

# uea magazine

UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA

N15 > juliol . agost . setembre . 2008



## Exit, Volant al 2032

IX Sopar de l'emprenedor

Entrevista a Sita Murt

Converses amb Santiago Figueras

Exposició Anoia 2032

Museu Comarcal de la Pell

[www.uea.cat](http://www.uea.cat)

per a empreses i autònoms

perquè el més intel·ligent és despreocupar-te de les teves trucades

gaudeix ara per **0€/mes\*** durant 6 mesos de:

Si tens fins a 4 línies contracta aquesta tarifa:

### Contrato Inteligente\*

- trucades a 0€ entre els mòbils de la teva empresa\*\*
- una tarifa per a la resta de trucades nacionals que s'adapta mes a mes segons el consum de cada línia

Si tens 5 o més línies aquesta és la teva millor opció:

### Contrato Inteligente Plus\*

- trucades a 0€ entre els mòbils de la teva empresa\*\*
- una tarifa per a la resta de trucades nacionals que s'adapta mes a mes segons el consum de totes les teves línies



Sony Ericsson k810i

i a més emporta't aquest Sony Ericsson per **0€\***

Si ets soci de la UEA, consulta els teus descomptes.

Vine a:  
 Pixel - Rambla Catalunya, 25 - Olesa de Montserrat  
 - C/ Llobregat, 7, local 1 - Piera  
 - Tel. 93 778 70 06

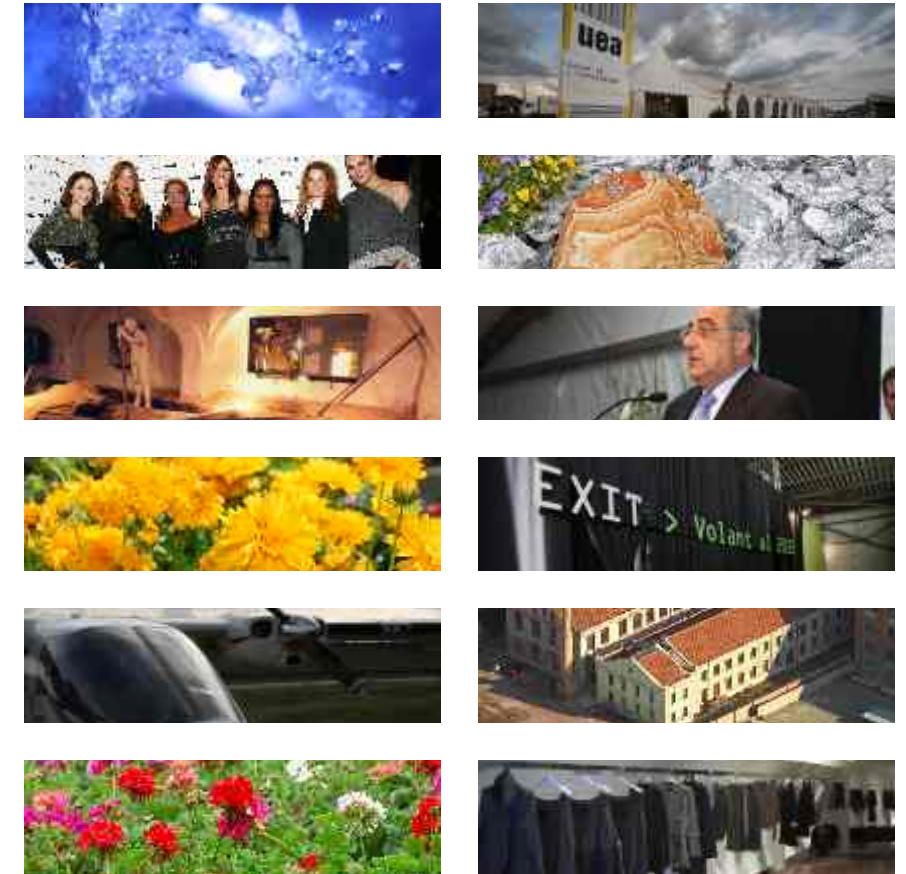
per a més informació pregunta pel teu comercial d'empreses

