



Junts per l'aeroport.

Una oportunitat per a l'Anoia



Més de dues-centes persones van assistir a l'acte de suport a la candidatura de l'Aeròdrom Igualada-Òdena per acollir el futur aeroport corporatiu de Catalunya

La Unió Empresarial de l'Anoia va celebrar el passat mes de novembre a l'Ateneu Igualadí, un acte multitudinari de suport a la candidatura de l'Aeròdrom Igualada-Òdena com a seu del futur aeroport corporatiu de Catalunya.

En aquest acte es va fer evident l'ampli suport rebut vers aquesta proposta amb la qual es pretén la creació d'infraestructures necessàries per facilitar la ubicació de noves empreses a l'Anoia i corregir el greu atur estructural que pateix la comarca.

"Junts per l'Aeroport" ha aconseguit que els ajuntaments d'Igualada i Òdena, ajuntaments de la comarca, Consell Comarcal de l'Anoia, Consell Econòmic i Social de l'Anoia, Sindicat CCOO, Sindicat UGT, Foment del Treball, Fepime, Plataforma Vegueria Penedès, associacions empresarials (Badalona, Sabadell, Granollers, Penedès, Ripollès, Garraf,

Baix Llobregat...) , els partits CIU, ERC, PP, IC, nombroses entitats, gremis, associacions i particulars tinguin un objectiu comú: **que el Govern de la Generalitat escolti l'Anoia**.

L'estratègica situació geogràfica d'aquest aeroport és indiscutible i ningú no ha manifestat amb tanta força la voluntat de ser candidat al concurs que s'obrirà en les properes setmanes.

L'acte va comptar amb la presència del Sr. Fernando Caralt, president de BAIE, (Barcelona Aeronàutica and Space Association), qui va exposar les evidents mancances que tenim a Catalunya en infraestructures aeronàutiques. El Sr. Caralt va reclamar la necessitat d'entrar en el S.XXI i apropar-nos als nivells europeus on, el nombre d'aeroports és 10 vegades major. Per exemple, Alemanya té 580 aeroports que contrasten amb els 45 existents a Espanya.

Caralt va comentar que els diners que deixen els passatgers d'un vol privat és superior als que pugui deixar un passatger d'un avió de línia regular i va afirmar que el benefici que pugui aportar a la regió on s'ubiqui no serà només en matèria aèria sinó que les empreses de tecnologies avançades valoren molt la rapidesa i flexibilitat del servei immediat que proporciona l'aviació corporativa.

Va lamentar també el fet que algunes empreses hagin decidit no estar en el nostre territori per la manca de polígons industrials amb pistes d'aterratge properes.

El segon dels ponents va ser el Sr. Franc Sanmartí de l'empresa Taxijet. Aquesta és la primera companyia catalana dedicada a l'aviació privada personalitzada que ofereix vols empresarials en petits aeroports de tot Europa i que està interessada en la proposta feta a l'Anoia. TaxiJet opera

amb els Very Light Jet Eclipse 500 i va ressaltar l'estalvi econòmic i de temps que comporta aquest mitjà de transport. Sanmartí també va ressaltar que una infraestructura d'aquest tipus atreu empreses ben diverses des de l'aviació executiva fins al transport de mercaderies, passant per les de valor afegit, les d'oci i esport i les del sector aeronàutic.

Ambdós ponents van mencionar també la necessitat que el proper aeroport tingui un sistema de vol instrumentalitzat per evitar les limitacions horàries.

Tot agraint a tothom el suport rebut, el Sr. Ramon Felip va concloure l'acte manifestant que "nosaltres volem, tècnicament podem i necessitem tenir un aeroport corporatiu per començar a dinamitzar l'activitat econòmica a l'Anoia".

