

# Serveis i Avantatges

## INFORMACIÓ I ATENCIÓ AL SOCI

Informació puntual de les activitats que desenvolupem (conferències, seminaris, jornades, taules rodones, cursos...)

Atenció al soci: consultes i tràmits

Serveis en línia

## ASSESSORAMENT

Informació empresarial totalment actualitzada sobre creació d'empreses, ajuts i subvencions, finançament, qualitat, innovació tecnològica, propietat industrial i, en definitiva, tot allò que l'empresari necessita per desenvolupar la seva activitat empresarial.

**Accés a informació empresarial** (butlletins oficials, convenis col·lectius, calendaris laborals, etc.).

**Assessorament** jurídic, laboral, fiscal i mercantil

**Consell assessor:** grup d'empresaris amb molta experiència que aconsellen a l'emprenedor en el seu projecte d'empresa.

## ÚS DE LES INSTAL·LACIONS DE LA UEA

La UEA posa a disposició de les empreses associades, amb una reserva prèvia, les aules i sales de reunions amb els corresponents serveis complementaris (projectors, pantalla, etc.)

## LA UEA A INTERNET

A través de l'adreça <http://www.uea.cat> podeu accedir a la informació i serveis que us ofereix la UEA:

- Agenda d'activitats
- Programació de cursos i conferències
- Notícies d'interès
- Llista d'empreses associades
- Informació d'ajuts i subvencions oficials

A més, les empreses associades poden accedir, a través de l'extranet de la UEA, a la següent informació:

- Bases de dades internacional (KOMPASS)
- Butlletins oficials (BOE, DOGC)
- Borsa de treball (tràmit ofertes)
- Consultes i tràmits

L'adreça [uea@uea.cat](mailto:uea@uea.cat) us garanteix una ràpida resposta a les vostres consultes.

## FORMACIÓ

Formació contínua i ocupacional subvencionada, tant multisectorial com específica, a mida de les necessitats del sector, i tant per a treballadors de base com per a tècnics, directius, gerents, etc.

Cursos a mida de les necessitats de les empreses

Conferències i seminaris sobre temes de caire empresarial

## BORSA DE TREBALL

La UEA disposa d'una borsa de treball al servei de les empreses i demandants de feina de la comarca de l'Anoia. Amb l'objectiu de poder cobrir millor la demanda de les empreses, la nostra borsa de treball està interconnectada amb d'altres borses de treball públiques i privades de la comarca.

## CONVENIS

CONVENIS Amb la finalitat d'oferir avantatges econòmics, la UEA té acords amb diferents proveïdors de serveis, que ofereixen condicions econòmiques preferents als nostres associats:

La Unió Empresarial de l'Anoia per tal de donar resposta a les necessitats empresarials, ofereix als seus associats tot un conjunt de serveis empresarials totalment gratuïts i convenis amb entitats i proveïdors.

La UEA treballa perquè les condicions ofertes per aquestes empreses i/o entitats, signifiquin una millora important respecte als preus de mercat. No obstant això, quedem a la seva disposició per a qualsevol consulta o suggeriment en relació amb aquests convenis i els que podem subscriure en un futur.

### Convenis amb operadors de telefonia

Telefónica	
Telefónica Móviles	
Orange	

### Convenis amb entitats asseguradores

Mútua General de Catalunya	
----------------------------	--

### Convenis amb subministraments

Petromiralles	
Solred	
Factor Energia	
Fecsa Endesa	

### Convenis amb entitats financeres

Caixa Catalunya	
Caixa Manresa	
Caixa del Penedès	
Banc Popular	

### Mitjans de Comunicació

Regió7 - Diari d'Igualada	
---------------------------	--

### Altres Convenis

Hotels HUSA	
ALADETRES	
Fundació dels Traginers	
Universitat Oberta de Catalunya	
Jove Cambra Internacional	
Normalització lingüística	
ICICT SA grup TUV Rheinland	
Centre Tecnològic AIICA	
Associació CETIM	
Microsoft	
COEIC Col·legi d'enginyeria informàtica de Catalunya	



## La vostra empresa està associada a la UEA?

Si no és així, poseu-vos en contacte amb nosaltres a través de l'adreça electrònica [uea@uea.cat](mailto:uea@uea.cat), podeu adreçar-vos a la Ctra. de Manresa, 131, o al telèfon **93 805 22 92** o envieu-nos la vostra informació per

EMPRESA .....

