÈS

Endesa invertirà 270.000 euros a millorar la xarxa

Endesa invertirà durant els pròxims mesos al voltant de 270.000 euros destinats a la instal·lació dels dispositius electrònics necessaris a 15 centres de transformació de la comarca per poder controlar a distància, a través de telecomandaments, diverses línies elèctriques. D'acord amb les estimacions de la companyia, la millora beneficia vora els 46.000 clients i té per objectiu dotar la xarxa de la comarca de les últimes tecnologies per poder millorar el servei elèctric.

La mesura consisteix a col·locar a la xarxa mòduls electrònics i un sistema de comunicacions que permeti accionar els dispositius de maniobra des del centre de control de la companyia, per evitar així la necessitat de desplaçar equips sobre el terreny en cas d'incidències. En definitiva, la inversió serveix per estalviar temps en la localització d'avaries, amb la conseqüent reducció del temps d'interrupció del subministrament elèctric. Amb aquesta mesura les instal·lacions d'Endesa en aquesta comarca respondran a un model de gestió més eficient a mig camí del desenvolupament de les xarxes intel·ligents. /// REDACCIÓ

APESOFT /// CERDANYOLA

ApeSoft es vol internacionalitzar a Colòmbia i als EUA

L'empresa cerdanyolenca ApeSoft, instal·lada al Parc Tecnològic del Vallès i dedicada al sector tecnològic, ha fixat la internacionalització com una de les seves prioritats per al 2011. En pocs mesos té previst obrir una oficina filial a Colòmbia, que s'encarregarà de capitalitzar l'activitat de la companyia al continent, on compta amb clients de la talla de la mexicana Praxair, productora de gasos, o la colombiana de l'alimentació Alpina. El segon eix vertebrador del pla de creixement internacional passa pels Estats Units. En concret, la companyia pretén fer-se un forat al Silicon Valley, per incrementar així la presència en sòl americà, ja que fins ara compta amb dues delegacions a la capital, Washington, i a Atlanta (Geòrgia). L'empresa vallesana té per objectiu, de cara al 2012, que les vendes internacionals suposin el 50% dels *incomes* de la companyia, quan enguany aquest percentatge es tancarà al voltant del 15%. De fet, per a finals de desembre s'espera arribar a una facturació propera als 4,2 milions d'euros, mentre que les previsions per d'aquí dos anys apunten a creuar la barrera dels 10 milions. /// REDACCIÓ

FERRETERIA PUIG /// BARBERÀ

Ferreteria Puig inaugura una nau a Barberà del Vallès

L'empresa Ferreteria Puig ha inaugurat una nova planta a Barberà del Vallès que ha suposat una inversió de cinc milions d'euros. L'objectiu d'aquesta aposta és reforçar la marca comercial EsUtil a les comarques del Vallès i el Baix Llobregat. La inauguració va ser a càrrec de la directora general del grup, Mercè Infante, i el conseller delegat, Joaquim Maria Masramon. La nova nau, de funcions essencialment comercials, disposa d'una superfície de 2.400 metres quadrats. El grup, dedicat a ferros i ferreteria, espera repetir enguany una facturació de 50 milions d'euros aquest 2010, gràcies als magatzems de ferro de Mollet, Gavà, Figueres, Fornells i la filial de Solsona, així com de les botigues de ferreteria amb què compta a Fornells, Girona, Figueres i la de Barberà del Vallès.

DECATHLON /// MOLLET DEL VALLÈS

Decathlon obrirà la botiga de Mollet a partir del desembre

La cadena de botigues esportives Decathlon inaugurarà al desembre un macrocomplex comercial a Mollet del Vallès que es convertirà en la botiga més gran de la multinacional a Catalunya. Comptarà amb dues plantes comercials, una zona esportiva i de lleure familiar i un restaurant. Les instal·lacions, ubicades a la zona Riera Seca, comptaran amb dues plantes d'aparcament subterrànies. A la planta baixa hi haurà una zona verda, parc infantil, minigolf, taules de ping pong i una zona d'esdeveniments. Entre les dues plantes, l'edifici suma una superfície de 6.000 metres quadrats de zona comercial. A la planta superior s'hi ubicaran dues empreses externes que gestionaran el restaurant i un gimnàs amb pistes de pàdel i una pista poliesportiva gratuïta.

LES CARES DE LA 'B30'

XAVIER TINTORÉ, DG CORPORATIU FINANCER DE FLUIDRA

Xavier Tintoré, llicenciat per Esade i màster per HEC, serà el substitut d'Antoni Rubió com a màxim responsable de la direcció corporativa i financera del grup Fluidra.

JOAN ROSELL REPETEIX AL CAPDAVANT DE FOMENT

El president de la patronal catalana durant els darrers 15 anys, Joan Rosell, va revalidar el seu mandat al capdavant de Foment en unes eleccions que va guanyar pel 67% dels vots davant l'opositor Joaquim Boixareu.

SALVADOR SOLEY, PRESIDENT DE LA CAIXA VALLESANA UNNIM

Unnim, la caixa presidida per Salvador Soley, ha estat guardonada amb el premi a l'Excel·lència Financera de l'IEF, que reconeix la seva política comunicativa de transparència durant el procés de fusió de les tres caixes catalanes.

JAVIER CAÑAVATE, DIRIGIRÀ L'ESCOLA D'ENGINYERIA DE TERRASSA (EET)

Javier Cañavate serà el proper director de l'Escola d'Enginyeria de Terrassa de la UPC, agafant el relleu de Juan Antonio Gallardo, que ha estat director del centre durant els darrers sis anys.

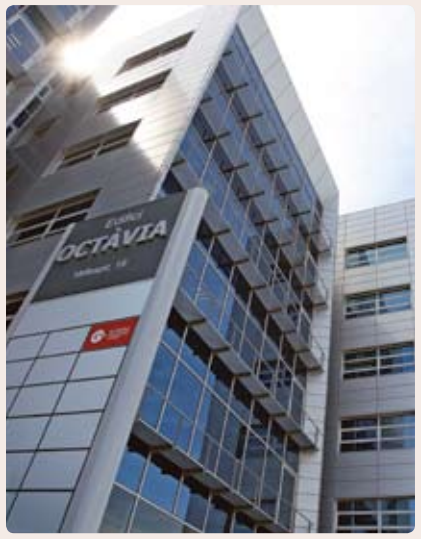
JOSEP GONZÁLEZ, REELEGIT PER PRESIDIR PIMEC

El president de Pimec, Josep González, repetirà al capdavant de Pimec després que cap altre candidat es presentés a les eleccions celebrades el 2 de novembre. González presideix la patronal de les pimes des del 1991.

JOAN RAMENTOL PRESIDIRÀ LA PATRONAL FARMACÈUTICA

El director general de l'empresa santcugatenca Laboratoris Ferrer, Joan Ramentol, assumirà a finals de mes la presidència de la principal patronal farmacèutica espanyola, Farmaindústria.

PANELL INFO



10 DE NOVEMBRE

SANTCUGATRIBUNA PRESENTA EL PROJECTE FERRMED

El proper diàleg Santcugatribuna servirà per presentar el projecte FERRMED, el moviment transversal d'institucions en favor del corredor ferroviari mediterrani. Organitzen conjuntament la Cambra de Terrassa, l'AESC i l'ajuntament de Sant Cugat. Cal inscripció prèvia.

HORA: 9 h
LLOC: delegació de la Cambra de Terrassa a Sant Cugat. C/ Vallespir, 19

9 DE NOVEMBRE

NORMATIVA I REQUISITS DE LA FACTURA ELECTRÒNICA

La factura electrònica representa un estalvi econòmic directe per l'eliminació de documents en paper, la seva manipulació i enviament, i una agilització dels processos administratius. Facturant electrònicament col·laborem també en la millora del medi ambient. Durant l'esmorzar, programat per Cerdanyola Empresarial, el ponent convidat, Andreu Brú, director de Noves Tecnologies de Pimec, analitzarà què és la factura electrònica i quins són els seus requisits, en farà un resum normatiu, parlarà de la signatura electrònica, conservació i formats, i ho il·lustrarà amb exemples pràctics de solucions d'e-factura.

ORGANITZA: Cerdanyola Empresarial
LLOC: Sant Martí, 88, Cerdanyola
HORA: de 9.30 a 10.40 h
MÉS INFO: *admin@aecv.cat*

9 DE NOVEMBRE

LA REFORMA DEL MERCAT LABORAL: PRINCIPALS ASPECTES PER CONSIDERAR

A la jornada s'exposaran les mesures urgents que són d'aplicació immediata per a la reforma del mercat de treball que han estat impulsades pel govern i quina és la seva implicació pràctica per a les empreses. En concret, s'analitzarà la dualitat del mercat, les mesures de flexibilitat interna de les empreses, arran de la qual s'han reformat diferents aspectes regulats en l'Estatut dels Treballadors relacionats amb l'acomiadament col·lectiu, les condicions de treball o les reduccions de jornada, i finalment les mesures per afavorir l'ocupació de joves i aturats. La ponència anirà a càrrec de Felicitas Ric, advocada de l'àrea de dret laboral d'Auren. L'assistència exigeix inscripció prèvia.

LLOC: Parc Tecnològic del Vallès
HORA: de 17 a 19 h
MÉS INFO: *www.ptv.es*

11 DE NOVEMBRE

PRESENTACIÓ DEL CENTRE DE REEMPRESA DE LA CECOT

Marcel Prunera, director general de promoció econòmica del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat, i Albert Colomer, director del Centre Català de la Reempresa, presentaran als assistents les claus d'aquest instrument destinat a salvaguardar la continuïtat d'empreses amb perill de tancament mitjançant el canvi de propietat. L'assistència és gratuïta i la conferència tindrà lloc a la seu de la Cecot a Terrassa.

ORGANITZA: Reempresa
LLOC: Sant Pau, 6, Terrassa
HORA: de 9.30 a 11.30 h
MÉS INFO: *www.cecot.org*

23 DE NOVEMBRE

AUTCAT PREPARA EL CURS VOLS VENDRE +?

Concertar una visita no sempre és una tasca fàcil. Sovint les persones amb les quals volem contactar ens posen una sèrie de filtres que ens dificulten poder accedir-hi. En aquesta sessió, es treballaran les eines i recursos (processos, argumentari, objeccions, etapes de la comunicació, etc.) per aconseguir concertar una visita amb èxit. La psicòloga i professora de màrqueting de la Universitat Autònoma de Barcelona i d'EADA, Mònica Mendoza, serà l'encarregada de dirigir la sessió.

ORGANITZA: AUTCAT,
HORA: de 18 a 20 h
MÉS INFO: *www.cecot.org*

Eleccions 28-N

10 PREGUNTES PER AL PRÒXIM PRESIDENT

ELS CANDIDATS A LA PRESIDÈNCIA DE CATALUNYA PRESENTEN LES SEVES PROPOSTES SOBRE LES PRINCIPALS REIVINDICACIONS DE LA COMARCA I L'ECONOMIA VALLESANA TEXT: **XAVIER ORRI**

1. **Quines mesures proposen per reactivar el crèdit i l'emprenedoria?**
2. **Les xifres d'atur al Vallès són més elevades que la mitjana. Quins són els pal·liatius que preveuen per afrontar-ho?**
3. **Acabem de viure l'episodi de la marxa de Sony de la comarca. Com s'incentivarà que el capital empresarial no es deslocalitzi?**
4. **En una zona com el Vallès, convindria que la gestió dels ajuntaments fos més autònoma?**
5. **El Vallès s'està postulant com un pol tecnològic gràcies en bona mesura al sincrotró. Quin ha de ser el paper de la Generalitat per empènyer en aquest sentit?**
6. **En què perjudicaria o beneficiaria la independència en termes econòmics a una comarca com el Vallès?**
7. **Quina és la proposta fiscal del seu partit de cara a empreses i rendes altes?**
8. **Quin paper ha de tenir la universitat (UAB, UPC, Esade) en el creixement econòmic de la comarca?**
9. **Com es tractarà pressupostàriament la partida en R+D? Pot oferir xifres concretes?**
10. **Quart Cinturó. Com actuarà el govern de la Generalitat en aquest tema concret i pel que fa a infraestructures en general a la comarca?**

Consulteu les respostes íntegres a: ***http://quiosc.elpunt.cat*** o bé a: ***www.diaridesantcugat.cat***

Promeses i llocs comuns. L'escenari preelectoral transforma els líders en candidats i la política en un exercici de persuasió i d'equilibris per, en alguns casos, no perdre vots i, en d'altres, provar de recuperar-ne algun. En aquest sentit, fins avui, els pronòstics del 28-N auguren una victòria de CiU, que podria doblar en nombre d'escons el PSC. Els altres aspirants, allunyats de les mels de la poltrona presidencial, es posicionen no tant respecte als seus resultats, sinó en funció de qui l'ocuparà els pròxims quatre anys. Del procés independentista al camí per reactivar l'emprenedoria o les mancances en infraestructures al Vallès en parlen les sis veus que més s'escoltaran al país durant aquest novembre electoral.