**Oriol Amat**

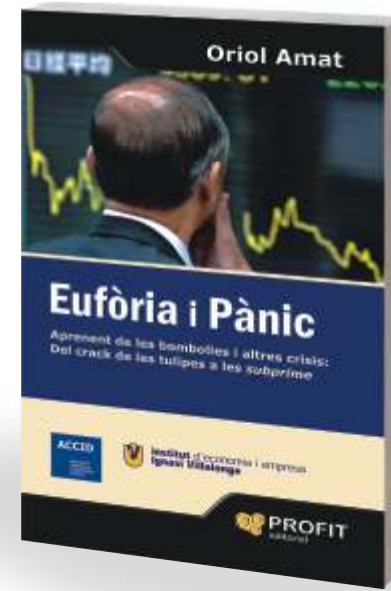
Catedràtic de la Universitat Pompeu Fabra,
economista i vicepresident de l'ACCID

Converses amb Oriol Amat

APROFITANT LES LLIÇONS DE LA CRISI

Euforia y pánico (Profit Editorial) és el nou llibre de l'economista Oriol Amat, catedràtic de la UPF i vicepresident de l'ACCID, en el qual s'analitza la crisi que estem vivint actualment. L'objectiu principal d'aquest llibre és apuntar reflexions sobre el moment actual aprofitant paral·lelismes que s'han viscut en relació amb

crisis anteriors, i així, poder diagnosticar què és el que està passant, el perquè ha passat i, finalment, prediccions del que passarà. En concret, en el llibre es proposen respostes per a tres qüestions: Què està passant? Què passarà? i què poden fer les empreses i els particulars per aprofitar les oportunitats que hi ha en aquests moments?



Què està passant? En primer lloc s'exposa el paral·lelisme entre la situació actual i la de l'any 2001. En aquell moment, la punxada de la bombolla de les puntcom, juntament amb els escàndols comptables de grans corporacions nord-americanes com Enron i Parmalat, el crac borsari i els atemptats terroristes de l'11 de setembre del mateix any van promoure una contundent actuació del Govern nord-americà que va originar una relaxació de la política monetària i una caiguda dels tipus d'interès. Els baixos tipus d'interès i la creixent massa monetària van provocar una escalada dels preus del mercat immobiliari i la concessió de préstecs a persones amb baixa qualificació creditícia i poca capacitat de devolució. Les hipoteques d'alt risc van començar a créixer. Els bancs, especialment els bancs d'inversió, van començar a fer derivats i derivats de derivats basats en hipoteques, amb un pes

creixent de les d'alt risc, i amb la benedicció de les agències de ràting. En alguns països europeus, com Alemanya, per exemple, amb molt poques hipoteques d'alt risc, la banca va col·locar els seus excedents monetaris en productes derivats basats en hipoteques procedents dels Estats Units. Les tensions inflacionistes van fer que les autoritats monetàries comencessin a augmentar els tipus d'interès el que va provocar una caiguda de les vendes d'habitatges, que al seu torn va alimentar un augment de la morositat bancària. La morositat hipotecària va enfonsar els beneficis de molts bancs i les borses van començar a ressentir-se'n. A més, els bancs van començar a desconfiar entre ells, el que va provocar una paralització dels préstecs entre bancs i van començar a disminuir els crèdits a empreses i famílies.

La fallida o col·lapse d'alguns bancs (Lehman Brothers,...) va començar a fer créixer el pànic entre la població i es va començar a dubtar del paper de les agències de ràting, ja que no van avisar del que estava ocorrent en aquestes entitats. El col·lapse del sector bancari i la falta d'informació veraç sobre el que estava passant va alimentar la desconfiança de la població, i va agreujar encara més la precària situació bancària.

Tot això va provocar una aturada en el sector immobiliari i una reducció dràstica del consum i la inversió, fet que va començar a afectar negativament a l'atur, a molts altres sectors i, per tant, al conjunt de l'economia. Per primera vegada en molts anys les previsions de creixement del PIB indiquen un creixement amb taxes negatives a Catalunya i també a Espanya.

Publicitat

VENDA DE NAUS A MIDA

CV

- * Lloguer + Opció Compra
- * Projecte "claus en mà"
- * Plataformes Logístiques
- * Reformes i Ampliacions

CONSTRU-VALLS, S.L.