PERSONA DE CONTACTE .....

ADREÇA .....

CÒDI POSTAL .....POBLACIÓ ..... TELÈFON .....

WEB ..... MAIL .....

ACTIVITAT .....

La UEA és membre de:





# notes de premsa

d'empreses associades

## INSTITUT GUTTMANN I FUNDACIÓ SANITÀRIA SANT JOSEP, SIGNEN UN CON VENI DE COL·LABORACIÓ PER DESENVOLUPAR LA PLATAFORMA PREVIRNEC

PREVIRNEC és una plataforma de telemedicina encaminada a aconseguir la millora de les capacitats de memòria, atenció, planificació, control de resposta i flexibilitat mental als pacients afectats per degeneracions cerebrals derivades d'accidents de trànsit, accidents vasculars, etc. En definitiva, obtenir dels pacients el desenvolupament correcte de les necessitats bàsiques de la vida diària.

La característica més important d'aquesta plataforma és que incorpora la implantació de les últimes tecnologies en l'àmbit de la intel·ligència artificial i realitat virtual que permeten adequar en temps real les necessitats terapèutiques que demana cada usuari.

Aquest programa d'investigació i desenvolupament pretén obtenir un sistema tecnològic que requereixin d'aquest servei, a més a més, d'adequar en cada moment el tractament corresponent.

Aquesta nova tecnologia posada al servei de la neuropsicologia i dels pacients que la necessiten, serà una eina de gran utilitat per a la nostra societat, sobretot per a les famílies que han de conviure amb aquests pacients.



## MOTOR CADÍ PRESENTA EL NOU BMW SÈRIE 7

L'empresa Motor Cadí SA, concessionari oficial de BMW i MINI va presentar el passat mes de novembre el nou BMW Sèrie 7. L'acte va tenir lloc a les instal·lacions dels concessionaris que BMW Motor Cadí té a Igualada, Sant Fruitós de Bages i Vic.

**Sobre Motor Cadí SA.** Els orígens de l'empresa es remunten a l'any 1993, quan es van inaugurar les primeres instal·lacions de Motor Cadí a Sant Fruitós de Bages, com a concessionari oficial de BMW. Un modern complex de més de 1.700 m<sup>2</sup> que ofereix serveis de BMW a les comarques del Bages, Berguedà i l'Anoia. L'any 1997 s'inaugura una nova seu de Motor Cadí a Vic, al mateix cor de la comarca d'Osona. A mitjan 1999, es presenta una nova exposició de BMW a Igualada, que permet cobrir la comarca de l'Anoia. L'any 2003, les instal·lacions de Sant Fruitós de Bages van créixer espectacularment, superant els 5.300 m<sup>2</sup>. L'any 2001 Motor Cadí SA incorpora en els seus concessionaris la venda de vehicles Mini.



## PALLETWAYS RECONeix A EDIMBURG EL TREBALL D'ALANCAR EXPRESS

Palletways, companyia europea dedicada a la distribució ràpida de petits enviaments de mercaderia paletitzada, va celebrar el passat mes de setembre el seu congrés anual a Edimburg, en el qual va reunir prop de 300 persones de les quatre xarxes europees. Durant la trobada, es va reconèixer la tasca de l'empresa igualadina Alancar Express amb la nominació al premi Palletways Star.

No és la primera vegada que la tasca d'Alancar Express, dintre de la xarxa de Palletways, és reconeguda. L'any passat, el Ministeri de Foment ja va premiar aquesta xarxa de distribució com una de les millors experiències empresarials relacionades amb les línies d'actuació de Pla Petra, l'objectiu del qual és la modernització del sector.

**Sobre Alancar Express.** Aquesta companyia, amb seu al C. Països Baixos d'Igualada, va començar la seva activitat en el món del transport i la logística des de fa 11 anys. La seva activitat s'ha centrat, principalment, en el servei directe express nacional i internacional. Des de l'arribada de Palletways a la Península, fa més de dos anys, Alancar Express va participar en aquesta xarxa, i va aconseguir un creixement important de la seva activitat (un 126% més el 2007 en comparació amb el 2006). **Sobre Palletways.** Palletways va ser fundada l'any 1994 per oferir un novedós servei especialitzat en la distribució express de petits enviaments de mercaderia paletitzada.