INDEPENDÈNCIA?

Un dels debats que s'han infiltrat al centre de la campanya electoral són les posicions respecte a la independència de Catalunya dels diferents partits. *Outsiders* com Joan Carretero (Reagrupament.cat) i Joan Laporta (Solidaritat Catalana) i les consultes que s'han produït des que Arenys de Munt donés el tret de sortida el 13 de setembre del 2009 han col·locat en l'agenda política un tema espinós per al favorit en les enquestes. Així com Joan Herrera (ICV), Joan Puigcercós (ERC), José Montilla (PSC) i Alícia Sánchez-Camacho (PP) reaccionen a aquesta qüestió amb un "és públic i notori que la nostra posició...", el presidenciable de CiU, Artur Mas, procura no mullar-se per evitar que el votant mig a qui reclama el sufragi pugui declinar-los el vot.

La independència seria desitjable o perjudicial des de la perspectiva econòmica per una comarca com el Vallès, llastada pel dèficit fiscal i les mancances en infraestructures? Per Artur Mas, aquest no és tema de debat: "El tema principal de CiU en aquesta campanya electoral és aixecar Catalunya i superar la crisi econòmica per construir un país de qualitat. L'objectiu de les empreses catalanes ha de ser aconseguir la Catalunya global, estar presents en tots els mercats del món". Mas fuig d'estudi en aquesta qüestió, mentre que José Montilla és més transparent: "Separar-nos d'Espanya seria perjudicial per a totes les parts. Primer de tot, perquè crearia una fractura en la societat catalana i, com a part de Catalunya, el Vallès també hi sortiria perdent". Més contundent és Albert Rivera (Ciutadans): "La independència provocaria enfrontaments i fractura social i crearia inestabilitats polítiques i incerteses que es traduirien en un empobriment econòmic i una reculada en el benestar de la nostra societat". En altres paraules, el 80% del mercat català que encara suposa la resta d'Espanya podria augmentar les seves reticències a comprar cava català. Joan Puigcercós, no cal dir-ho, veu la cara positiva d'aquesta possibilitat entenent que permetria a Catalunya "dis-

Artur Mas - CiU

"La millor eina per evitar les deslocalitzacions és ser competitius i, per ser-ho, hem de portar a terme mesures com ara la implicació del mateix govern en la modernització dels sectors industrials madurs i susceptibles de reconversió"

José Montilla - PSC

"És una prioritat mantenir i potenciar el teixit industrial català, així s'entén la feina feta per aconseguir la continuïtat de Seat i Nissan, o les converses perquè Chery obri fàbrica a Catalunya. Hem de garantir un múscul industrial fort per sortir de la crisi"

Joan Puigcercós - ERC

"L'única possibilitat de Catalunya per retenir empreses és activar els trets diferencials que esdevenen valor afegit: un capital humà format i plurilingüe, un entorn de serveis d'alt nivell, uns centres tecnològics i bones infraestructures"

A. Sánchez-Camacho - PP

"Nosaltres no podem competir en una guerra de preus o costos, ja que hi sortim perdent. Per tant, les polítiques per afavorir l'establiment d'empreses a casa nostra i evitar que marxin han de passar per l'aposta per la recerca i la innovació"

Joan Herrera - ICV

"Les empreses del Vallès són viables si saben respondre als reptes de la nova economia, lligada al coneixement, a la recerca, al desenvolupament i a la innovació. I amb aquests components el sector públic els acompanyarà"

Albert Rivera - C's

"Cal un pla que impliqui les diferents administracions i els agents socials per establir estratègies a llarg termini per millorar la competitivitat empresarial i la formació, per activar la transició cap a una economia basada en el coneixement"

'OUTSIDERS' COM CARRETERO I LAPORTA I LES CONSULTES QUE S'HAN PRODUÏT DES QUE ARENYS DE MUNT DONÉS EL TRET DE SORTIDA EL 13 DE SETEMBRE DEL 2009 HAN COL·LOCAT EN L'AGENDA POLÍTICA UN TEMA ESPINÓS PER ALS GRANS PARTITS

PER JOSÉ MONTILLA, UN PROCÉS INDEPENDENTISTA "CREARIA UNA FRACTURA EN LA SOCIETAT CATALANA I, COM A PART DE CATALUNYA, EL VALLÈS TAMBÉ HI SORTIRIA PERDENT"

EL BALANÇ ENTRE DESTRUCCIÓ I CREACIÓ D'EMPRESES SEGUEIX CAIENT. DES DEL GENER, EL RESULTAT SÓN 6.309 EMPRESES MENYS. LA CLASSE EMPRESARIAL DEMANA REACTIVAR EL CRÈDIT

posar de la gestió d'infraestructures estratègiques com els ports i aeroports catalans, que ens ajudarien a tenir una connexió eficient amb el món". Qui busqui sang en aquesta qüestió tan poc suggeridora per a la majoria d'electors sembla que no trobarà gaires respostes.

REACTIVAR L'ECONOMIA

78,4% i 48,2%. Aquests són els índexs de preocupació de la ciutadania respecte de l'atur i la situació econòmica. Són, de llarg, els dos temes que més amoïnen. Al Vallès, sense dades concretes però amb un panorama econòmic especialment difícil, aquest interès s'intensifica. Una de les peticions recurrents al govern han estat els mecanismes per reimpulsar una emprenedoria en estat vegetatiu en els últims anys, en què el balanç entre destrucció i creació d'empreses sempre ha estat en negatiu. Enguany, des del gener, el resultat són 6.309 empreses menys.

De propostes polítiques se'n sumen unes quantes respecte d'aquesta qüestió i de la reactivació del crèdit. Artur Mas aposta per la "creació de l'Espai de l'Emprenedor que serveixi per donar suport a les iniciatives de les persones emprenedores, i l'aprovació d'un pla de Foment per autònoms i emprenedors". "Aprovar l'Estatut de la microempresa" és el que propaganda Puigcercós amb referència a un nou marc normatiu per a un concepte, la microempresa, que aglutina 200.000 companyies al nostre país. Rivera proposa la "creació d'unitats de captació de capitals globals" per al finançament dels emprenedors. En altres paraules, llançar un exèrcit de comercials en busca dels *business angels* i el capital risc que no arriba. Joan Herrera aposta per "atorgar a l'Institut Català de Finances el paper de banca pública i injectar-li 200 milions anuals per a crèdits de deu a trenta mil euros". La proposta coincideix amb la de Montilla, menys concreta, que promet en genèric "continuar potenciant el paper de l'Institut Català de Finances com a banc públic". Mentre que Sánchez-Camacho apunta al govern com a culpable, en línia amb l'estratègia electoral que està seguint: "Per tornar a reactivar el crèdit cal, en primer lloc, reduir l'endeutament del govern central i de la Generalitat".

En paral·lel a la difícil qüestió del crèdit, el món de l'empresa demana un impuls per a l'economia des de la fiscalitat. En aquest terreny, es reclama moderació. L'atenció a aquesta demanda respon als patrons clàssics: l'arc conservador del parlament recull l'exigència empresarial. Artur Mas argumenta que "no és moment d'apujar impostos que poden retardar la recuperació", i apunta a l'austeritat per reduir el dèficit públic. L'acompanya la representant popular, que promet "senzillesa fiscal": "Ens presentem a les eleccions amb un programa impositiu molt senzill: reduir els impostos i no fer créixer

Eleccions 28-N

En l'altra banda de l'eix ideològic, José Montilla demana, emparat per la crisi, "més esforços als qui tenen més". En aquesta línia es justifica l'increment de l'IRPF de les rendes més altes que ha aprovat el govern tripartit. El seu soci més fidel, Joan Herrera, va més enllà i inclou nous preceptes en la fiscalitat catalana: "S'han d'incorporar els costos ambientals en la fiscalitat i demanem un esforç a qui guanya més, a qui és menys respectuós amb el medi ambient i a les empreses amb beneficis superiors a 100 milions d'euros". En el terreny que sí que coincideixen la majoria de partits és en la lluita contra el frau fiscal, que assenyalen com a prioritat ara que el dèficit és més sagnant que mai.

R+D = OCUPACIÓ

El punt de trobada a què sembla haver arribat la classe política catalana és el discurs sobre la modernització del model productiu industrial i l'ocupació. Prenent la referència dels països europeus avançats, la creació de llocs de treball passa per renovar la indústria tradicional i impulsar els nous sectors d'alta tecnologia i alt valor afegit que comencen a brotar amb especial força al nostre territori.

El president de la Generalitat recita èxits en aquest terreny: "Fa molt de temps que la R+D és una de les meves obsessions i per això, ja durant l'etapa de ministre, vaig canviar l'estructura del ministeri per enfocar-la a potenciar al màxim la investigació i la recerca. Hem creat les bases per fer que el nostre país sigui un referent internacional, situant l'esforç inversor en R+D fins a l'1,61% del PIB, una xifra sense precedents". Sánchez-Camacho acompanya aquesta tesi reivindicant l'autoria per al Partit Popular de la instal·lació científica de referència al Vallès: "El sincrotró, tot i que es va inaugurar recentment, és un projecte posat en marxa pel govern del Partit Popular, gràcies a la nostra aposta per la innovació i la recerca, no poden dir el mateix els governs socialistes". Quant a xifres d'inversió en R+D, la candidata popular apuja l'aposta al 4% del PIB per al 2015. Artur Mas reivindica Convergència com la "força política impulsora del Pacte Nacional per la Recerca i la Innovació", mentre que des d'Esquerra es marca com a objectiu "consolidar Catalunya com a pol de R+D+I del Mediterrani" i promet un 2,4% per a l'any 2013. Finalment, Joan Herrera, per a qui els pilars que han de generar ocupació són "àmbits com les energies renovables, la gestió dels residus, la rehabilitació d'habitatges o l'eficiència energètica", promet en el camp de la R+D una dedicació pressupostària del 3% del PIB abans d'acabar la propera legislatura.

POL TECNOLÒGIC REFERENT

El segon punt de trobada, encara en la mateixa línia, és la necessitat de fer del Vallès el pol tecnològic de referència que Catalunya demana. El camí, apunten els partits, passa per trobar sinergies entre el sector privat i el públic en el camp de la innovació, amb la universitat com a actor principal en aquest procés i les noves instal·lacions –sincrotró al capdavant– com a actors secundaris. El que ara es coneix com a "valoració del coneixement" sembla un objectiu comú dels diferents partits.

Des de Mas, que demana "que aquestes grans infraestructures tecnològiques i el coneixement que es desenvolupa a les universitats pugui ser transferit a les empreses del nostre país", fins a l'ecosocialisme d'Herrera, que reconeix que "el lideratge públic ha d'anar de bracet amb el sector privat", totes les postures convergeixen en la condició que universitats, empreses i infraestructures tecnològiques són els ingredients que cal barrejar per "situar Catalunya com a territori d'excel·lència i innovació", en paraules de Sánchez-Camacho. I tot plegat, s'alimenta des de la universitat? El nou líder d'Iniciativa resumeix una de les poques sensacions compartides: "Els centres de talent han de tenir un paper central amb l'administració i el sector privat, concertant estratègies i avaluant les polítiques d'activitat econòmica per fer del nostre territori model de referència europeu en l'àmbit del coneixement, l'activitat empresarial i el treball de qualitat". La promesa i la sol·licitud de vot queden cursades.

1 /// **PRESIDENT MONTILLA** Visita a Sant Cugat amb motiu dels 25 anys de l'arribada de HP a Catalunya

2 /// **ARTUR MAS** Celebració recent d'un míting de Convergència i Unió a Granollers /// CEDIDA

LA MODERNITZACIÓ DEL MODEL PRODUCTIU INDUSTRIAL ÉS UN DELS POCS PUNTS DE CONVERGÈNCIA ENTRE ELS DIFERENTS PARTITS

NO HI HA CANDIDAT QUE NO PROMETI UN AUGMENT DE RECURSOS PER A R+D. LA XIFRA MÉS AGOSARADA LA DÓNA SÁNCHEZ-CAMACHO, QUE APUNTA A UN 4% PER AL 2015

LA NECESSITAT DE TROBAR ESPAIS DE TREBALL CONJUNT ENTRE EL SECTOR PÚBLIC I EL PRIVAT TAMBÉ ÉS LEITMOTIV COMÚ

INFRAESTRUCTURES

PROMESES PER COMPLIR RESPECTE A UN DÈFICIT COMÚ

Artur Mas: "En el tema concret del Quart Cinturó, des de CiU ens comprometem a dur a terme la finalització del Quart Cinturó Terrassa-Granollers (autovia 3+3), que doni servei tant al trànsit d'agitació comarcal i de proximitat com al trànsit de llarg recorregut, com a via que forma part de l'Eix Mediterrani integrat per l'A-7, B-40, C-35 i A-2."