Projectes industrials personalitzats

C/ GRAN BRETANYA, 26
08700 IGUALADA
Tf. 93 805 44 98

www.construvalls.com

Publicitat

partner solutions • biz

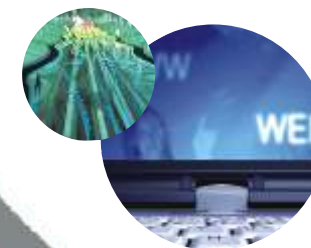
serveis integrals d'idiomes

Anglès - Francès - Català - Alemany - Italià - Rus - Xinès - Àrab - Espanyol ...



ELS IDIOMES: UNA INVERSIÓ DE FUTUR

Ara, amb l'inici del nou exercici, les empreses disposen d'una valuosa bossa de crèdit amb la que pagar la formació dels seus treballadors: les ajudes de l'antic FORCEM o Fundació Tripartita. PARTNER-SOLUTIONS.BIZ ofereix als seus clients la gestió de dites subvencions de forma totalment gratuïta per a tots els seus cursos d'idiomes.



- Cursos de qualsevol idioma: anglès, francès, italià, rus, alemany...
- Professors titulats i amb una àmplia experiència
- Classes a les pròpies instal·lacions de l'empresa, al seu centre o a distància
- Adaptació dels continguts a les necessitats o sector de l'empresa
- Cursos intensius a mida
- Avaluació del nivell d'idiomes de la seva plantilla o dels candidats a un lloc de treball
- Preparació per a exàmens oficials
- Servei de traduccions i intèrprets

Contacti amb nosaltres i sol·liciti més detalls del nostre catàleg de serveis.

C. de la Virtut, 22 1er - 08700 Igualada - Tel. i Fax: 938048618
Mòbil: 685909503 - info@partner-solutions.biz
www.partner-solutions.biz

Què passarà a partir d'ara?

Per tal de veure el tema amb perspectiva, es relaciona aquesta situació amb un dels primers cracs, el conegut amb el nom de la crisi de les tulipes. Aquesta bombolla es va produir a Holanda a partir de 1630 en una borsa en la qual es negociaven bulbs de tulipa. En aquests anys, entre les classes altes holandeses es va posar de moda plantar aquestes flors en els seus jardins. Com a conseqüència de l'efecte de la moda, els preus van començar a pujar i moltes persones es feien riques comprant bulbs i venent-los poc després a preus molt superiors. Com ocorre en qualsevol bombolla tot el món estava convençut que sempre es guanyava amb els bulbs. Els que guanyaven diners ho explicaven a amics i familiars, que al seu torn volien entrar en la roda. Es van arribar a produir operacions tan sorprenents com canviar un bulb per 4.600 florins, un carro i dos cavalls. Per a fer-nos una idea del que significava aquest preu podem recordar que en aquests anys una família acomodada vivia perfectament durant un any complet amb una renda de 1.000 florins. La irracionalitat dels preus es va posar de manifest quan va haver persones que van canviar la seva casa per un bulb de tulipa. Moltes persones demanaven diners prestats per a poder comprar bulbs. La supèrbia, l'enveja i el desig de guanyar diners ràpids, van provocar un estat de ceguesa que impedia adonar-se que els preus dels bulbs ja no tenien cap lògica. Durant sis anys la bombolla va créixer fins que va explotar, com succeeix amb totes les bombolles ja que el 1637 quan els preus ja eren astronòmics la gent es va començar a qüestionar si aquests preus eren raonables. Un dia no es va poder vendre una partida de tulipes i els especuladors van començar a pensar que havia arribat el moment de vendre per a realitzar els guanys generats. Es va passar de