## EMCOFA

L'empresa EMCOFA SA ha estat premiada en la 4<sup>a</sup> edició dels PREMIS ATLANTE, organitzats per l'Oficina de Prevenció de Riscos Laborals de FOMENT DEL TREBALL dintre de la categoria de "Iniciatives de sensibilització, formació i informació en prevenció de riscos laborals".

El premi va ser recollit per Pere Valentí Solé i Escolà, conseller delegat d'EMCOFA SA, en l'acte de lliurament que va tenir lloc el 26 de novembre a l'auditor del World Trade Center de Barcelona, emmarcat dintre de la jornada "GUANYEM LA PARTIDA DE LA PREVENCIÓ. La cooperació és la clau" presidida per la Hble Sra. Maria del Mar Serna, consellera del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, amb la participació dels principals agents socials i entitats relacionades amb la prevenció de riscos laborals.

Aquests premis que FOMENT DEL TREBALL (confederació d'organitzacions empresarials i empreses de Catalunya) convoca des de l'any 2002 amb caràcter bianual, tenen com a finalitat estimular, reconèixer i incentivar positivament, la tasca efectuada d'elaboració i implantació de la prevenció de riscos laborals en les petites i mitjanes empreses domiciliades o amb seu social a Catalunya.

En la memòria presentada, **EMCOFA SA**, va tractar de reflectir l'esforç desenvolupat per tal d'aconseguir la implantació d'una cultura preventiva en l'organització, a través de tres pilars bàsics: la sensibilització, formació i informació dels treballadors i de la resta de parts implicades, el seguiment i control de les obres a través dels professionals amb els quals compta l'empresa i la millora continua de l'organització.

En moments com aquests en els quals la crisi econòmica afecta a tots els sectors, no es pot baixar la guàrdia pel que fa a la prevenció de riscos. EMCOFA SA aposta per optimitzar els mitjans humans i materials propis, buscar solucions imaginatives i dur a terme una correcta gestió dels fons públics destinats a la formació dels quals disposa l'empresa.

Fruit de l'esforç efectuat, sorgeix el reconeixement que en els últims temps ha rebut EMCOFA SA amb la consecució d'aquest PREMI ATLANTE i amb la felicitació per part de la Direcció General de Medi ambient de la COMISSIÓ EUROPEA per formar part del Sistema de Gestió i Auditoria Ambientals (EMAS), i per l'alt grau de compromís de millora de comportament ambiental, per ser la tercera empresa constructora a tot Catalunya d'obtenir la certificació en el Reglament EMAS.



## ESCUCURUCUC EDICIONS PUBLICA L'AZ/ MAGAZINE I EL NÚM. 2 ESTÀ DEDICAT AL RECICLATGE INDUSTRIAL. QUÈ FA LA INDÚSTRIA AMB ELS SEUS RESIDUS?

Vist l'èxit que va tenir la primera edició de l'AZ/ Magazine dedicat al reciclatge urbà, ara **Escucurucuc Edicions**, també amb la col·laboració de l'Agència de Residus de Catalunya publica l'AZ/ Magazine sobre el **reciclatge industrial**.

Un peculiar diccionari que de l'A a la Z, analitza més de 25 sectors industrials, on s'explica quins residus genera cada indústria i que se'n fan. On van a parar els pneumàtics vells? Què se'n fa del paper usat? I de les restes de pells? Que és la borsa de subproductes? Molts dels productes que envolten el nostre dia a dia, estan fets amb residus aprofitats d'altres sectors...

Segur que ens endurem més d'una sorpresa! El reciclatge també és important perquè la indústria funcioni.



# notes de premsa

d'empreses associades

MgComunicació

## MGCOMUNICACIÓ DONA SERVEIS GLOBAIS A LA COMUNICACIÓ

La majoria d'empreses PIME, institucions públiques i privades tenen necessitats importants que s'han de satisfer de forma eficient per aconseguir objectius de màrqueting precisos: donar-se a conèixer, posicionar-se, projectar una imatge adequada, llançar un nou producte o servei, augmentar les vendes, fidelitzar els clients i ampliar el camp d'acció a l'internet, són alguns d'ells.

Malgrat la seva aparent disparitat, tots els objectius tenen un eix comú i per tant és indispensable una visió global per assolir-ne l'èxit.