José Montilla: "Fins a Terrassa, la ronda del Vallès ha entrat en servei. I a partir d'aquí fins a Granollers encara s'ha de definir. El ministeri ha fet una proposta, i el govern ha presentat un conjunt d'al·legacions. També proposem fer més túnels i viaductes, perquè la carretera s'integri millor en l'entorn, i millorar els enllaços amb la C-59, a Caldes de Montbui; amb la C-17, entre l'Ametlla del Vallès i Canovelles, i a l'AP-7, a la Roca del Vallès. El Quart Cinturó es farà, i es farà bé."

Joan Puigcercós: "La nostra proposta substitueix l'antic projecte de l'autovia orbital, el Quart Cinturó, que s'ha mostrat ineficient, per la ronda del Vallès, que ha de ser un paradigma d'un nou model d'execució de l'obra pública a Catalunya, amb una gestió austera del consum de sòl i amb unes solucions constructives."

Alícia Sánchez-Camacho: "El cas del Quart Cinturó és l'exemple més clar de la incompetència del govern de la Generalitat. Per construir 15 km entre Abrera i Terrassa fa més de 5 anys que hi som posats, hi ha trams adjudicats el 2007 i encara no estan enllestits, i n'hi ha d'altres que encara són una incògnita, com el tram entre Granollers i Maçanet de la Selva. La nostra proposta amb relació al Quart Cinturó és ampliar-ne i completar-ne el traçat, amb les capacitats i prestacions suficients per convertir-la en una autovia perimetral de la regió de Barcelona entre Terrassa i Sant Celoni."

Joan Herrera: "Plantegem una mobilitat que pivota sobre tres eixos: la competitivitat del transport públic –túnel d'Horta ferroviari, TramVallès, perllongament dels FGC, carril bus VAO–, el transport de mercaderies per ferrocarril i la millora de la xarxa viària."

Ferran Requejo /// Catedràtic de Ciència Política de la Universitat Pompeu Fabra

Un dels politòlegs de referència a Catalunya reclama al pròxim govern un lideratge de país més contundent TEXT: XAVIER ORRI /// FOTOS: LLUÍS LLEBOT

Només el dèficit fiscal ja justifica una aposta racional per la independència

Com el futbol, la política és un terreny universal on tothom s'atreveix a opinar sense coneixement de causa. El politòleg Ferran Requejo, catedràtic de ciència política a la Universitat Pompeu Fabra, és a l'altre extrem, una veu autoritzada, que exhibeix criteri i fonaments. Una mena de Johan Cruyff de la política catalana que recepta pressionar en el discurs independentista.

Des de la perspectiva empresarial, quines virtuts o quins problemes podria suposar un procés independentista?
A Catalunya tenim un dèficit fiscal respecte de l'Estat del 10% del PIB català. Això no passa enlloc del món i així és molt difícil que el país se'n surti! Un espoli fiscal així ja justifica la independència des del punt de vista empresarial.

En xifres, de quants diners parlem?
Són 22.000 milions. Perquè ens en fem una idea, a Alemanya, un dèficit fiscal per sobre d'un 4% entre *länders* és directament inconstitucional. Aquí tenim un 10% de la riquesa que se'n va i no torna, cada any. És objectivament una barbaritat, una solidaritat completament injusta.

Això es manifesta en la manca d'infraestructures?
Sí, des del port, les línies de tren del corredor mediterrani, el tema de l'aeroport... El dèficit fiscal i el dèficit d'infraestructures són els dos grans handicaps econòmics de Catalunya, i tots dos tenen el culpable en l'Estat, perquè no fa la inversió equitativa que per PIB ens correspon. Només aquests dos arguments justifiquen una aposta racional per la independència.

Dins l'empresariat, aquest raonament es comparteix?
Fa vint anys, quan feia conferències per Catalunya em presentava algun jove. Ara vaig al mateix lloc, la sala està més plena i em presenta un empresari. I això de la independència alguns empresaris ho tenen clarissim, perquè han fet números. Els empresaris, a diferència d'altres que només fan ideologia, en saben de números, i saben el que guanyarien. Des del punt de vista econòmic hi ha prou arguments per demanar un Estat independent o com a mínim per reforçar l'independentisme fins al punt que provoqui la por necessària perquè es canvïi el sistema de finançament.

Quina seria l'estratègia desitjable per al pròxim govern de Catalunya per revertir el que vostè considera una injustícia?
En aquest moment és una bona via reforçar l'independentisme, perquè, mantenint la gestió actual i aquest *estatutet* que ens ha quedat, anem cap a la decadència com a país.

Artur Mas, a qui totes les enquestes donen la presidència, és un líder vàlid per reactivar aquesta política de país?
A priori té força coses a favor: ha fet una travessia pel desert durant set anys i hi ha indicadors que fan pensar que està en millors condicions de governar ara que si hagués guanyat el 2003. Com a partit tenen els temes de les aliances amb la societat econòmica millor dissenyades. Ara, dit això, forma part de la gran crisi de lideratge que vivim a tots els nivells.

Una crisi de lideratge difícilment és casual. Hi ha factors que l'expliquin?
Bona part dels líders actuals dels partits s'han socialitzat dins els partits i mostren dèficits de formació. Finalment, hi ha dirigents amb uns perfils intel·lectuals bastant fluixos.

La ciutadania pot donar l'esquena al tripartit. Realment la gestió de govern ha estat tan desastrosa com ara sembla?
No, no es pot dir que hagi estat un desastre. Dit molt ràpid, el segon tripartit ha gestionat millor les polítiques concretes que no la política, el lideratge de país de què parlàvem. El balanç de la política general del tripartit és deficient, perquè com a govern no ha tingut un programa clar al respecte. La prova és que hem vist partits de govern manifestar-se en contra de les polítiques del propi govern, cosa que no passa enlloc més del món.

La crisi explica la davallada electoral que s'espera dels partits de govern?
Més que la crisi en l'eix social i econòmic, que, tot sent forta, ja se n'han vist d'altres i no ha estat tan greu per als governs, el tema realment clau ha estat la crisi política en l'eix nacional: tot el que ha passat amb el fracàs de l'Estatut i la sentència del Constitucional ha canviat les regles del joc. Hi ha un abans i un després de tot aquest procés, i alguns partits sembla que no se n'adonen.

> Mantenint la gestió actual i aquest 'estatutet' que ens ha quedat, anem cap a la decadència com a país
>
> El dèficit fiscal i el dèficit d'infraestructures són els dos grans handicaps econòmics de Catalunya
>
> L'excés de funcionariat és un dels problemes del país i caldria una reforma profunda

L'administració catalana ha augmentat un 11% el nombre de treballadors públics des del 2007. És eficient aquest model?
Es funcionaritzen moltes tasques que no caldrien i estem creant una burocràcia que va en contra del sistema. No permet maniobrar quan vols canviar de rumb. Ara l'Artur Mas ha promès que aprimarà l'administració, però no crec que se'n surti. És un dels problemes del país i caldria una reforma massa profunda.

Però el cost polític no és assumible.
Té un cost polític elevat, però convindria molt al país.

Pel que fa al model de canvi productiu camí del país de la R+D, és un discurs impostat o té base real?
Mirant els pressupostos diríem que sí, tot i que la inversió segueix sent molt baixa. Ens hauríem d'acostar al 3-4% del PIB que tenen als Estats Units i també caldrien més aliances de la recerca universitària amb el sector privat. Jo diria que en aquest camp estem prou bé, però ens queda molt per ser el país d'excel·lència que Catalunya ha de ser.

L'última: mirant les fórmules econòmiques que funcionen fora, què cal per reactivar l'economia?
No m'agraden les excursions en terrenys que no són els meus, però entrant en política comparada sembla que el que hem de fer és incentivar la recerca, la innovació, crear sinergies del privat al public i aconseguir un sistema fiscal que posi límits a la solidaritat. Si això ho combines amb un país amb menys funcionaris però més bons, tindràs un país de qualitat.

REDUIR COSTOS PER SER MÉS COMPETITIUS

DIEGO MONTAÑEZ
MEMBRE DE L'EXECUTIVA DE PIMEC VALLÈS SUD

El teixit empresarial català travessa un període de grans dificultats. La supervivència de les empreses passa més que mai per reestructurar els costos de la seva activitat, ja que només una millora de la competitivitat permetrà tirar endavant. Davant d'aquest context és moment de treballar nous conceptes de reducció de costos, i això passa per innovar, per fer les coses de manera diferent.

Un punt que cal destacar dins dels nous conceptes de reducció de costos és la comunicació interna, que cal orientar de forma que tingui com a resultat l'autocontenció. Informar tots els membres de l'empresa del valor dels recursos i serveis que utilitzen, i buscar-ne la complicitat, esdevé la font d'estalvi més important que podem imaginar. Augmentar la productivitat implica ser eficient en l'ús de tots els recursos. No té sentit adquirir determinats serveis o productes perquè és moda en el sector "i tothom ho té". Per exemple, no sempre és avantatjós tenir tarifes planes de telèfon si el nivell d'ús d'aquests mitjans és d'un 10% de la seva capacitat.

INNOVAR EN TOTS ELS SENTITS. Innovar no és un concepte que hagi de quedar restringit a la nostra activitat o al nostre producte principal. Reduir costos sovint no és tractar d'obtenir un millor preu del proveïdor de sempre pel mateix servei de sempre, sinó que probablement obtindrem uns estalvis importants si repensem el transport del nostre producte amb noves solucions. El "sempre ho hem fet així" ha de passar a la història. Innovar és simplement fer les coses de manera diferent, i en moltes ocasions es tradueix en simplificar. En aquest procés d'optimització i reducció de costos hem d'aplicar els recursos interns justos. Lamentablement, en calcular els estalvis assolits gràcies a projectes de reducció de costos en àrees no estratègiques no es tenen en compte els costos interns, tant els directes com els d'oportunitat.

EL POSICIONAMENT DIGITAL DE L'EMPRESA

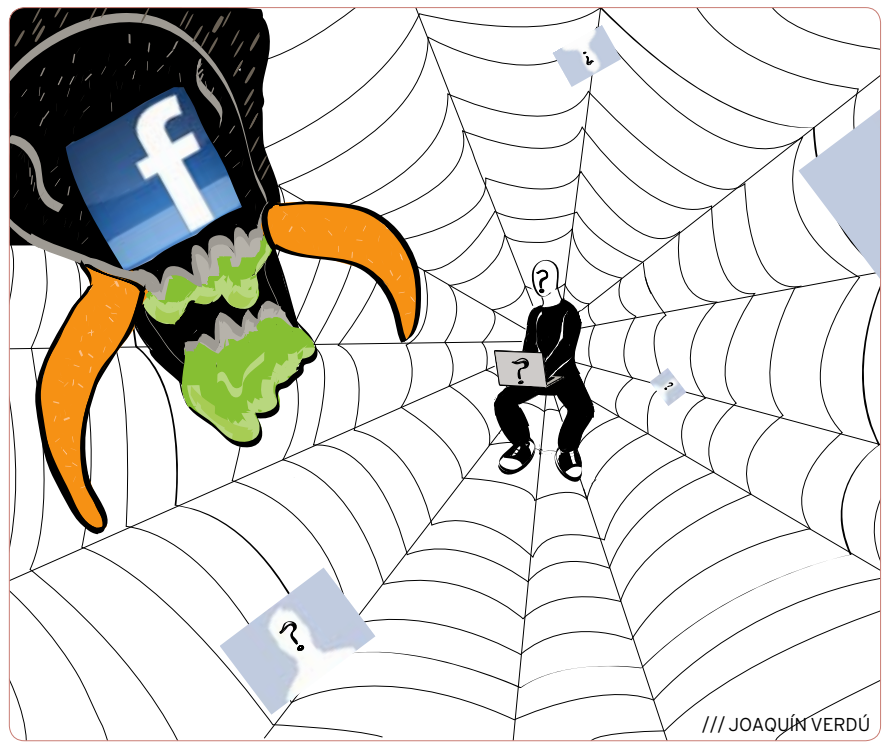
Marc Cortés és soci fundador de la consultoria Roca&Salvatella, especialitzada en màrqueting digital. És autor de diversos llibres sobre la matèria i és professor titular d'Esade, on imparteix l'assignatura e-marketing practices and social media

MARC CORTÉS
CONSULTOR

L'atenció és un dels béns més escassos. Les marques es barallen per aconseguir que les tinguem en compte per satisfer les nostres necessitats a través de la compra o del consum dels seus productes o serveis. Intenten explicar coses a totes hores i en tots els formats possibles (una persona pot arribar a rebre entre 2.000 i 3.000 impactes comercials al dia). Però la pregunta rellevant és, quants d'aquests missatges recordem al final del dia? El nombre segurament és molt baix i les marques que ho aconsegueixen són aquelles que ens criden l'atenció perquè són capace d'identificar una necessitats i posicionar-se com a solucionador de la mateixa.