l'eufòria a la por, a la histèria i al pànic en uns pocs dies. Els posseïdors de bulbs es van trobar que ningú els volia comprar. En aquest moment, el pànic es va apoderar de la borsa i els preus es van enfonsar. Així va començar la caiguda i en pocs dies el col·lapse total ja s'havia produït, els bulbs van passar de valer fortunes a no valer absolutament res. Els que van sortir abans que esclatés la bombolla van guanyar molts diners. En canvi, els que ho van canviar tot (fàbriques, cases, terrenys,...) per a especular amb bulbs, al final es van quedar amb uns bulbs però sense no res. Molts nous rics que tenien tota la seva fortuna en bulbs de tulipa es van arruïnar i la crisi es va estendre per tot el país que va trigar uns anys a recuperar-se. En aquesta bombolla van intervenir diversos ingredients, tots ells explosius i relacionats amb el perfil psicològic de les persones que actuen en els mercats: ambició de riquesa ràpida, supèrbia dels que anaven guanyant i ho explicaven a amics i familiars, enveja envers els que anaven guanyant molt, ceguesa provocada pels ingredients anteriors. La ceguesa impedia veure que els preus no tenien ningun sentit. Posteriorment, la por, el pànic i la histèria.

Aquest exemple, posa de manifest que les persones a vegades actuen en els temes financers de manera poc racional, com està passant en les darreres setmanes. A partir d'ara, un escenari possible és que després de la recuperació del sector financer i una vegada s'hagin produït baixades significatives en el preu de l'habitatge, es vengui l'estoc del milió d'habitatges pendants de vendre i a poc a poc es torni a engegar la maquinària del sector de la construcció amb el seu beneficiós impacte per a la resta de la economia.

La recuperació de liquiditat per part de les entitats de crèdit pot tornar a incrementar el

finançament a empreses i famílies. Tot això, és el revulsiu que necessita l'economia per tornar a créixer.

Amb tota la prevenció que requereix la formulació de previsions, hi ha una alta probabilitat que a partir ara passi el següent:

- El sector financer recuperi confiança i liquiditat abans de finals de 2009.
- La borsa deixi de baixar també durant el 2009. En funció del que facin la resta de variables, aquesta recuperació podria demorar-se fins al 2010 o 2011.
- Els preus de l'habitatge baixin de forma significativa fins al 2009 i 2010. En cas que els propietaris triguin més a baixar preus, això podria retardar els apartats següents.
- L'estoc d'habitatges es vengui entre 2009 i 2010. Si els preus triguen més a baixar, la venda d'aquest estoc es podria demorar més.
- El sector de la construcció es comenci a posar de nou en marxa a partir de 2010 i 2011. Si hi ha retards en la venda de l'estoc d'habitatges, aquesta engegada es podria retardar també. Això també serà un revulsiu per a la resta de sectors importants com el de l'automòbil i d'altres. En el cas de la construcció serà fonamental l'ajuda que els governs li donin, ja que és un sector que ho té molt difícil per a sobreviure a Europa i els Estats Units.
- El PIB i l'ocupació tornin a començar a créixer entre 2010 i 2012.
- Finalment, el consum es comenci a recuperar a partir de 2010 i 2012.

Què poden fer les empreses i els particulars per a aprofitar les oportunitats que hi ha en aquests moments?

Quan s'està en la fase de creació d'una

bombolla, sobretot si és de tipus immobiliari, apareix l'efecte riquesa. Al revaloritzar-se l'habitatge, moltes persones se senten més riques i comencen a augmentar el seu consum.

Posteriorment, quan la bombolla immobiliària punxa, apareix l'efecte pobresa i les persones comencen a reduir el consum perquè se senten més pobres. Com a criteri general, és important seguir algunes pautes en temes de consum, estalvi i inversió. Les pautes que es proposen a continuació són de tipus genèric i haurien d'adaptar-se a cada cas particular segons l'edat, nivells d'ingressos, fiscalitat, grandària de la família, tipus de vida que es desitja dur, etc.