MgComunicació obre una nova branca als serveis que ofereix al mercat. **PLANS DE COMUNICACIÓ**, fent un bon pla de comunicació els nostres clients poden preveure, analitzar i decidir quin ha de ser el full de ruta en la identitat de la seva empresa i/o institució.

En aquests temps de crisi que estem vivint, és de vital importància no sotament no perdre, sinó potenciar la identitat, la comunicació i l'estratègia de les empreses.

**MgComunicació desenvolupa projectes a tots els nivells i assessora de forma objectiva en imatge corporativa, comunicació gràfica, comunicació "on-line", campanyes publicitàries i ara també amb plans de comunicació.**



## PETROMIRALLES PIONER TAMBÉ AMB EL BIOETANOL

El passat mes d'octubre, PETROMIRALLES va inaugurar el primer punt de subministrament de Bioetanol a Catalunya, a la seva estació de servei d'Igualada-Les Comes.

A la inauguració, hi van assistir, entre altres personalitats, el director general d'Energia i Mines, Sr. Agustí Maure, la directora de l'Institut Català d'Energia, Sra. Encarna Baras i el M.I. Alcalde d'Igualada, Sr. Jordi Aymami. Josep M. Torrens, gerent de PETROMIRALLES, per la seva part, va reiterar la voluntat de l'empresa per treballar sempre per donar a conèixer i promocionar tots els mitjans d'obtenció d'energia que siguin renovables i no contaminants.

**PETROMIRALLES inaugura nous punts de servei a Catalunya**

El passat mes de novembre, PETROMIRALLES va inaugurar dues noves estacions de servei pròpies, ampliant així fins a 11 el nombre de benzineres de que disposa, de les quals 10 són a Catalunya i 1 al País Basc. Una d'aquestes noves estacions està situada al Polígon Industrial Santa Rita de Castellbisbal.

També en el mateix mes es va inaugurar una estació de servei abanderada per PETROMIRALLES en el Polígon Industrial situada al Polígon Industrial Can Perellada de Terrassa, i l'altra en el Polígon Industrial Santa Rita de Castellbisbal.

També en el mateix mes es va inaugurar una estació de servei abanderada per PETROMIRALLES en el Polígon Industrial situada al Polígon Industrial Santa Rita de Terrassa, i l'altra en el Polígon Industrial Santa Rita de Castellbisbal.

També en el mateix mes es va inaugurar una estació de servei abanderada per PETROMIRALLES en el Polígon Industrial situada al Polígon Industrial Santa Rita de Terrassa, i l'altra en el Polígon Industrial Santa Rita de Castellbisbal.



## ACORD ENTRE LA MUTUA DEL CARMÉ I MPM SOFTWARE

El passat mes de novembre el director general de la Mutualitat de Nostre Senyora del Carme, Ricard Blanch, i Isidre Mensa, director general d'MPM Software, van signar un acord per a la implantació de la solució SEG-Insurance d'MPM a l'àrea d'assegurances de La Mútua.

L'aposta de La Mútua per MPM Software es produeix després d'una completa cerca entre els diferents proveïdors i solucions existents al mercat. La Mútua ha valorat especialment l'experiència exclusiva al sector assegurador.

Per a la definició del projecte s'ha partit de la solució SEG-Insurance, que s'adaptarà específicament al model i procediment de negoci actual de La Mútua, tenint presents les seves futures previsions de creixement, tant per als nous productes com per als nous serveis que oferirà als seus socis.

Per la seva part, Isidre Mensa considera que aquest ambiciós acord consolida l'estratègia d'MPM iniciada al 2006 d'oferir innovadores solucions tecnològiques a les mútues i companyies asseguradores mitjançant solucions d'alt valor afegit i focalitzades a la productivitat de l'usuari.

## EL PROJECTE BRAIN OF THE WORLD ES PRESENTA A HONG KONG

El projecte Brain of the World, ideat per les companyies NBOWM i EQUIP Xavier Claramunt, es va presentar el passat mes de desembre a Hong Kong, dins del marc del congrés InnoTech Design.