En l'entorn digital, on la diferenciació de les marques és molt complexa, el posicionament és crític. Moltes marques segueixen tractant d'aconseguir captar la nostra atenció, en aquest entorn, a través dels crits. El posicionament com a solucionador s'aconsegueix a través d'explicar-li a un consumidor el que vol sentir i en el moment que ho vol sentir.

I amb una variable afegida, la identitat a la xarxa d'una marca la forma el que ella diu de si mateixa (els anuncis i els seus productes) i el que els consumidors diuen d'ella (reputació). El posicionament de les marques, el fet de convertir-se en referents per ser adquirits per solucionar una necessitat, ja no s'aconsegueix cridant, sinó fent que els consumidors les prenguin en consideració gràcies al que són i al que diuen la resta de consumidors a la xarxa.



/// JOAQUÍN VERDÚ

La identitat a la xarxa d'una marca la forma el que ella diu de si mateixa amb els anuncis i els seus productes i el que els consumidors diuen d'ella

Posicionar-se a la xarxa és la suma de molts factors: entendre què volen els consumidors (disseny de producte i servei), saber on són aquests consumidors (publicitat en els espais de referència), desenvolupar comunitats amb aquests consumidors (opinió per part dels consumidors sobre nosaltres).

El repte és complex, les marques han de passar de fer anuncis i comprar espais per posar-los, a desenvolupar experiències de comunicació que facin que els consumidors se'n recordin de nosaltres i ens considerin i, a més, ens comparteixin amb les seves pròpies xarxes de contactes.

CARMEN S. LARRABURU
DIRECTORA EDITORIAL

GESTIONAR AMB CRITERI I CONEIXEMENT

Els pressupostos generals de l'Estat per al 2011 són probablement els més austers i durs dels darrers anys. Amb un límit de despesa de 182.439 milions d'euros i una previsió d'ingressos notablement inferior, concretament de 121.360 milions, el dèficit estatal del PIB serà del 5,4% i de 8,1% per al conjunt de les administracions públiques. Resulta clar i evident que governar, que gestionar els recursos públics s'ha convertit en una tasca gens agraïda. Els primers castigats en aquesta retallada són els ajuntaments, la majoria, generadors de l'activitat que ofereix més possibilitats de creixement econòmic i de creació de llocs de treball.

Els agents econòmics coincideixen a dir que els problemes derivats de l'errònia gestió de la despesa pública corrent no s'han de solucionar retallant les inversions, que són en definitiva el que pot facilitar el creixement. Per altra banda, són molts els municipis que estan retardant els seus pagaments i ocasionant greus perjudicis a moltíssimes pimes, que constitueixen l'autèntic teixit empresarial del país. Resulta ben clar, doncs, que el que és imprescindible és un canvi profund en els processos de gestió. Estem en una etapa de transformació social, política i econòmica en què els mètodes i les formes del passat ja no funcionen. Els canvis s'han accentuat i la rapidesa dels canvis, també. El que era vàlid fa vint anys ara no resulta competitiu. Per aquesta raó, i davant d'una situació econòmica que encara trigarà temps a millorar, la gestió pública professionalitzada, que optimitzi els recursos disponibles, és un instrument imprescindible i impostergable.

Resulta clar i evident que governar, que gestionar els recursos públics s'ha convertit en una tasca gens agraïda

DAFO

DEBILITATS **A**MENACES **F**ORTALESES **O**PORTUNITATS...

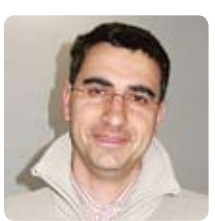
Diferents empresaris del Vallès exposen la seva diagnosi sobre les principals línies de treball que ha d'afrontar l'eix de la B-30.

ALBERT MARTÍN
DIRECTOR GRUPO CAT LOGÍSTICA CARGO

D. Comptar amb poques empreses que produeixin a gran nivell, amb un volum de producció important: gairebé totes les empreses són pimes. **A.** La nostra situació geogràfica: estar situats a prop de la frontera de França suposa una forta amenaça quant a competència. **F.** La nostra antiguitat, són molts els anys de treball, i això és un element que ens fa forts i suposa una barrera d'entrada molt potent. **O.** Hauríem d'intentar ampliar la nostra zona d'acció, i per tant créixer en termes de superfície territorial... Tot i que en aquest sentit se'ns presenta una gran dificultat: no hi ha terreny logístic.

BERTA PONGILUPPI
DIRECTORA ADJUNTA D'ACTÍVA PROSPECT

D. El nivell mitjà de qualificació i formació de la població resident al Vallès segueix sent més aviat baix per comparació amb altres comarques, si ens fixem en l'etapa dels estudis postobligatoris. **A.** La creixent congestió en la mobilitat viària, que pot generar deseconomies d'escala. **F.** La zona de la B-30 disposa de molta oferta de serveis empresarials avançats (recursos per a la recerca, finances, formació, mitjans de comunicació, etc.). De fet, el conjunt del Vallès ocupa el quart lloc a Catalunya pel que fa a elements de suport per desenvolupar l'activitat econòmica, segons l'Índex ADEG de competitivitat territorial elaborat per Actíva Prospect. **O.** La B-30 és el nucli central de l'eix de competitivitat de Catalunya, coincident amb el traçat de l'AP-7 i que, al seu torn, forma part de l'eix viari del Mediterrani.



EDUARD MORELL
RESPONSABLE FINANCER DE MOL-MATRIC

D. La xarxa viària és insuficient, sobretot a la C-58, i hi ha molt males telecomunicacions als polígons industrials. Molts no tenen ni tan sols xarxa de fibra òptica. D'altra banda, hi ha una insuficiència de sòl industrial manifesta. **A.** La destrucció del teixit industrial per la mort de la pime local i la deslocalització de les grans multinacionals. **F.** Un dels valors és la tradició en la pime i la cultura empresarial. També suposa una fortalesa l'emprenedoria social, així com la bona situació estratègica respecte a l'eix mediterrani i est-oest des de Barcelona. **O.** Exportar, exportar i exportar.

FINESTRA OBERTA

www.expansion.com

COM SOBREVIURE DINS LES XARXES SOCIALS

El diari aconsella a les empreses com fer el millor ús de les xarxes socials: "El principal problema amb el qual s'enfronten les empreses a l'hora de promocionar-se no és aconseguir arribar fins al complex món de les xarxes socials, sinó fer-ne un bon ús i ser més eficaces.

www.financialtimes.com

REFLEXIONS SOBRE EL FUTUR DE L'EURO

"Avui en dia, amb la crisi dels mesos d'abril i maig encara ressonant a la zona euro, el futur de la unió econòmica i monetària d'Europa estarà determinat pel grau en què els polítics avancin o retrocedeixin en termes d'integració econòmica."

www.nytimes.com

ELS ORÍGENS DE LA CRISI, A ESPANYA I ALS EUA

"El sector de la construcció i els excessos de la banca a Espanya s'assemblen molt als dels Estats Units. Durant l'auge de la construcció, els preus van augmentar a un ritme sorprenent, mentre que els bancs van anar concedint préstecs amb la mateixa rapidesa".

www.eleconomista.es

LES MARQUES BLANQUES, SOTA SOSPITA

"La Comissió Nacional de la Competència encén la batalla entre les grans empreses de distribució i els fabricants. L'organisme que presideix Luis Berenguer ha obert una investigació per aclarir si les primeres incorren en un cas de competència deslleial".

UAB /// BELLATERRA

La UAB marca el camí per identificar l'assetjament laboral

El 7 d'octubre Bellaterra va acollir una jornada sobre riscos psicolaborals

"Hem de ser capaços d'identificar, avaluar i conèixer com podem prevenir els riscos laborals". Amb aquestes paraules el director general de Relacions Laborals de la Generalitat, Salvador Pedro Álvarez, va inaugurar el 7 d'octubre una jornada a la UAB amb l'objectiu d'identificar mesures per reduir al mínim possible la sinistralitat laboral. Una trobada en què van participar quinze ponents de diferents àmbits del sector (del món universitari, l'administració pública, sindicats i l'empresa privada) i en què es va posar l'accent en les problemàtiques psicosocials.

Tal com va donar a conèixer Álvarez, si es comparen els nou primers mesos del 2000 i els del 2010, "hi va haver 42 accidents mortals menys a la feina". Una reducció que va atribuir al treball col·lectiu realitzat pels professionals de la salut, els tècnics i mútues especialitzades en riscos laborals i la conscienciació pròpia dels treballadors.

El director de Relacions Laborals català, Salvador Álvarez, i la rectora de la UAB, Anna Ripoll /// LL. LLEBOT

Amb tot, la millora només es va donar en parlar de males praxis en la realització d'activitats físiques. "Identificar i prevenir les malalties emocionals i intel·lectuals és més difícil", va afegir.

Precisament al llarg del seminari es va parlar de com se'n podia fer la detecció i quina seria la millor actuació en els casos d'assetjament laboral. La rectora de la UAB, Anna Ripoll, va parlar de la importància d'aconseguir un ambient laboral favorable per a la salut mental dels treballadors. "Qualsevol feina que s'estigui fent sense lideratge porta a pitjors resultats", va dir. Una teoria que després va avalar la responsable de prevenció laboral de la Generalitat, Ramona Garcia, que va explicar l'angoixa i l'ansietat que es van detectar en alguns equips on s'apliquen males tècniques de lideratge. Un dels factors de risc psicosocial més comuns, tal com es va afirmar durant la jornada.

ESTALVI. Els professionals reunits a la UAB van posar en relleu que impulsar mesures en aquest sentit "interessa pels costos a l'empresa, l'administració i la societat", tal com va declarar Álvarez. I és que des de la Generalitat van xifrar en 1.700 milions d'euros anuals els costos de la sinistralitat i malalties laborals. "Més del 30% els paguem entre tots amb prestacions, un cost que una societat avançada no es pot permetre", va sentenciar el responsable de relacions laborals de la Generalitat. /// C.F.

UPC /// VALLÈS OCCIDENTAL

La UPC serà per segon any campus d'excel·lència

El projecte d'investigació centrat en les energies renovables, una iniciativa que té l'objectiu de fer un pas endavant des de la universitat cap a una nova economia més sostenible, va permetre que el 21 d'octubre la UPC fos designada per segon any consecutiu amb el distintiu Campus d'Excel·lència Internacional 2011. Un reconeixement (amb una línia de finançament adjunta) que en la passada edició ja va conquistar amb un projecte territorial desenvolupat amb la UB: el Barcelona Knowledge Campus (BKC).

El projecte estudia l'ús d'energies renovables /// C.

FÒRUM DE RECERCA BIOMÈDICA. L'altra gran universitat pública del Vallès Occidental, la UAB, aquest any no va aconseguir que algun dels projectes nascuts en el centre acabessin finalistes per rebre de nou el distintiu. De fet, mentre a Madrid es donaven a conèixer les iniciatives que rebran el suport de la UE, a l'aula magna que aquesta universitat té al carrer de Sant Antoni Maria Claret de Barcelona s'estava realitzant una jornada per mostrar el potencial de la UAB en l'àmbit biomèdic. Precisament una de les línies prioritàries de l'UAB Campus d'Excèl·lència Internacional del 2010.