- L'estalvi ha de representar una part significativa dels ingressos totals (per exemple, el 30%).
- Després de la punxada de la bombolla immobiliària, abans d'adquirir un habitatge val la pena esperar que els preus de l'habitatge acabin de baixar (per exemple fins a un 30%). Quan s'adquireixi l'habitatge, el percentatge finançat amb hipoteca no pot ser excessivament elevat (per exemple, un màxim del 80%) i els pagaments anuals no poden superar un determinat percentatge dels ingressos (per exemple, el 30%). El termini de la hipoteca no ha de ser massa llarg (per exemple, un màxim de 20 o 25 anys). Cal anar amb precaució amb les hipoteques d'interès variable perquè segons l'evolució dels mercats es pot arribar a la impossibilitat d'atendre les quotes.

Sobre les inversions, hi ha algunes pautes que solen considerar-se adequades:

- És bo diversificar entre diversos tipus d'inversions (dipòsits bancaris, borsa,

immobiliàries,...) per a reduir els nivells de risc. A llarg termini la inversió en borsa és més rendible, encara que també més arriscada. Els dipòsits bancaris tenen una seguretat pràcticament total, sobretot a Europa, on la majoria de governs garanteixen la totalitat o xifres molt elevades, segons el país en el qual es tingui el dipòsit.

En relació amb la inversió en borsa, convé invertir solament una part dels recursos disponibles. Entrar en borsa quan aquesta és barata. Es pot detectar que la borsa és barata quan la borsa ha caigut entre un 40% i un 50%, les cotitzacions han caigut molt en relació amb els beneficis que generen les empreses. Així, el PER (ràtio que divideix la cotització d'una empresa entre el benefici per acció d'aquesta empresa) ha baixat i s'ha situat al voltant de 7 o 8 vegades. Un altre indicador és quan la rendibilitat per dividend que ofereixen les empreses cotitzades supera la retribució de la renda fixa, per exemple, el 4% o 5%, en l'any 2008. També convé diversificar amb un determinat nombre de sectors (per exemple 4 o 5) i diversificar amb un determinat nombre d'empreses. Per exemple, de 12 a 15 empreses són suficients. A més, cal seleccionar empreses amb equips directius i estratègies adequades. La inversió s'ha de fer amb una òptica de llarg termini.

A escala empresarial, els períodes de crisi compliquen enormement les possibilitats d'actuació. Per això, es poden considerar propostes com les següents:

- Les estratègies financeres conservadores són les que millor permeten travessar períodes de recessió.
- En arribar el període de crisi cal avaluar la situació actual i perspectives de l'empresa amb la finalitat de poder prendre decisions

adequades que permetin arribar a millorar els seus objectius. Amb un diagnòstic encertat de la situació en què es troba l'empresa es poden engegar aquelles actuacions que corregeixin les debilitats i afrontin les amenaces que poden perjudicar-li, al mateix temps que es treu profit de les fortaleses i oportunitats perquè l'empresa arribi als seus objectius.

• Quan es disposa del diagnòstic de l'empresa ja es poden identificar les mesures a prendre. És possible que sigui el moment d'efectuar aportacions de capital i reduir l'endeutament; i també és el torn de millorar l'eficiència, tot reduint-ne costos.

• Si l'empresa disposa de liquiditat és el moment de les compres d'empreses competidores a un bon preu i també és quan cal fer majors esforços en innovació i comercialització per a poder ampliar la quota de mercat.

Si totes les propostes anteriors s'haguessin de resumir en dues es podria dir que:

- En els temes de consum, estalvi i inversió, particulars i empreses han d'actuar sempre amb molta prudència.
- A més, en tota situació, ja sigui en fases expansives de l'economia o en fases de recessió, s'ha d'analitzar la situació amb una perspectiva a llarg termini i amb un cert distanciament del soroll del dia a dia. Així evitem la ceguesa col·lectiva que sol imperar habitualment.

Finalment, en el llibre també s'incideix en què cal revisar el que ha passat per a millorar la regulació bancària i la dels mercats financers i immobiliaris i així evitar que es repeteixin situacions com les que estem vivint.