Brain of the World ha estat concebut per implantar-lo a diferents ciutats del món (Nova York, Tòquio, Hong Kong, Sidney, Nairòbi...) centres on es repensin les necessitats futures de les persones que poden permetre, segons cada cas, solucions eficaces. Es tracta de centres temàtics especialitzats en diferents àmbits que poden permetre, segons cada cas, identificar de manera diferencial la ciutat i el país que representen. D'aquesta manera, les ciutats es relacionaran amb una àrea d'investigació concreta: nous sectors econòmics, necessitats de les pròpies ciutats, regions o països, combustibles, recursos naturals, mobilitat, etc.

Aquests s'ubicaran en edificis singulars que siguin capaços de transmetre el missatge de "treballar cap a un món millor". La presentació a Hong Kong ha tingut una bona acollida i d'altres ciutats com Barcelona i Ciutat del Cap ja han mostrat el seu interès d'acollir centres d'aquestes característiques.



## L'OBRA SOCIAL CAIXA SABADELL APORTA 150.000 EUROS A LA RESIDÈNCIA PARE VILASECA

L'Obra Social Caixa Sabadell va aportar al Consorci Sociosanitari d'Igualada (CSSI) 150.000 euros per al projecte equipament residència Pare Vilaseca. Per conèixer-lo de prop, el president de Caixa Sabadell, Salvador Soley i Junoy, va fer una visita a l'equipament del CSSI, on va ser rebut per l'alcalde d'Igualada, Jordi Aymami i Roca.

"Ens fa molt feliços donar suport al projecte", va dir Soley, i el va emmarcar dins les prioritats de l'entitat que presideix per tres motius: en primer lloc, "entra de ple en les actuacions a favor de les persones amb dependències; en segon lloc, és una important inversió en infraestructures socials, i, finalment, per la bona relació de Caixa Sabadell amb la societat igualadina".

**Caixa Sabadell, arrelada a Igualada.** La Caixa d'Estalvis Catalana més antiga i la quarta per recursos de clients, Caixa Sabadell, és present a Igualada des de fa dos anys. L'abril del 2006 i està treballant per estrenar els propers mesos el segon punt de venda igualadí al local del número 182 de l'avinguda de Barcelona.

Des que té presència comercial a la capital de l'Anoia, Caixa Sabadell hi ha anat reinvertint bona part dels resultats que n'obté.



# Entrevista a Rosa Clarà

Estem presents en més de 1.000 punts de venda multimarca arreu del món i acabem d'inaugurar una filial a Estats Units, amb la qual hem iniciat el projecte americà.



**“Tenim un somni empresarial i treballem cada dia per realitzar-lo: obrir una botiga Rosa Clarà a cada ciutat important del món”**

**La seva és una carrera model d'emprenedora des del principi. Després de fer la llicenciatura de dret i començar a exercir-la, es va adonar que hi havia un nínxol de mercat per cobrir i no s'ho va pensar dues vegades. Com va passar?**

Sempre dic que vaig començar a dissenyar per pura necessitat: em vaig veure abocada a presentar la col·lecció que jo volia presentar. Havia conegut moltes núvies d'arreu del món i totes tenien en comú el fet que no podien trobar al mercat un producte nou, de qualitat i que s'adaptés a l'evolució de la dona.

**Amb quins problemes es va trobar com a dona emprenedora a l'hora de començar el projecte i com els va solucionar?**

Em vaig trobar amb els mateixos problemes amb els quals es pot trobar qualsevol persona que comenci un nou projecte: els inicis són durs, s'ha de trobar finançament, aconseguir que molta gent hi cregui, s'impliqui i aposti pel teu projecte que d'entrada no és més que un somni empresarial, no una realitat.





M'agrada pensar que venem màgia: formem part d'un moment molt important de la vida d'una dona i és fantàstic que te'n deixin formar part.

Oferim un producte que no té competència: qualitat, moda, presència i comoditat, i varietat en les nostres col·leccions nupcials.



Vam lligar el nostre nom al de grans dissenyadors que fins al moment no havien fet col·leccions de núvia. Vam crear el concepte del tàndem amb el dissenyador de moda que, sense cap mena de dubte, ha funcionat, ja que és una fórmula que l'han copiada altres empreses del sector.

**Ara, des de la distància d'aquell 1994 on tot va començar, creu que ha complert allò que es proposava?**

Crec que no em podia imaginar fins on hem arribat... ho podia desitjar, però no imaginar-ho. De tota manera encara falten moltes coses per fer.