La consellera de Salut, Marina Geli; el conseller d'Innovació, Universitat i Empresa, Josep Huguet, i el president del Col·legi de Metges de Barcelona, Miquel Viladrell, van explicar quines són les estratègies de recerca en l'àmbit biomèdic i biotecnològic que es realitzaran. Un full de ruta que compta amb centres a l'entorn de la UAB, com instituts de recerca de diversos hospitals (com la Vall d'Hebron, Sant Pau o el Parc Taulí) a més d'empreses i *spin-offs* biotecnològiques (com l'Institut d'Investigació en Ciències de la Salut Germans Trias i Pujol o l'Institut de Neurociències). /// REDACCIÓ

UAB /// BELLATERRA

Barberà Promoció apropa els seus serveis als futurs economistes

En l'actual context de crisi, fomentar l'emprenedoria amb projectes d'èxit ha estat una política comuna a moltes administracions. Impulsar aquest esperit a través de projectes emmarcats en el sector de l'economia sostenible va ser l'objectiu de la segona jornada *Barberà emprèn amb els universitaris*, celebrada el 21 d'octubre a la Facultat d'Economia de la UAB. Una trobada organitzada des de la Fundació Barberà Promoció que va comptar amb la presència del professor del departament d'economia aplicada del centre de Bellaterra, Arcadi Oliveres, un dels principals defensors d'un model econòmic "lluny de l'especulació, tant mobiliària com immobiliària", segons les seves paraules. A més de les aproximacions teòriques, els estudiants de la UAB van poder conèixer l'experiència d'empreses que han triomfat en aquest sector, com són Sols SCCL i el seu projecte d'habitatges sostenibles, la recerca i divulgació de treballs relacionats amb el medi ambient de Nusos SCCL i les iniciatives de Sinergia SCCL, dedicades a la producció d'audiovisuals divulgatius. /// REDACCIÓ

ETSEIAT /// TERRASSA

El monoplaça híbrid de la UPC acaba en segon lloc a Torí

El monoplaça híbrid realitzat per estudiants de l'ETSEIAT de Terrassa (centre adscrit a la UPC) va acabar en segona posició en la carrera Formula Student per a vehicles alternatius que es va celebrar entre el 7 i el 10 d'octubre a la ciutat italiana de Torí. Una medalla de plata que posa el punt i final a la primera temporada de competició dins del circuit universitari internacional. Cal recordar que el mes de juliol van presentar l'EcoR2 (el nom del monoplaça) a Silverstone i durant el mes de setembre van aconseguir l'onzena posició en una carrera a Montmeló, on corrien amb desavantatge, ja que era l'únic model de cotxe verd davant de prototips de combustió tradicional. Per poder desenvolupar l'EcoR2, que va rebre diversos distintius durant el campionat, els estudiants de l'ETSEIAT van tenir el suport de la direcció de la universitat a través del programa d'impuls de talents creatius, l'INSPIRE. Els futurs enginyers també van treballar en la captació de recursos d'empreses privades i institucions públiques com Derbi, Recam Laser, Leitat o l'Ajuntament de Terrassa. /// REDACCIÓ

CATALONIATODAY

>> READ IT

>> LISTEN TO IT

NOW YOU CAN LISTEN TO

A SELECTION OF ARTICLES

READ BY OUR STAFF

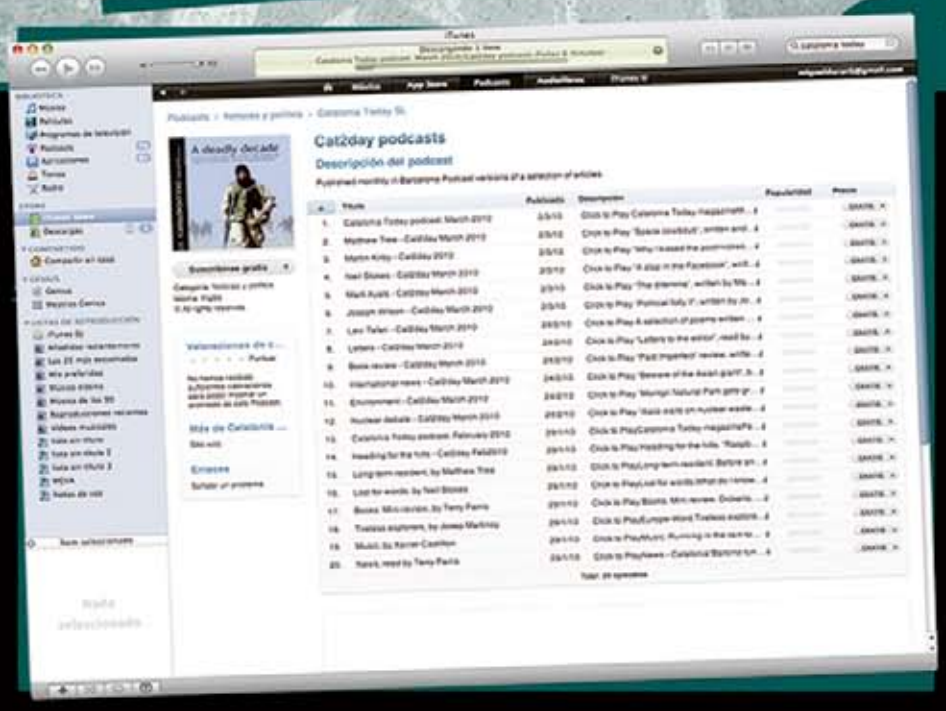
AND CONTRIBUTORS

LOOK FOR THE SYMBOL

AND GO TO:

www.cataloniatoday.cat

ALSO AVAILABLE AT iTunes



ÀREA DE DESCANS

Lleure /// Gastronomia

Els 'team-buildings' gastronòmics són l'últim crit per cohesionar equips de treball

TEXT: **XAVIER ORRI** FOTOS: **LLUÍS LLEBOT**

Teràpia empresarial davant dels fogons

Unir l'equip de treball, fer que els empleats se sentin partícips de l'empresa i amenitzar l'ambient laboral acostumen a ser les fantasies recurrents de qualsevol director general, però la realitat sovint no fa justícia als seus desitjos. La psicòloga i cuinera Elisabeth Cuevas ha trobat una solució lúdica, en forma de *risotto* verd com a plat principal i sota el nom de D'elicook, per fer realitat els somnis de cohesió empresarial. "Fem *team-buildings* gastronòmics", explica Cuevas com a carta de presentació. "És com una classe de cuina però a nivell d'empresa. Els companys de feina han de treballar en equip per fer-se el dinar: els que no ho aconsegueixen, no mengen", somriu Cuevas, que encara no ha deixat ningú sense sopar.

Els clàssics en matèria de *team-building* fan referència a les guerres amb pistoles de pintura i les carreres de karts. La proposta gastronòmica, encara poc estesa a l'Estat espanyol, té uns quants beneficis afegits d'acord a l'experiència de Cuevas: "Quan les empreses van a jugar a *paintball* o a córrer amb karts els treballadors no interactuen, si de cas de manera agressiva, però no com a grup. En un *team-building* gastronòmic, la gent no té més remei que treballar en equip per objectius comuns i això ajuda a fer que realment es coneguin i aprenguin a confiar entre ells".

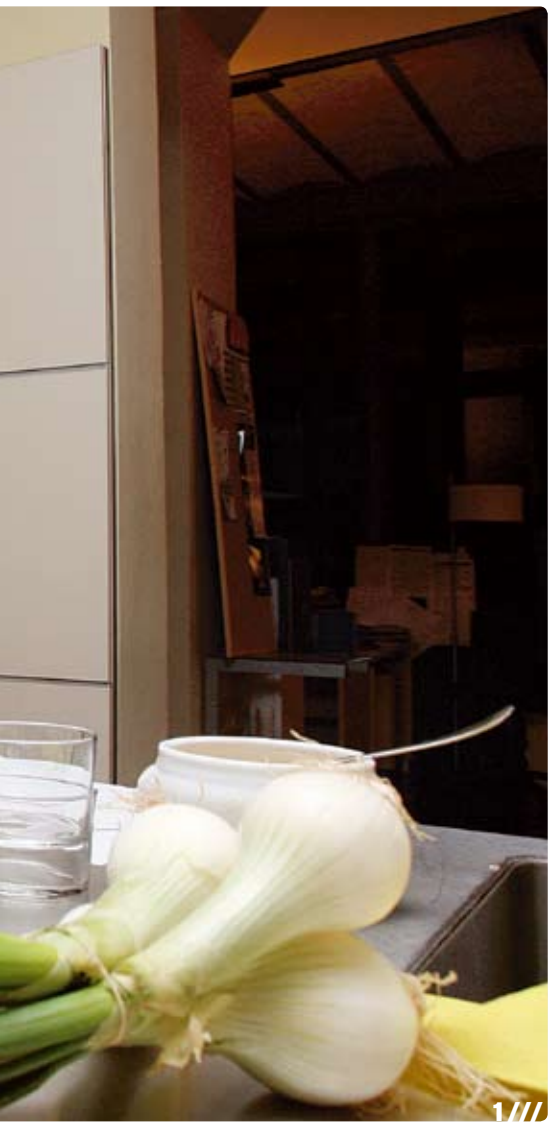
RECEPTA PER APUJAR LA MORAL

En dóna fe Alejandro Viladomiu, director comercial de Parera Grup, que va portar el seu equip de 33 comercials al taller gastronòmic d'Elisabeth Cuevas. L'objectiu, explica Viladomiu, era "oferir-los una experiència que els estimulés i els ajudés a sentir-se més equip i més integrats que mai" després d'un any de crisi que va deixar la moral de tot l'equip per terra. El balanç, després de preparar aperitius tan suggeridors com el Chupa-Chups de formatge arrebossat amb fruita seca o un xopet d'alvocat, va deixar un equip laboral "convençut que, ben avinguts i integrats, podien donar-li la volta a qualsevol situació, encara que fos complicada".

> En un context distès com la cuina és molt fàcil per a un cap traçar un perfil personal i laboral dels seus treballadors

Cuevas afegeix un segon exemple dels avantatges que poden aportar dues hores de cuina en equip. "Recentment vaig tenir una classe amb dues petites empreses que es fusionaven. Els vam barrejar en grups i van fer una mena de *speed dating* per explicar a què es dedicava cadascú. En dues hores, es van conèixer, van crear lligams, van riure junts". Arribats el primer dia a la nova empresa, ja havien cuinat i begut plegats, de manera que els possibles recels de la novetat es van esvair abans d'aparèixer. Per cert, pel que fa a les begudes, Cuevas n'ha après de l'experiència: "Abans podien beure vi mentre cuinaven, però últimament o no els deixo beure fins al sopar o com a molt una copa, que si no hi ha qui perd la concentració".

Ricardo Castrillo, *business director* de la farmacèutica Ipsen, també va decidir trucar a l'Elisabeth Cuevas per cohesionar un nou equip de treball de vuit persones que havia d'obrir una nova línia de negoci dins l'empresa. Volia que es coneguessin i va veure algunes virtuts interessants en el *team-building* gastronòmic. "Quan estem cuinant es deixen de banda estereotips, jerarquies i recels", explica Castrillo. "A més, pel fet de tractar-se d'un treball no competitiu el resultat final depèn de la coordinació de tot l'equip i no hi ha vencedors i vençuts, sinó un equip triomfador. S'assembla força a un projecte professional".



1///

2///

3///

4///

1///
ELISABETH CUEVAS
ORGANITZA LA MAJORIA DELS SEUS CURSOS GASTRONÒMICS A LA DISFRUTERIA, TOT I QUE TAMBÉ REP A CASA SEVA

2///
PERFIL D'ALUMNES
EL TIPUS D'EMPRESA QUE MÉS SOVINTEJA ELS 'TEAM-BUILDINGS' GASTRONÒMICS SÓN EQUIPS COMERCIALS I CIENTÍFICS

3///
CUINA SENSE 'TEAM-BUILDING'
LA IDEA VA NÉIXER DE CLASSES DE CUINA AMB PÚBLIC GENERALISTA, VEIENT LES POSSIBILITATS I L'AMBIENT QUE LA CUINA GENERAVA

4///
INFORMES DETALLATS
L'EVOLUCIÓ DEL NEGOCI, EXPLICA CUEVAS, ÉS ELABORAR INFORMES DELS EQUIPS PER A LES EMPRESES

CREATIVITAT EN EQUIP

Una altra diferència dels *team-buidings* de *violència amistosa* respecte als gastronòmics és el caràcter creatiu de la cuina. Clare López-Wright, directora financera de l'empresa de biotecnologia ERA Biotech, buscava precisament aquest punt diferencial quan va dur els seus 20 treballadors al taller de cuina: "El *team building* gastronòmic treballa la creativitat, la destresa manual, la paciència i la il·lusió. A més, el fet d'acabar l'activitat amb un dinar sempre té aquest component de necessitat satisfeta i compartida!", explica López-Wright.

PERFILAR ELS TREBALLADORS

Abans de dedicar-se a la didàctica des dels fogons, Elisabeth Cuevas va treballar durant més d'un lustre en el departament de recursos humans d'una gran empresa i encara avui arrossega els tics de la selecció de personal a les seves classes. "En un context com la cuina, és molt fàcil veure el perfil personal i laboral de cadascú. De seguida trobes qui és el líder, qui no col·labora, qui és el graciós, qui sap adaptar-se al canvi o qui no encaixa en l'entorn de treball". Per a un cap, aquests coneixements són impagables.

Castrillo reconeix en l'activitat una manera de radiografiar els treballadors: "N'aprens molt més dels seus comportaments, rols i aficions amb una sessió com aquesta que amb centenars de sopars o reunions. I, finalment, molts d'aquests comportaments tenen la seva transposició a la feina".

Viladomiu recull aquesta sensació de despullar els companys de feina: "El context va accentuar la personalitat de tots ells i, des d'aleshores, ens és més fàcil adaptar el missatge comercial en funció de les característiques de cadascú". Els trets a la feina, remata la cuinera i psicòloga, es traslladen inexorablement als fogons, cosa que il·lustra amb un exemple de com n'és de diferent un científic d'un venedor: "Els d'empreses farmacèutiques són molt endreçats, si poses una cullerada més de sucre del que diu la recepta s'escandalitzen i creuen que serà un desastre, mentre que algú de màrqueting ni se n'adona".

