

uea magazine

N28 > gener 2013



30
ANYS
TREBALLANT
JUNTS
UEA 1982-2012

UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA



Mirem cap al futur

30 anys al costat de les empreses

Tremosa parlà dels avantatges d'una Catalunya autosuficient

Inici de cursos de Formació Contínua

Xarxes Socials, sí o sí

Coaching, més que una paraula de moda

Entrevista a Guillermo Padrisa, sotsdirector general de Mútua General de Catalunya

Les tres claus de l'empresa efectiva

www.uea.cat



Comerç Exterior

Solucions sense fronteres per al seu negoci

- > Gestionem el cobrament de les vendes i el pagament de les importacions.
- > Assegurem l'empresa contra les possibles fluctuacions de les divises o contra els impagaments.
- > L'ajudem a aconseguir nous contactes comercials.
- > Oferim informació i fem la tramitació de subvencions.
- > L'assessorem en la gestió de les seves operacions de comerç exterior.



05

Editorial



16

Opinió

Xarxes Socials, sí o sí



32

Fem Comarca

Gran participació a la primera setmana de l'ocupació "Prepara't"



06

Zoom UEA

Agenda 1r trimestre 2013

Pàgina 6

Inici de cursos de Formació Contínua

Pàgina 8

Espai empresa a Ràdio Igualada

Pàgina 9

Tremosa parlà dels avantatges d'una Catalunya autosuficient

Pàgina 10

La UEA signa un conveni amb Arag

Pàgina 12

Conveni UEA amb Banc Sabadell

Pàgina 12

Caixa Penedès-BMN renova conveni amb la UEA

Pàgina 13



18

Serveis i avantatges de la UEA



20

Notes de premsa d'empreses associades



24

Opinió

Coaching, més que una paraula de moda



34

Publi-reportatge

inllingua, escola d'idiomes



36

Opinió

Les tres claus de l'empresa efectiva



14

Publi-reportatge

Yvette Pons, Institut Estètica



26

L'entrevista

Entrevista a Guillermo Padrisa, sotsdirector general de Mútua General de Catalunya



37

Cultura

L'Escola Municipal d'Art Gaspar Camps mostra els projectes del seu alumnat al vestíbul de la seu de la UEA

APRENDRE ANGLÈS

*El teu bon propòsit
per al 2013*

APROFITA-HO!



editorial.

Acabem d'encetar un nou any que afrontem amb incertesa, no obstant això hem d'adoptar una actitud positiva, d'autoconfiança, no aturar-nos, tirar endavant per cercar noves idees i projectes.

Estem plenament immersos en un procés de canvi i, això, ens porta a replantejar-nos la nostra situació, com a persones i com a empresaris, i a emprendre noves mesures per poder tirar endavant i adaptar-nos a aquest nou context.

En aquesta nova conjuntura s'ha de prendre consciència de la importància de les empreses, ja que aquestes són les úniques capaces de crear ocupació. Per aquest motiu, la UEA s'ha adherit a la campanya **Salvem les empreses**, una campanya que té com a objectiu posar en valor les empreses com a bé social i motor de la nostra economia. En aquests moments és imprescindible facilitar al màxim la creació de noves empreses i donar suport a les microempreses. Identificar els nous filons d'ocupació i facilitar el procés de reconversió cap a nous sectors amb accions formatives i plans d'actuació concertats amb organitzacions del sector privat. Comptar amb la col·laboració publicoprivada (col·legis professionals, organitzacions empresarials i del tercer sector) com una garantia per ajudar a dinamitzar l'economia.

En aquest sentit, cal que el funcionament de les administracions públiques estigui orientada al servei de les empreses, que es fomenti la competitivitat, la innovació, l'exportació i la formació com a pilars bàsics del desenvolupament de les empreses, que es redueixin i simplifiquin els tràmits, que la formació professional estigui enfocada al món del treball i que els costos energètics i de comunicacions siguin similars als dels nostres competidors.

Nosaltres, els empresaris, també hem de canviar el model de gestió empresarial i inculcar-nos el xip de la internacionalització, perquè el mercat nacional està i estarà feble durant un temps. La internacionalització és una necessitat per a les empreses actuals i no pas una opció per poder superar la crisi econòmica. Hem de tenir una visió econòmica àmplia i internacional. Traspassar les fronteres pot suposar una oportunitat de negoci quan l'empresa ofereix un producte o servei amb un valor afegit.

Hem d'apostar per la col·laboració entre empreses; **cooperar, conèixer, connectar-nos per cercar oportunitats de negoci** per millorar la competitivitat de les nostres empreses i així facilitar la realització de projectes que una petita empresa per si sola no podria portar a terme. També per sortir a l'exterior, la creació del grups d'exportació suposa compartir costos i aprofitar sinèrgies entre les empreses.

Des de la Unió Empresarial hem preparat un seguit d'activitats i hem apostat per diversos projectes que creiem molt interessants per a les nostres empreses associades. Les empreses associades sou la raó de ser de la nostra entitat. Ara és el moment de col·laborar, de conèixer-nos, de buscar oportunitats entre nosaltres, i de treure el màxim profit de pertànyer a una entitat que està al servei de les empreses, de ser més participatiu, d'aportar-hi contingut, de fer-nos saber els vostres neguits i d'aportar-hi les vostres idees i projectes. Treballar junts per fer una comarca més competitiva. Hem de valorar-nos i valorar el que tenim, creure-hi. A la nostra comarca tenim potencial i ens ho hem de creure.

Ramon Felip i Bolba
President de la UEA
Vicepresident FEPIME-Catalunya