**El 1995 es va marcar fer el salt definitiu incorporant a les seves botigues col·leccions de prêt-à-porter dels dissenyadors més prestigiosos. I aquí va marcar un punt i a part en el sector.**

Nosaltres produïm i distribuïm mundialment les col·leccions nupcials de dissenyadors tan

**Es va decidir sense complexos a obrir-se camí en un sector que no era la seva especialitat, on hi ha molta tradició de marca i que, aparentment, sembla complicat de poder-hi tenir èxit. No tenia por escènica?**

Crec que ni m'ho vaig plantejar. Vaig veure que hi havia un buit en el mercat i m'hi vaig llançar. Fins al moment una núvia només podia comprar un vestit de polièster o anar a una modista tradicional (amb el risc que això suposa perquè no pots saber amb certesa que el resultat final serà el que tu t'havies imaginat). Vaig decidir presentar un producte de qualitat tant en els teixits com en la confecció i que seguis i marqués tendència. Tot això presentat en la forma d'una col·lecció diversa i que admet modificacions, de manera que les núvies, en un sol espai, poden provar-se estils molt diferents i personalitzar el seu vestit final.

**Quins objectius es va marcar en començar el projecte i quina estratègia va seguir?**

Sempre he estat una persona molt realista, en realitat els meus objectius eren arribar al màxim de núvies possible, però sense massificacions, amb un producte de qualitat i de moda i que qualsevol núvia, fos quin fos el seu estil o pressupost trobés el seu vestit ideal a Rosa Clarà. L'estratègia era oferir un producte diferent, de qualitat i variat.





importants com Jesus del Pozo, Christian Lacroix o Karl Lagerfeld. És un privilegi que hagin confiat en el nostre projecte i realment ha estat una fórmula molt copiada en el sector.

**Com es fa el procés d'aquestes col·laboracions? Quines tasques assumeix Rosa Clarà i quines es deixen a criteri del dissenyador?**

Són fruit de moltes reunions. El prototip inicial el lliura el dissenyador, està basat en la seva inspiració, el que realment ha volgut plasmar el creador. A partir d'aquí nosaltres produïm i distribuïm les seves col·leccions nupcials a nivell mundial. És molt important que cada col·lecció tingui l'essència del dissenyador, ja que cadascú té el seu propi estil i és el que volem oferir, entre altres coses, diversitat d'estils, perquè qualsevol núvia pugui trobar el seu vestit ideal en una botiga Rosa Clarà.

**Sens dubte l'èxit aconseguit ha estat quasi revolucionari. No solament sou una referència a nivell espanyol, sinó que també us heu obert camí a nivell internacional. Quin és actualment el volum del grup?**

Actualment tenim 50 botigues a Espanya, 2 a Portugal, 4 a Mèxic, 1 a UK (Londres), 1 a Romania (Bucarest) i 1 a Panamà. Acabem de signar dos importants contractes amb dos grups inversors per obrir 15 botigues a Europa (en places com París) i 7 botigues a Orient Mitjà. A part d'això estem presents en més de 1.000 punts de venda multimarca arreu del món i acabem d'inaugurar aquest any una filial a Estats Units, a Nova Jersey, a través de la qual hem iniciat el projecte americà.

**L'expansió internacional està sent una aposta clara de Rosa Clarà. Quins mercats ambiciona i en quins els ha costat més tenir presència?**

EUA és un gran mercat en el qual estem tenint un gran èxit. Hi ha països que, per tradició entenen millor el nostre producte que d'altres, per exemple, a Itàlia valoren el producte Rosa Clarà i l'entenen perfectament i, en canvi, Alemanya se'ns resisteix més malgrat que hi estem treballant.

**Què creu que ofereixen a les clientes que fa que tant personatges famosos com noies normals triïn Rosa Clarà per un dels dies més importants de les seves vides?**

Quan una núvia ens tria realment és un privilegi. Penso que oferim un producte que no té competència, perquè en conjunt oferim qualitat, moda, presència i comoditat, i varietat en les nostres col·leccions nupcials. A part d'això treballem sense estocs: tots

**Vam crear el concepte del tàndem amb dissenyadors de moda i és una fórmula que ha estat molt copiada al sector.**

els nostres vestits tenen el nom i cognoms d'una núvia, poden personalitzar el seu vestit assessorades pel personal expert de les nostres botigues i és un producte pensat per un tipus de núvia molt concret, elegant, femenina, moderna. Prescindim dels excessos per oferir un producte espectacular sense necessitat que estigui excessivament ornamentat.