D'ELICOOK

CONTACTE:
delicook@delicook.es
www.delicook.es

RESTAURANTS DE NEGOCIS

Una cuina que aposta al Vermell

Una terrassa deliciosa i una cuina força atrevida són el segell d'aquest restaurant santcugatenc

Caliu, bon servei, un ambient distès, comoditat com a punt de partida i una cuina arriscada són els arguments principals del restaurant Vermell de l'Hotel Sant Cugat. Al bell mig del poble, a tocar de l'ajuntament, suma als seus actius una deliciosa terrassa immillorable per a la tardor i uns preus més que competitius.

Pel que fa als fogons, dirigits pel xef Germán Espinosa, l'especialitat i clàssic del menú –16 euros al migdia i 25 a la nit– és el *risotto*, que a la carta que encetarà la tardor porta el gust dels calçots amb romesco. La vocació dels responsables, apunten des de la cuina, és oferir un toc novedós i divertit a la cuina de temporada, reinventant textures i coccions i experimentant amb la presentació.

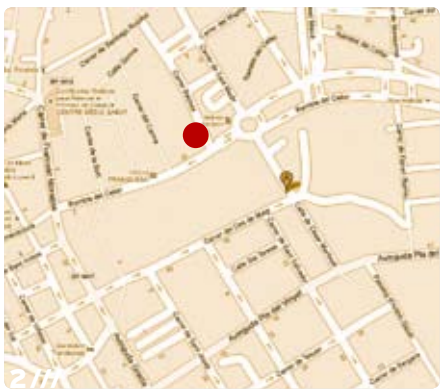
El respecte per l'ingredient de temporada també és inviolable en la nova carta de tardor, on apareixen propostes tan suggeridores com el saltat de vieira, carxofes, ceps i pa amb tomàquet, a mig camí entre els sabors del mar i la terra, o el rap amb cigrons Pedrosillano, trompetes i caramel de llamàntol. I arribats a les postres, convé no oblidar l'inamovible de la carta, el Dràcula inspirat en el gelat de Frigo i fet a base de *peta-zetas*, gerds, vainilla i coca-cola. /// XAVIER ORRI

RESTAURANT VERMALL

Ubicació: Cèsar Martinell, 2, Sant Cugat
Reserves: 93 544 26 70 / www.hotel-santcugat.com / info@hotel-santcugat.com
Horari: de 13 a 16 h i de 20.30 a 23 h. Tancat nits de diumenge
Preu carta: 25-28 €
Especialitat: de temporada, mediterrània

12-25 · 16 €

1 /// CONFORT I CALIU
EL RESTAURANT VERMELL DESTACA PEL BON AMBIENT I UN SERVEI AMABLE
/// CEDIDA



2 /// PLÀNOL DE SITUACIÓ
EL VERMELL ESTÀ SITUAT AL COSTAT DE L'AJUNTAMENT DE SANT CUGAT

Directori gastronòmic de la 'B30'

Amb l'objectiu d'oferir una guia de restaurants vallesans de qualitat per a reunions d'alt nivell, la *B30* posa a disposició dels seus lectors els indrets més exclusius i curiosos de la comarca i rodalia. La cuina de qualitat, en totes les seves especialitats, és requisit indispensable. Les condicions per treballar a gust a taula, també.

93 590 86 00
b30@premsalocal.com

ZONA FUMADORS · RESERVAT (5) · MENÚ (25 €) · PÀRQUING · TERRASSA · WI-FI · CENTRE CIUTAT · RECOMANAT MICHELIN

BARCELONA

BARCELONA
L'ORANGERIE

Amb una terrassa amb vistes a Barcelona, L'Orangerie de l'hotel La Florida és una benedicció per als ulls i el paladar.

Ubicació: carretera de Vallvidrera al Tibidabo, 83-93, Barcelona **Reserves:** 93 259 30 30 / www.hotellaflorida.com / lorangerie@hotellaflorida.com **Horari:** de 13 a 15.30 h i de 20.30 a 23 h. Obert cada dia **Preu carta:** 50-55 € **Especialitat:** cuina mediterrània

35 · 35 €

BARCELONA
LA VENTA

Cuina de mercat a les altures. Situat de camí al Tibidabo, la cuina inclou certes delícies per no deixar escapar, especialment les garotes gratinades.

Ubicació: plaça Doctor Andreu, s/n, Barcelona **Reserves:** 93 212 64 55 / www.restaurantelaventa.com / laventa@restaurantelaventa.com **Horari:** de 13.30 a 15.30 h i de 21.00 a 23.30 h. Tancat els diumenges a la nit **Preu carta:** 37-44 € **Especialitat:** cuina de mercat

15-35 · 40 €

BELLATERRA

BELLATERRA
BLANC

Amb una cuina que cerca l'exquisidesa i el millor producte, el restaurant Blanc és una garantia per gaudir en un ambient sofisticat i agradable.

Ubicació: Josep M. Marcet, 3, Bellaterra **Reserves:** 93 692 20 95 / www.blancrestaurant.com / blanc@blancrestaurant.com **Horari:** de 13.30 a 15.30 h i de 21 a 23 h. Tancat dilluns tot el dia i dimarts, dimecres i diumenges nit **Preu carta:** 35-38 € **Especialitat:** catalana tradicional

2-18 · 21 €

CERDANYOLA

CERDANYOLA
ODD LOUNGE & RESTAURANT

En ple nucli antic de Cerdanyola, en una casa del 1880, el restaurant Odd és una proposta confortable i especial de cuina i ambient.

Ubicació: Sant Ramon, 154, Cerdanyola del Vallès **Reserves:** 93 586 56 66 / 664 220 630 **Horari:** de 13.30 a 16 h i de 20.30 a 24 h. Tancat dissabtes al migdia i diumenges **Preu carta:** 25-30 € **Especialitat:** cuina catalana moderna

12-40 · 12 €

CERDANYOLA
TAST & GUST

El Tast & Gust és un racó imperdible de Cerdanyola. Fundat l'any 2004 pel Joan Ramon Fafila, destaca per la carta de peixos i l'*steak tartare*.

Ubicació: Sant Martí, 92 Cerdanyola **Reserves:** 93 591 00 00 / www.tastandgust.com / info@tastandgust.com **Horari:** de 13 a 16 h i de 21 a 23.30 h. Tancat diumenges nit i dilluns **Preu carta:** 45-57 € **Especialitat:** cuina de mercat

4-12 · 25 €

MONTSENY

MONTSENY
CAN BARRINA

Hotel restaurant en una masia del segle XVII, Can Barrina és un negoci familiar de tracte exquisit, amb una cuina de primer nivell amb vistes al Montseny.

Ubicació: carretera de Palautordera, km 12, Montseny **Reserves:** 93 8473065 / www.canbarrina.com / info@canbarrina.com **Horari:** de 9 a 11 h, de 13.30 a 15.30 h i de 20.30 a 22.45 h **Preu carta:** 35-40 € **Especialitat:** tradicional catalana

4-150 · 27 €

PALS

PALS
LILIUM

En un ambient íntim i entranyable, un espai natural de boscos a l'Empordà, al cor de la Costa Brava, el Lilium ofereix cuina d'autor i un selecte celler.

Ubicació: Hotel Mas Salvi. C/ Quermany, s/n · Pals **Reserves:** 972 63 64 78 / www.massalvi.com / info@masalvi.com **Horari:** de 13.30 a 15.30 i de 20.30 a 22.30h. Tancat diumenges nit i dilluns **Preu carta:** 35 € **Especialitat:** cuina mediterrània

10-30 · 45 €

SANT CUGAT

SANT CUGAT
CAN CABASSA

En una masia construïda al segle XIX, el restaurant Can Cabassa ofereix una cuina de qualitat i una carta clàssica per a tots els paladars.

Ubicació: av. Montserrat Roig, s/n, Sant Cugat del Vallès **Reserves:** 93 674 02 67 / www.cancabassa.com / info@cancabassa.com **Horari:** de 13 a 16 h i de 21 a 23 h. Obert cada dia. **Preu carta:** 25-35 € **Especialitat:** cuina mediterrània

15-50 | 29 € | P

SANT CUGAT
CAN MAGÍ

Can Magí és una preciosa finca, que ofereix la possibilitat de llogar-la per a sopars o trobades d'empreses que volen gaudir d'un context immillorable.

Ubicació: av. Can Magí, 5, Sant Cugat **Reserves:** 93 675 63 47 / 609 326 364 / www.canmagi.com/info@canmagi.com **Horari:** segons reserves

4-60 | € | P

SANT CUGAT
CAN VILLALONGA

Una terrassa deliciosa i una cuina força atrevida són el segell d'aquest restaurant ubicat en una masia del segle XIII

Ubicació: Oceà Atlàntic, 80, Sant Cugat **Reserves:** 93 674 04 00 **Horari:** de 13.30 a 16 i de 21 a 24 h. Tancat dilluns i diumenges nit **Preu carta:** 25-30 € **Especialitat:** cuina catalana moderna

50 | € | P

SANT CUGAT
IN RESTARANT & LOUNGE

Un espai excepcional per a 50 comensals. Modern i cosmopolita. Els millors xefs converteixen In en un espai confortable i innovador.

Ubicació: ctra. Sant Cugat a Cerdanyola, km 4,6 **Reserves:** 93 675 66 11 / www.in-restaurant.es / info@in-restaurant.es **Horari:** de dilluns a divendres, de 13 a 16 h i nits de dijous a dissabte, de 21 a 24 h. Tancat diumenges **Preu carta:** 35 € **Especialitat:** refinada cuina de mercat i innovadora

12 | 19,5 € | P

SANT CUGAT
LA MASIA DE SANT CUGAT

La Masia de Sant Cugat, en una finca restaurada de principis del XIX, proposa una oferta gastronòmica de qualitat en un context idíl·lic.

Ubicació: av. de les Corts Catalanes, s/n, Sant Cugat **Reserves:** 93 589 34 45 / www.masiasantcugat.com / recepcion@masiasantcugat.com **Horari:** de 13 a 16 h i de 21 a 23 h. Tancat nits de diumenge i dilluns **Preu carta:** 30-35 € **Especialitat:** cuina catalana

8-45 | 26 € | P

SANT CUGAT
QUBUD - HOTEL QGAT

El restaurant Qubud, a l'Hotel Qgat de Sant Cugat, proposa una cuina d'autor signada pel seu xef Manuel Marín en un entorn immillorable.

Ubicació: Via Augusta, 51, Sant Cugat **Reserves:** 93 504 07 22 / www.qubud.com / caracil@qgat.net **Horari:** de 13 a 16 h i de 20.30 a 23 h. Tancat diumenges, dilluns i dimarts al vespre **Preu carta:** 30-35 € **Especialitat:** cuina d'autor

4-30 | 20 € | P

SANT CUGAT
VULCANO

Ubicat en una tranquil·la zona de Sant Cugat, Vulcano ofereix un entorn excepcional, un servei agradable i una cuina de primera qualitat.

Ubicació: Mozart, 20, Sant Cugat **Reserves:** 93 583 60 20 / www.vulcanorestauracion.com / reservas@vulcanorestauracion.com **Horari:** de 13 a 13.30 h i de 21 a 23 h. Tancat dilluns i nits de diumenge **Preu carta:** 35-40 € **Especialitat:** cuina mediterrània

4-16 | 19,50 € | P

SANT FRUITÓS DE BAGES

SANT FRUITÓS DE BAGES
RESTAURANT MÓN

Situat dins l'Hotel Món, el xef Josep Casas proposa una cuina pràctica, senzilla i saludable davant les magnífiques vistes del monestir.

Ubicació: camí de Sant Benet, s/n, Sant Fruitós de Bages **Reserves:** 93 875 94 04 / www.monstbenet.com / restaurantmon@monstbenet.com **Horari:** de 13 a 15.30 h i de 20 a 22.30 h. Obert cada dia **Preu carta:** 40 € **Especialitat:** cuina tradicional

10-30 | 55 € | P

SANT QUIRZE

SANT QUIRZE
LLUERNARI

En una antiga casa del poble, el Lluernari presenta des del 1995 una cuina basada en productes de la terra en un ambient rústic i acollidor.

Ubicació: Pintor Vila Puig, 73, Sant Quirze **Reserves:** 93 721 01 63 / www.lluernari.com / lluernari@lluernari.com **Horari:** de 13 a 15 h i de 20.30 a 22.30 h. Tancat diumenges i dilluns a la nit **Preu carta:** 30-35 € **Especialitat:** de temporada

5-18 | 34,25 € | P

SANT QUIRZE
MASIA CAN FERRAN

Restaurant familiar fundat l'any 1946, la Masia Can Ferran ofereix un entorn únic enmig del bosc i una cuina tradicional catalana.

Ubicació: carretera de Molins de Rei, km 14, Sant Quirze **Reserves:** 93 699 17 63 / www.masiacanferran.com / info@masiacanferran.com **Horari:** de 13 a 16 h i de 20.30 a 23 h. Tancat dissabtes a la nit i diumenges **Preu carta:** 25-30 € **Especialitat:** cuina catalana

20-30 | 25 € | P

TERRASSA

TERRASSA
L'HOSTAL DEL FUM

Refundat per la família Burrul l'any 1927, l'Hostal del Fum promet una gastronomia tradicional en un ambient selecte.