\*Quota de 0€, des de la primera factura, durant els primers 6 mesos, sempre que el consum de la línia superi els 20€/mes (tràfic sortint tarifcat exclosos els números de tarificació especial, trucades internacionals i trucades en roaming), quota de 0€/mes a partir de la sisena factura. Promoció vàlida per a aquelles altes de Contrato Inteligente de CIF de fins a 4 línies amb portabilitat de l'1 al 30 de juny 2008 i per a aquelles altes noves o amb portabilitat en Contrato Inteligente Plus de CIF de 5 línies o més, de l'1 al 30 de juny de 2008. Límit d'existències k810i: 4000 unitats. Compromís de permanència de 18 mesos.  
 \*\*Màxim 1.000 min./línia/mes en trucades a 0€, (norma aplicable entre les línies de l'empresa amb la mateixa tarifa, Inteligente o Inteligente Plus) cost d'establiment inclòs. Amb Contrato Inteligente Plus la tarifa s'adapta segons el consum en tràfic de veu nacional a nivell global de totes les línies del client amb aquesta tarifa: des de 0,10€/min per un consum superior a 400€. En Contrato Inteligente la tarifa s'adapta segons el consum en tràfic nacional a nivell de línia: des de 0,10€/min per un consum superior a 80€. Cost d'establiment: 0,15€.  
 Impuestos indirectes no inclòs. Península i Balears: IVA 10%; Canàries: IGIC exempt; Ceuta: IPSIC 3% i Melilla: IPSM 4%.

Pixel



# Sumari



Editorial_	05	
Zoom UEA_	06	_IX Sopar de l'Emprenedor
	11	_Conveni amb Orange
	12	_Esmorzars de la UEA
	13	_Pla de Dinamització Comarcal
	14	_Expo Saragossa
	14	_La UEA a internet
	15	_Nova targeta de crèdit UEA
	15	_Trofeu UEA
	16	_Fagepi
	18	_Gremi d'Hostaleria i Turisme de la comarca de l'Anoia
	18	_Modificació de la llei 4/2004
	19	_Gremi de Blanquers d'Igualada
	19	_Gremi del Metall
	20	_Serveis UEA
	22	_Notes de premsa
L'entrevista_	24	_Sita Murt
Publi-Reportatge_	28	_Agriplant Huguet
Opinió_	32	_Jordi Balsells i Valls
Fem comarca_	34	_Exposició Anoia 2032
Converses amb..._	38	_Santiago Figueras de Plasfi
Fires_	43	_Calendari de fires nacionals i internacionals
Punt de vista_	44	_Aprendre a volar a l'Anoia
Opinió_	46	_David Elvira Benito
Cultura_	48	_Museu de la Pell d'Igualada
Associats_	53	_Nous associats
	54	_Índex de totes les empreses associades

# N15

## Molts dels grans èxits s'han aconseguit per casualitat. Aquest no.

Els grans èxits són fruit del treball i de la innovació. Per això, no és casualitat que el BMW 320d incorpori la innovadora tecnologia BMW EfficientDynamics, ni que el resultat d'això siguin 177 CV i un consum de només 4,8 litres per 100 quilòmetres. I tampoc no és casualitat que ara puguis escollir entre quatre configuracions Top Line Edition disponibles per a Berlina i Touring. No, no ho és. Perquè els nostres èxits no s'han aconseguit mai per casualitat.



Foto: imatge al·legòrica de l'èxit i la casualitat. Emissores: val.CO. 129 g/km. Consum mixt: 4,1 i 100 km.

### Motor Cadí

Ctra. Manresa-Berga, Km. 34,5  
Tel.: 938 76 10 11  
Sant Fruitós de Bages  
Manresa

Perot Rocaguinarda, 1  
Tel.: 938 83 30 40  
Vic

Avda. de Europa, 16  
Tel.: 938 03 96 44  
Igalada

www.bmw.es/motorcadí

BMW Série 3  
Top Line Edition

Berlina  
Touring



T'agrada conduir?