**Quins són els reptes que tant vostè, com a persona, com el grup es marquen a mitjà-llarg termini?**

Tenim un somni empresarial i treballem cada dia per realitzar-lo: obrir una botiga Rosa Clarà a cada ciutat important del món.

**Es qualifica com a 50% empresària i 50% dissenyadora. Com es combinen les dues facetes i en quina se sent més còmoda?**

Em sento còmode en totes dues. Ho combino com puc, la veritat, hi ha èpoques que requereixen més de la part com a dissenyadora (quan s'han de crear les noves col·leccions) i èpoques que requereixen més de la part com a empresària.

**Què és el que més li agrada de la seva feina i quin aspecte li agradaria canviar?**

M'agrada pensar que venem màgia: formem part d'un moment molt important de la vida d'una dona i és fantàstic que te'n deixin formar part. El que m'agradaria canviar, no ho sé, potser voldria tenir més temps lliure!

**És una empresària d'èxit internacional amb un fill adolescent. Com concilia la vida laboral amb la familiar i quin consell donaria a les mares que assumeixen llocs directius dins d'una empresa?**

Penso que tot es pot combinar a la vida, sobretot si la qualitat del temps que inverteixes en les persones que estimes és bona. L'únic consell que puc donar és que s'han de saber els moments que realment són importants i no fallar. La conciliació, malgrat que sigui dura, és possible.

Laura Hernan



Les noves tecnologies estan canviant la manera de fer negocis, i per mantenir-se competitius els empresaris han d'adaptar-se a l'època de la globalització liderada pels *puntcom*, deslocalització i capital d'inversió (*private equity*). No obstant això, hi ha alguna cosa que no canvia. És l'esperit emprenedor que perdura en el temps, retalla les distàncies i obre els horitzonts, motivat per l'incansable desig de crear que guia els més atrevits. "D'ells, sempre ens n'hem de recordar, perquè les empreses familiars existeixen gràcies a l'acció emprenedora d'un *boig* que es va atrevir a somiar", com diu el professor Jiménez.

d'una renovació estratègica i organitzada que contribueixi a revitalitzar l'empresa i la família. Però per a això és necessari que la generació actualment al capdavant conffii en la següent generació i li doni oportunitats tant per desenvolupar-se fora de l'empresa com per conèixer i estimar la pròpia empresa familiar".

#### EDUCAR ÉS SER EMPRENEDOR

Ensenyar els fills com identificar i avaluar les oportunitats de negoci i obrir els nous mercats és una de les principals tasques que cal plantejar-se a l'hora de pensar en el futur de l'empresa familiar. Aquest és un dels elements claus per aconseguir que el patrimoni familiar tingui continuïtat i assegurar-se que l'empresa familiar passarà a les següents generacions. Malgrat que hi ha grans diferències entre iniciativa emprenedora i empresa familiar, la seva relació és molt propera. Joan Amat Salas ho explica de la manera següent: "El que destaca a les empreses familiars emprenedores és que els seus líders estan més motivats per crear una organització emprenedora que de ser ells mateixos els emprenedors". El mateix autor explica que les principals claus per al desenvolupament de l'esperit emprenedor són les actituds que una persona va desenvolupant al llarg de la seva infància i adolescència, l'educació que rep, l'exemple dels seus pares, els reptes i desafiaments que ha d'afrontar, la seva resposta als problemes amb els quals es troba. "L'emprenedor es va fent a través d'aquest procés i es pot estimular el seu esperit emprenedor si se li van promovent reptes, si se li fomenta l'esperit competitiu, si se li dona autonomia. No obstant això, cada vegada hi ha més instruments d'aprenentatge de la gestió que poden ajudar un membre de la següent generació a tenir més confiança per emprendre però l'esperit està lligat a la necessitat, a les ganes, a la motivació per destacar".

La clau per fomentar l'activitat emprenedora en una empresa familiar és

fer que la família comparteixi els mateixos valors i, a continuació, desenvolupar les habilitats emprenedores de cada membre. Al mateix temps, la família ha de fomentar l'autonomia dels membres perquè, tal com diu el professor Miguel Àngel Gallo, "la capacitat emprenedora creix amb l'increment del nivell d'autonomia conferit a les persones".