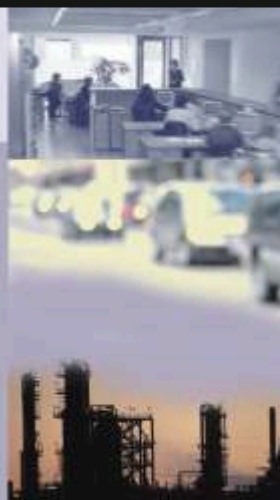
Camins Grup

la millor resposta

corredoria d'assegurances
fiscalitat d'empreses
assessoria laboral
oficina bancària
auditoria

ctra. de Manresa, 45 • 08700 Igualada
tel. 93 804 1000 • direccio@camins.com

• **Avals provisionals i definitius per contractacions amb l'administració sense efecte al CIRBE.**



Som compatibles.

La compatibilitat existeix gràcies a la comprensió. Tota relació funciona si hi ha enteniment entre les dues parts. Nosaltres coneixem la informàtica de la mateixa manera que coneixem a les persones. Les comprem a ambdues. A Raona creiem que són tan importants les persones com

el seu treball. Som una consultoria de software que es renova constantment per avançar en consonància amb els nostres clients. Un equip d'enginyers que ens apassiona el nostre treball. Raona.

Passió pel software.

www.raona.com
Tel.: + 34 902 362 918



raona
pasión por el software

Calendari de Fires 2009

Gener		Febrer		Març	
FIRES	SECTOR	FIRES	SECTOR	FIRES	SECTOR
FIMI. VALÈNCIA	MODA INFANTIL	COSMOBELLEZA. BARCELONA	COSMÈTICA	INFARMA. BARCELONA	FARMÀCIA
IBERJOYA. MADRID	JOIERIA	SIMM. MADRID	MODA	MAQUITEC. BARCELONA	MAQUINÀRIA
INTERGIFT. MADRID	REGAL PROMOCIONAL	CEVISAMA. VALÈNCIA	CERÀMICA	MOTORTEC. MADRID	MOTOS
BREAD AND BUTTER. BARCELONA	MODA URBANA	GRAPHISPAG- DIGITAL. BARCELONA	ARTS GRÀFIQUES	MODACALZADO + IBERPIEL. MADRID	MODA I CALÇAT
FITUR. MADRID	TURISME	ENOMAO. SARAGOSSA	VITIVINÍCOLA	ALIMENTARIA. VALLADOLID	ALIMENTACIÓ
EXPOHOGAR. BARCELONA	MOBILIARI PER A LA LLAR	ARCO. MADRID	ART	FUTURA. BARCELONA	EDUCACIÓ
FÓRUM DENTAL DEL		FARMAMAQ. SARAGOSSA	FARMACÈUTIC	FERROFORMA. BILBAO	FERRETERIA I BRICOLATGE
MEDITERRANEO. BARCELONA	DENTAL	MOBILE WORLD CONGRESS. BARCELONA	TEC. MÒBIL	FIMA GANADERA. SARAGOSSA	MAQUINÀRIA AGRÍCOLA
		CLIMATIZACIÓ. MADRID	CLIMATITZACIÓ	SALÓN INT. CLUB DEL GOURMET. MADRID	ALIMENTACIÓ
		TECNOVID I OLEOTEC. SARAGOSSA	ALIMENTACIÓ	ESTUDIA. BARCELONA	EDUCACIÓ
				FITNESS. MADRID	ESPORT I SALUT
FIRES	SECTOR	FIRES	SECTOR	FIRES	SECTOR
HEIMTEXTIL. FRANKFURT	TÈXTIL	ISPO WINTER. MUNIC	CALÇAT ESPORTIU	EUROPROPE. PARÍS	HIGIENE
DOMOTEX. HANNOVER	TÈXTIL	FRUIT LOGISTICA. BERLIN	ALIMENTACIÓ	AUTOMECHANICA. MOSCOU	AUTOMÒBIL
IMM COLOGNE. COLÒNIA	MOBLE	BIOFACH. NUREMBERG	AGRÍCOLA-ALIMENTÀRIA	CEBIT. HANNOVER	ELECTRÒNICA
SALON DU MEUBLE. PARÍS	MOBLE I DECORACIÓ	SALON INT. L'AGRICULTURE. PARÍS	AGRÍCOLA	ISH. FRANKFURT	TECNOLOGIA I CONSTRUCCIÓ
SIRHA. LIÓ	MAQUINÀRIA INDUSTRIAL D'ALIMENTACIÓ	ISM. COLÒNIA	ALIMENTACIÓ	ITB. BERLÍN	TURISME
PAPER WORLD. FRANKFURT	PAPER	MUNICH FABRIC START. MUNIC	TÈXTIL	SITL. PARÍS	LOGÍSTICA I TRANSPORT
IPM. ESSEN	HORTICULTURA	FIERARREDO. BOLONYA	TÈXTIL DE LA LLAR	PLAST 09. MILÀ RHO	PLÀSTIC
		STONETECH SHANGAI. XANGAI	PEDRA	PROWEIN. DÜSSELDORF	VINÍCOLA
				MOSBUILD. MOSCOU	CONSTRUCCIÓ I IMMOBILIÀRIA