Ubicació: ctra. de Montcada, 19, Terrassa **Reserves:** 93 788 83 37 / www.hostaldelfum.com / freda214@hotmail.com **Horari:** de 13 a 16 h i de 20 a 23 h. Tancat diumenges a la nit i dilluns **Preu carta:** 30-35 € **Especialitat:** cuina tradicional

6-8 | 25 € | P

TERRASSA
OBAC RESTAURANT

Restaurant de qualitat situat al centre de convencions de La Mola. Un ambient distès i una cuina elaborada de mercat el fan recomanable.

Ubicació: camí dels Plans de Can Bonvilar, s/n, Terrassa **Reserves:** 93 736 72 67 / www.lamola.es / lamola.s&b@principal-hayley.com **Horari:** de 13 a 15 h i de 20 a 23 h **Preu carta:** 30-35 € **Especialitat:** cuina mediterrània

6-22 | 30 € | P

x-terior Outdoor events

Activitats a l'aire lliure

orientades a la motivació, cohesió i foment de les relacions personals

Som un equip d'especialistes del Club Muntanyenc Sant Cugat en la programació de tot tipus d'activitats esportives, d'estratègia, de treball en equip i de foment del lideratge, adaptant-les a les seves necessitats, ja que considerem que són el complement ideal per a les reunions d'empresa, convencions o viatges d'incentiu.

MÉS INFORMACIÓ

CENTRE D'ACTIVITATS I DE REUNIONS
Club Muntanyenc Sant Cugat
Plaça de la vila, 2
(al costat de l'ajuntament)
08172 Sant Cugat del Vallès
Tel. 93 674 53 96 (de 16 a 21h)
Fax. 93 590 70 46
cmsc@cmsc.cat
www.x-terior.com

amb el suport de:

Club Muntanyenc Sant Cugat

ESTACIÓ DE SERVEI

En primera persona /// Joan Planes

El president i soci fundador de Fluidra viu una jubilació molt activa després d'haver aixecat un imperi empresarial TEXT: **XAVIER ORRI**

"Al llit se m'han acudit la majoria de bones idees"

D'un home que es fica al llit "entre les deu i les onze del vespre" en pots esperar moltes coses, però no que decidís fundar una empresa de piscines després de compartir una matinada amb una botella de ginebra i el seu soci Robert Garrigos. Era l'any 69, Joan Planes en feia quatre que treballava planificant la producció de l'empresa Paris Morató, quan Garrigos li va suggerir de fundar Astral, el germen del que ara és el gegant mundial de tractament d'aigües Fluidra. "Des d'aleshores, que vam començar facturant un milió i mig de pessetes aquell any, ens hem convertit en una empresa de 550 milions d'euros", explica amb orgull Joan Planes des de la planta 22 d'una emblemàtica torre de Sabadell.

DELS ORÍGENS ROMANS AL SEMINARI

Una anècdota immillorable per a sopars nadalencs va determinar per sempre el futur de Joan Planes quan tot just tenia sis anys i passejava agafat de la mà del seu pare pel poble d'on és originari, Estamariu. "En aquell poblet vivíem com els romans i jo un bon dia vaig tenir la gran sort que passejant amb el meu pare ens vam trobar el bisbe que caminava per allà. El meu pare el va saludar i ell li va dir 'Escolti'm, Pere, i vostè no té cap fill per a Déu?'. El meu pare em va assenyalar i dos anys més tard vaig entrar al seminari de la Seu d'Urgell i m'hi vaig quedar fins als 17".

Una adolescència al seminari, per força, s'allunya de les vivències que van viure els altres joves de la seva generació. "Va ser una vida monàstica fins als 18 i només veia els meus pares un mes a l'estiu. Això em va inculcar un esperit de superació important que ha estat la base de la meva vida. Allà hi vaig estudiar filosofia i teologia, i vaig desenvolupar una gran capacitat de resistència en un sistema educatiu molt rígid". Aquells anys dedicats a Déu i a la filosofia reconeix Planes que van contribuir a afermar els tres trets principals que el defineixen: "Sóc reflexiu, innovador i m'agrada el risc". Traduït a fets, què entén per reflexiu, innovador i amant del risc? "De reflexiu en sóc al llit. Cada vespre abans de dormir endreço pensaments i és al llit on se m'han acudit la majoria de bones idees". Posa com a exemple, preguntat sobre aquestes idees brillants, la decisió d'internacionalitzar l'empresa el 1972, quan el camp empresarial espanyol amb prou feines sabia situar França al mapa. Aquesta valentia, aleshores bogeria, la portava apresa de la seva etapa com a estudiant a Brusselles, on va veure com n'era de petita Espanya per fer negocis i com ajudava el fet de parlar francès perfectament per moure's per Europa. El balanç d'aquella decisió va abocar l'empresa a un creixement imparable que l'ha dut a establir 144 delegacions a 32 països del món.

EMPRESARI EN LLOC DE CAPELLÀ

Tornant el fil narratiu al seminari, un detall adolescent de Planes explica en bona mesura el caràcter que gasta el president de Fluidra. "Quan tenia tretze anys vaig decidir que no seria capellà, però no ho vaig dir a ningú. Si ho explicava, acabaria tornant al poble. Així que vaig callar fins a acabar el batxillerat i vaig abandonar el seminari". Amb tretze anys, molts joves decideixen que no volen ser capellans, però en general no viuen des dels vuit al seminari. Aquest deu ser el tret diferencial de Planes. La següent estació el va dur a Barcelona. Contrariant un cop més el seu pare, que volia que estudiés enginyeria agrícola perquè tornés al poble a treballar al camp, Planes es va decantar per l'enginyeria mecànica. "A mi m'agradaven els camions, no hi podia fer més", s'excusa ara, després d'una vida dedicada a la gestió d'alt nivell en lloc de la seva particular passió adolescent. D'aquí a Brussel·les, de Brussel·les a Barcelona, de Paris Morató a Astral, i de la petita Astral al gegantisme de Fluidra.

Com a líder, que és el que finalment es demana en primer lloc al capità d'una companyia d'aquest nivell, es reconeix Planes des de la planta noble de Fluidra com un virtuós en aquesta faceta. "Des de petit, sempre he atret els altres, sempre era a qui els altres s'encomanaven per resoldre els problemes. Potser perquè era lleig sempre he estat la referència del meu entorn", somriu Planes abans de tancar l'entrevista per precaució: "Em temo que estic explicant massa intimitats".

GIMNÀSTICA MILLOR QUE GOLF

Joan Planes manté la forma i l'esperit als 69 anys portant una vida agitada: un parell de dies a Fluidra per trobar-se amb el seu fill i conseller delegat, Eloi Planes; exercici gimnàstic tres cops per setmana –"no sóc de golf, valoro la soledat"–; els divendres dedicats al seu poble, Estamariu, on té una fundació i un petit hotel; s'ocupa d'una empresa familiar dedicada a la venda de material per a l'escalada, i de tant en tant encara troba temps per seure al ple de la Cambra de Barcelona. Podem parlar de jubilació? "No crec que en sigui capaç", es disculpa Planes, que reconeix que actualment dedica molt més temps a la família. Especialment a la seva dona Teresa, "una gran senyora que ha criat els nostres quatre fills", en paraules del seu marit. L'agraïment el destil·la reflexionant en general: "A l'empresa no es pot arribar a ser algú important sense el suport intens a casa".

“Vaig aprenent i tractant de superar-me des del primer dia”

Pep Guardiola, juliol de 2010

“En el nostre cas, des de fa 130 anys”

Banc Sabadell, setembre de 2010

Nou Compte Expansió

Reuneix-te amb un dels nostres gestors,
truca’ns al 902 32 32 22 o entra a bancsabadell.com

Sabadell

El banc de les millors empreses. I el teu.

FORMACIÓ /// MÀSTER 'ONLINE'

Impuls a la formació 'online' amb el nou màster de màrqueting i promoció turística

Els estudis potencien l'ús de les TIC en l'aprenentatge, a més d'oferir un seguiment personalitzat als alumnes

La primera edició 'online' del màster en màrqueting i promoció turística comença aquest mes // CEDIDA

Innovació i diferenciació dins el sector. Aquestes són les dues motivacions del nou Màster Online en Màrqueting i Promoció Turística que ofereix la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), que per primera vegada es cursarà íntegrament a distància. "Pensem que el sector turístic necessita innovar i augmentar la seva productivitat", afirma Lluís Jovell, director del Programa de Màsters en Màrqueting, Comerç i Distribució de la UAB. "Hem invertit molt en l'ús de les TIC per oferir als alumnes unes eines de treball de molt nivell", afegeix. A més d'aquestes innovadores tècniques d'aprenentatge, el màster ofereix també als estudiants un seguiment personalitzat de la seva trajectòria per part del professorat amb l'ús d'una plataforma interactiva Moodle.

Classes a través de videoconferències –en què l'alumne participarà de manera activa preguntant al professor com si es trobés a l'aula–, conferències enregistrades i la consulta de materials didàctics penjats al web es convertiran en la dinàmica habitual del màster. "Estem convençuts que aquesta nova formació és equiparable en qualitat a la presencial i esdevindrà un valor afegit en la formació dels estudiants", assegura Jovell. De moment, els estudis començaran amb 20 alumnes que, a més de ser companys de classe, esdevindran competidors a la xarxa en els programes de simulació que protagonitzaran com a executius. "Aquesta és una de les pràctiques que acostarà els alumnes a la realitat del mercat, aportant un enfocament pràctic més enllà de la formació teòrica", indica Jovell. En aquesta primera edició *online* del màster, organitzat pel Programa de Màsters en Màrqueting, Comerç i Distribució de l'Escola de Turisme i Direcció Hotelera de la UAB, els alumnes tindran l'oportunitat de ser els primers a experimentar amb les eines de treball interactives que tindran a disposició. "Aquesta primera edició compta amb l'aval de més d'onze anys de sòlida trajectòria en programes de màsters en màrqueting, situats en posicions destacades en els rànquings més acreditats", afirma Jovell. "Volem acabar de polir tots els detalls necessaris perquè a l'abril, que comença el període de noves matriculacions dels estudis, tot funcioni a la perfecció", explica.

PRÀCTIQUES D'EMPRESA. D'altra banda, un dels punts forts del màster és la possibilitat per als alumnes de desenvolupar les seves pràctiques en empreses del sector turístic. "El que volem és enfortir aquest sector, sobretot a través del màrqueting", explica el director del programa. El fet que el màster es cursi de manera *online* permetrà que per primera vegada en els estudis els alumnes puguin ser estudiants hispanoparlants d'arreu del món. Aquests estudis, que s'impartiran en castellà, tenen un valor acadèmic de 75 crèdits europeus i una durada de 12 mesos. El cost total de la matrícula és de 3.350 euros. Per a més informació, cal adreçar-se al web *www.master-online.es*. /// MARTA HERRERA

CURSOS I SEMINARIS

8, 9 I 10 DE NOVEMBRE

POSICIONAMENT EN EL MERCAT: LA CREACIÓ D'UNA MARCA

L'objectiu del curs ofert per la Cambra de Terrassa és oferir als participants accions i instruments necessaris per crear la seva pròpia imatge de marca. També s'incidirà en les tècniques necessàries que permetin al client identificar comercialment el punt de venda del comerciant i a facilitar la formació tècnica per crear campanyes de promoció i difusió de la pròpia marca comercial de l'establiment. El seminari va adreçat a comerciants individuals, que dirigeixen el seu negoci, i que volen millorar la imatge del seu establiment. El curs és totalment gratuït i se celebrarà de 15 a 16.30 h els dies 8, 9 i 10 de novembre.

LLOC: Cambra de Comerç de Terrassa
Blasco de Garay, 29, Terrassa
MÉS INFO: *www.cambraterrassa.es* i al telèfon 93 733 98 32

DEL 8 AL 29 DE NOVEMBRE

PROGRAMA AVANÇAT DE TÈCNIQUES DE VENDA

Aquest curs té com a objectiu ampliar el procés de millora de les persones de l'àrea comercial de l'empresa que en les seves interaccions amb els clients vulguin desenvolupar tècniques actuals de venda i d'influència personal per perfeccionar les seves habilitats i recursos, i potenciar alhora la seva eficiència professional. Aquest curs s'orienta a persones amb experiència dins el camp comercial, interessades per aplicar noves tècniques d'influència positiva, per millorar els seus resultats tant econòmics com de relació amb els seus clients. El curs se celebrarà els dies 8, 15, 22 i 29 de novembre, de 16 a 20 h i el preu és de 205 euros.