Finalment, el treball de l'emprenedor no s'ha de confondre amb el de l'empresari. L'emprenedor és qui obre el camí cap als nous negocis. És el líder que crea, inventa i arrisca. D'altra banda, l'empresari és qui dirigeix l'empresa. És, més aviat, el gestor i administrador que, al mateix temps, transmet la il·lusió a l'equip dels seus col·laboradors, però és menys propici a prendre decisions arriscades. Malgrat les seves diferències, és molt comú trobar les característiques d'ambdós juntes en una mateixa persona, sobretot en la del fundador de l'empresa.

#### TIPUS D'EMPRENEDORS

No hi ha un únic prototipus d'emprenedor, però sí que hi ha algunes característiques comunes com la passió pel risc. En un article publicat al *Cinco Días*, Salvador Figueros distingeix entre quatre tipus diferents d'emprenedors.

El primer d'ells és el vocacional. És el prototipus d'empresari més comú en les empreses familiars encarnat en la figura del fundador. És una persona motivada i obsessionada per crear alguna cosa pròpia i fer-la créixer. Si el negoci fracassa no es desespera, sinó que en crea un altre. Segons Figueros, aquestes persones són independents incapaces de treballar per altres. Són somiadors i, mentre el cos aguanti, són incombustibles.

El segon model és l'emprenedor passional. Està mogut per alguna passió en concret i emprèn per poder continuar alimentant-la i aprofundir en la

seva realització. L'emprenedor passional no es veurà implicat en un negoci que no estigui estretament vinculat a la seva passió. L'autor anomena com a exemples les persones amants de la música que munten un grup, o els apassionats per la gastronomia que obren un restaurant.

El tercer tipus d'emprenedor també té molt a veure amb les empreses familiars: és l'emprenedor casual. Dins d'aquest tipus, s'hi engloben els hereus de les empreses, persones que hereten una activitat ja fundada i estructurada i en continuen el desenvolupament. Aquesta categoria caracteritza a totes aquestes famílies en què una segona generació va recollir el testimoni d'un negoci pròsper i, gràcies a una bona preparació, li va donar continuïtat i èxit. L'emprenedor casual també pot ser el que, sense pretendre-ho, s'ha vist envoltat en una iniciativa empresarial i ha acabat conduint-la fins a convertir-la en una empresa d'èxit.

En la darrera categoria hi ha l'emprenedor forçat, que és probablement el tipus menys comú. El distingeix una motivació i manera de fer-se emprenedor diferent. L'emprenedor forçat no ha tingut la pretensió de fer-se emprenedor, sinó que s'hi ha vist obligat per falta d'ingressos i carència d'expectatives. En el seu cas la necessitat activa el mecanisme de supervivència i a partir d'aquí desenvolupa les seves activitats.

Finalment, s'hauria de destacar que no és important l'edat per ser emprenedor. Ni tan sols s'ha de ser major d'edat. Un bon exemple és Joav Ben Jaakow qui va començar a treballar a l'empresa de la seva família, BJ Bewässerungstechnik, als 15 anys i als 22 fou proclamat el millor emprenedor de l'any per la revista *Business Week*. Per a ell, ser emprenedor no té molt misteri: "Si vas a dormir i dorms bé, simplement estàs treballant per a l'empresa. Però, si vas a dormir i et vénen idees noves, penses en problemes, solucions i preus, aleshores ets emprenedor".

**Boris Matijas**

Director de redacció i web de *Fundació Nexia*

**Darrere de la majoria de les empreses familiars hi ha el desig i l'entusiasme de les persones que es van atrevir a somiar; els emprenedors.**

# El nou emprenedor i el vell somni

**PETROMIRALLES**  
www.petromiralles.com

Gasoil per calefacció a domicili

**AQUEST HIVERN NO ET CONGELIS**

**COMANDES 902 388 444**

Transformació del metall  
Mecanitzat CNC  
Plegat CNC  
Soldadura  
Estampació  
Roscats  
Punxonats  
Corbadora de tubs

Tall làser  
Utillatges  
Manipulació, montatges  
Zincats, galvanitzats, polits, pintats  
Disseny 3D  
Transport propi

**INSDA**  
TRANSFORMACIÓ DEL METALL

TEL. 93 868 00 80 FAX 93 869 92 64 C/ CELS XAURADOR S/N CALAF 08280 BARCELONA