L'Agència de residus de Catalunya a inicia una nova línia d'incentius econòmics a les empreses

La política ambiental del Govern de Catalunya, regulada a la Llei 6/1993, de 15 de juliol, i modificada posteriorment en dues ocasions al 2003 i al juliol del 2008, marca com un dels eixos prioritaris la minimització dels residus industrials a les empreses.

Així, amb l'objectiu de completar aquesta regulació i dotar-la d'algun instrument econòmic que ajudi a portar-la a la pràctica, a finals d'aquest mes d'octubre es van publicar les noves línies de subvencions. Aquestes subvencions confirmen les convocatòries publicades l'any anterior i fan un pas més, augmentant més que considerablement la dotació econòmica que es destina a aquestes partides.

En conjunt, aquesta convocatòria pretén ser un instrument posat a l'abast de les empreses, les agrupacions d'empreses i les institucions catalanes, de manera que permeti millorar el seu comportament ambiental present i futur, dins d'un marc en el qual els condicionants mediambientals requeriran, cada vegada més, una atenció prioritària. Precisament per això, totes aquelles empreses que decideixin tenir actituds proactives envers el medi ambient i decideixin anar més enllà de l'aplicació de les normes comunitàries podran gaudir d'importants avantatges fiscals i econòmics.

Les actuacions que se subvencionaran en el marc d'aquesta convocatòria són la reducció dels residus generats en el procés productiu, el reciclatge dels residus que es generin com a resultat d'aquest procés i, en darrer terme, els projectes de R+D aplicats en el camp de la minimització de residus i la implantació de tecnologies més netes en els processos de fabricació. La intensitat dels ajuts dependrà de l'acció que s'hagi de dur a terme i pot arribar com a màxim al 30%, o en cas que el beneficiari sigui una PIME pot arribar al 40%.

Horwath Accelera Management. Empresa proveïdora del servei de subvencions a la UEA.

decoexpo S.L. ESPAIS COMERCIALS - MOBILIARI D'OFICINA
 DISSENY, CONSTRUCCIÓ I DECORACIÓ D'ESTANDS PER FIRES I CONGRESSOS

direcció C/ Josep Oliva N-3 Polígon Industrial LES GAVARRERES - 08711 - ÒDENÀ (Barcelona)
 telefons 93 801 19 80 - 93 801 19 81 fax 93 801 38 81 e-mail info@decoexpo.biz web www.decoexpo.biz

PUNT DE TREBALL
 EMPRESA DE TREBALL TEMPORAL
 Núm. Autorització 08/0098/02

**FORMACIÓ
 RECURSOS HUMANS
 TREBALL TEMPORAL**

Av. Pau Casals, 53 - 08700 IGUALADA Barcelona - Tel. 93 804 49 85 / 93 804 49 63 - Fax 93 804 49 63 - puntdetreball@ya.com