LLOC: Cambra de Comerç de Terrassa
Blasco de Garay, 29, Terrassa
MÉS INFO: *www.cambraterrassa.es* i al telèfon 93 733 98 32

15, 17 I 18 DE NOVEMBRE

NOCIONS BÀSIQUES DE MARKETING POLICY

Curs en anglès organitzat per la Cecot i adreçat a directius. El curs estudiarà les fonts d'informació sobre preus i productes, els mecanismes per establir preus en una economia de mercat i la regulació de preus, la capacitat per ubicar el producte per comparació amb la competència, la manera d'interpretar el cicle de vida de productes derivats de les variables que hi intervenen o l'ús d'un pla de màrqueting per analitzar els components que formen i les relacions especials entre preu, distribució i comunicació, així com el seu cost en funció del pressupost. Anirà a càrrec d'Ana García Herrero, llicenciada en International Business Studies per la Universitat de Plymouth. Se celebrarà la setmana del 15 de novembre, el dilluns, dimecres i dijous, de 18 a 21 h. Té un cost de 400 euros per als socis i de 430 per als qui no ho siguin.

LLOC: Cecot, Sant Pau, 5, Terrassa
MÉS INFO: *www.cecot.org* i al telèfon 93 736 05 50

22, 24 I 29 DE NOVEMBRE

INICIACIÓ A L'EXPORTACIÓ: VULL EXPORTAR, PER ON COMENÇO?

Curs organitzat per la Cecot i destinat a aquelles empreses que volen iniciar el procés d'exportació. L'objectiu és oferir unes nocions bàsiques per iniciar-se en aquest camp, donar a conèixer els esquemes bàsics per entrar en un mercat, localitzar i seleccionar clients i col·laboradors i conèixer quines són les peculiaritats dels diversos mercats. El curs està programat per als dies 22, 24 i 29 de novembre, de 16 a 20 h, i té un preu de 200 euros per als socis Cecot i de 240 euros per als no socis.

LLOC: Cecot, Sant Pau, 5, Terrassa
MÉS INFO: *www.cecot.org* i al telèfon 93 736 05 50

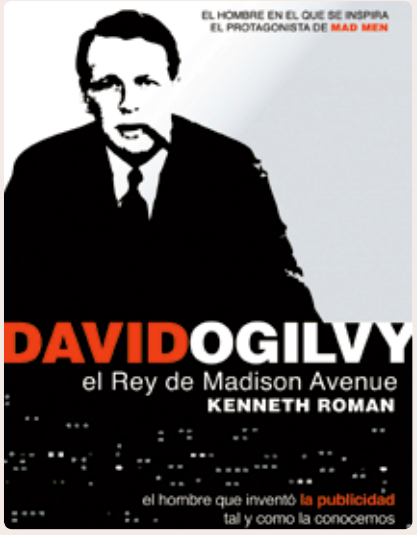
15 DE NOVEMBRE

OPERACIONS TRIANGULARS EN COMERÇ EXTERIOR

El món de les operacions triangulars en el comerç exterior obre noves possibilitats per a importadors i exportadors i agilitza les operacions de compravenda en un mercat cada vegada més global, però, per què cada dia més empreses treballen amb aquest tipus d'operacions? Quins són els requisits formals i documentals? Quins beneficis obtindré a través d'una operació triangular? Les respostes, a la conferència organitzada per la Cambra de Terrassa el dia 15 de novembre, a les 9 h, i que anirà a càrrec de diferents consultors de Barnamàrqueting Grup Integral, empresa especialitzada en la consultoria de comerç internacional. La sessió té un cost de 95 euros.

LLOC: Blasco de Garay, 29-49
HORA: de 9 a 14 h
MÉS INFO: *www.cambraterrassa.es*

LLIBRES



Kenneth Roman
DAVID OGILVY, EL REY DE MADISON AVENUE
Una brillant biografia de l'home que va inspirar la famosa sèrie de *Mad Men* i que va inventar la publicitat tal com la coneixem. Per entendre qui és David Ogilvy i com va arribar a convertir-se en el més important publicista de la dècada cal saber quins van ser els seus orígens. Després de no poder completar els estudis a Oxford, va treballar com a cuiner, venedor ambulant, granger i agent del servei secret britànic durant la Segona Guerra Mundial. /// GESTIÓN 2000

Salvador Figueros
¿JEFES? NO, GRACIAS
Guia lúdica destinada a explicar com crear un negoci. Inclou des de com desenvolupar la idea de negoci fins a la campanya de màrqueting, incloent-hi els tràmits burocràtics, el finançament o el pla de negoci. /// GESTIÓN 2000

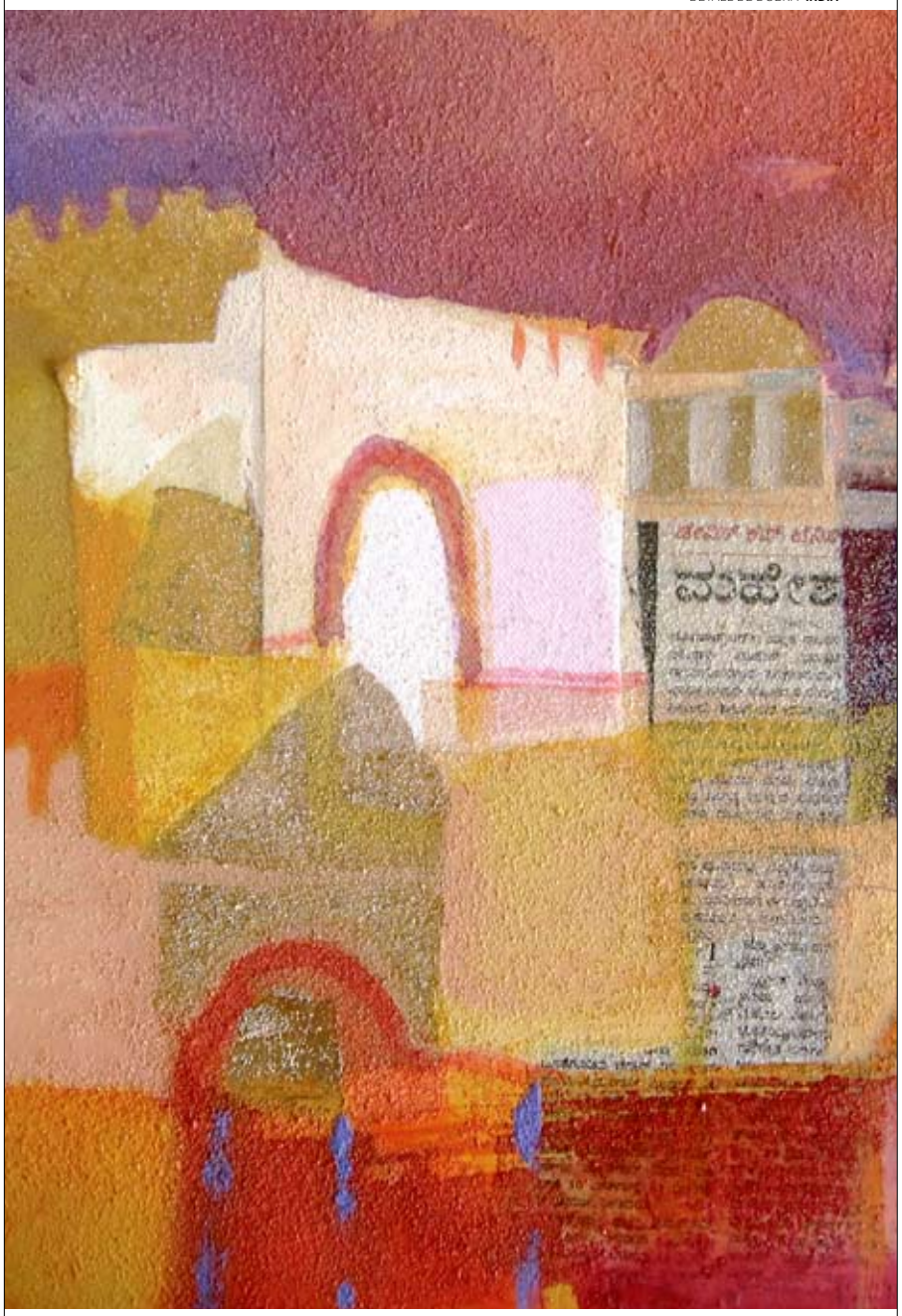
Phil Hunsaker, Tony Alessandra
EL NUEVO ARTE DE GESTIONAR EQUIPOS
Els autors, especialistes en recursos humans proposen una guia amena i senzilla per a directius amb dificultats per conèixer, liderar, dirigir i motivar els treballadors al seu càrrec. /// DEUSTO

WEBS

www.qapacity.com
EL LLOC IDONI PER CREAR WEBS PROFESSIONALS I D'EMPRESA
Qapacity.com connecta les necessitats dels clients i els professionals que ofereixen serveis, en un mercat que es mou per la reputació i el prestigi. Els clients poden valorar i recomanar els serveis i compartir aquesta informació amb els seus contactes. Els serveis apareixen en un mercat públicament accessible i cada professional pot construir un web totalment personalitzable que contribuirà, a més, al posicionament de la seva oferta en tots els cercadors. El web, que porta el segell de l'empresa santcugatenca Intercom, va néixer el febrer del 2009 i destaca per la seva senzillesa i velocitat, a més de la facilitat per generar moviment dins la xarxa.

empresainnova.wordpress.com
INNOVACIÓ EMPRESARIAL
Pàgina oficial del Congrés Barberà Innova 2010. Una bona eina per trobar noves idees i una bona opció per cercar contactes, trobar inversors i reforçar el negoci i la productivitat empresarial.

www.einforma.com
INFORMACIÓ D'EMPRESES
Necessites informació d'un proveïdor? *einforma.com* és el portal per excel·lència a l'Estat espanyol per cercar informació sobre els teus competidors.

ELSA PONS
'Exploracions interiors'
FINS AL 19 DE NOVEMBRE A **SANT CUGAT**
ESADE CREAPOLIS
Av. Torreblanca, 57 Sant Cugat del Vallès
Horari: de dilluns a divendres de 8 a 20h
T. 647 61 92 12 info@odoart.cat
www.odoart.cat
ODOART ESPAIESADECREAPOLIS
DETALL DE L'OBRA **'INDIA'**

SOCIS PROTECTORS: Ferrer&Ojeda Consultores en Seguros Asociados · DiarideSantCugat
AMB EL SUPORT DE: Generalitat de Catalunya Institut Català de les Indústries Culturals
COL·LABOREN: IDEA PRINT · eixida.cat

GADGETS

1. Calçat artesanal Levi's presenta la línia 1853 de calçat artesanal, inspirada en els primers clients de la firma, que exigien un calçat resistent. La marca americana ha creat una col·lecció de botes que destaquen per la durabilitat i que estan fetes de forma artesanal, amb una garantia de dos anys. La línia 1853 té dos models: California i San Francisco, aquest últim amb un disseny més aerodinàmic.

2. i-Nevera Vols subjectar les notes de la nevera d'una manera creativa? Doncs utilitza aquests petits imants que representen les icones de les aplicacions més habituals de l'iPhone: els missatges, el calendari, la calculadora... N'hi ha 18 en total. Ideal per als amants de la tecnologia.

3. Aire masculí Borsalino, pescador, *cowboy*, boines, gorres..., la qüestió és no passar fred al cap. Dins l'ampli ventall, l'opció bombí continua vigent i encara més aquest hivern, tenint en compte que el *look* masculí està tan de moda. Negre i gris amb aire anglès, ideal per a la ciutat.

4. Gigabytes a la targeta de crèdit Algú ha tingut la genial idea de donar forma de targeta de crèdit a un USB i evitar, així, perdre el connector per les múltiples butxaques de les bosses. El dispositiu en qüestió es diu Slim Data USB Card i per utilitzar-lo només cal obrir un dels extrems. Té dues capacitats, d'entre 4 i 1 GB i està disponible en diferents colors.

5. Gastronomia xinesa Les receptes *wok* permeten cuinar els aliments d'una manera sana i fàcil de preparar. Només cal utilitzar una paella concreta, antiadherent, i saltar els aliments mitjançant un moviment constant. El principal avantatge del *wok* és la part còncava de l'interior de la paella.

6. Adaptador internacional El capçal de l'adaptador de la marca Muji accepta els quatre tipus de clavilles més importants (l'europea, la britànica, l'australiana i l'americana). Ara també està disponible amb un carregador USB que permet carregar telèfons mòbils, reproductors MP3, PDA, altaveus de viatge i altres dispositius.

Arrenca amb AXA

Per preguntar,
pots guanyar un ordinador

Per contractar,
pots guanyar un cotxe

Entra en el sorteig de 60 PC portàtils i de 3 cotxes. (Veure bases a www.axa.es).
Truca al 902 013 012 o visita els nostres punts de venda.

Promoció vàlida per a Auto, Accidents, Salut, Llar, PIES Futur i Vida.

reinventant / les assegurances