N15  
juliol . agost . setembre . 2008

### Edita

Unió Empresarial de l'Anoia  
Ctra. Manresa. 131  
08700 Igualada  
Barcelona  
Tel. 93 805 22 92  
Fax 93 804 60 55  
www.uea.cat  
uea@uea.cat

### Coordinació

Elena Marín  
Montse Soteras  
Paula Andrea Arias  
Miquel Gleyal

### Redacció

Montse Soteras  
Paula Andrea Arias  
Pilar Moreno

### Direcció d'art

Miquel Gleyal  
miquel@mgcomunicacio.com

### Maquetació

MgComunicació  
C. Pobla de Claramunt, 16 6-1  
08700 Igualada, Barcelona  
Tel./Fax 93 804 15 02  
info@mgcomunicacio.com

### Correcció

Josep Raich

### Agraïm la col·laboració en aquest Núm.

Laura Herman  
David Garcia  
Francesc Altés  
Jordi Baisells  
David Elvira

### Foto Portada

Unió Empresarial de l'Anoia

### Impressió

Unigrafic  
Av. Madrid, 28  
Pol. Ind. Les Gavarres  
08711 Odena, Barcelona  
Tel. 93 805 10 61  
Fax 93 803 91 02

### Publicitat

Paula Andrea Arias  
paula@uea.cat  
Mòbil 630 14 80 70  
Tel. 93 805 22 92

### Dipòsit Legal

D.L.B. 41 498-02

UEA no es fa responsable de les opinions expressades en els articles, excepte les realitzades pels mateixos òrgans de govern de la UEA.

Queda prohibida la reproducció total o parcial per qualsevol mitjà sense l'autorització expressa de l'autor.



Ramon Felip i Bolba  
President de la UEA

# Editorial

Acabem de celebrar una nova edició del Sopar de l'Emprenedor, que enguany hem dut a terme a l'Aeròdrom Igualada-Òdena, una ocasió especial que hem compartit amb molts de vosaltres, és per aquest motiu que, amb aquestes línies, us vull donar les gràcies per assistir-hi una vegada més.

També vull aprofitar l'ocasió per felicitar els premiats i a tots aquells que van participar en la convocatòria dels premis. Van ser molts els emprenedors que van presentar els seus projectes un fet que demostra que a la nostra comarca hi ha gent jove amb ganes i il·lusió de tirar endavant el seu negoci, amb idees noves que ha d'aportar dinamisme a la nostra comarca. Però en aquest sentit encara queda molt per fer, cal fomentar la cultura emprenedora i ajudar-la, donar suport directe als emprenedors innovadors per mitjà de diferents eines de finançament així com d'assessorament i acompanyament en les primeres etapes de creació de l'empresa, suprimir traves burocràtiques i crear una finestra única.

És obvi que no ens trobem en el millor moment econòmic ni és el moment per a l'optimisme, però és precisament per això que cal mirar el futur i cercar solucions i sortides a la crisi, aprofitar les oportunitats que se'ns presenten i sobretot incentivar la creació de noves empreses.

Des de la UEA ja hem començat a treballar en la futura creació de la **Fundació Anoia 2032** amb l'objectiu d'activar l'emprenedoria i formar dones provinents de la indústria tèxtil per reconvertir-les cap a altres sectors del teixit empresarial i crear una xarxa de persones ben preparades i competents.

En definitiva, cal un gran esforç com a país a favor de l'esperit emprenedor i de la innovació, s'ha d'estimular la iniciativa empresarial i, per descomptat, crear un clima social de suport a l'emprenedor perquè invertir en les persones és invertir en el futur.

Ramon Felip  
President de la Unió Empresarial de l'Anoia

# Exit: volant al 2032

## IX Sopar de l'Emprenedor

El passat 28 de maig va tenir lloc la 9ª edició del Sopar de l'Emprenedor que enguany va celebrar-se a l'Aeròdrom d'Igualada-Òdena, un escenari escollit expressament per reivindicar la millora d'una de les infraestructures estrella de la nostra comarca que pot ajudar a impulsar el creixement econòmic del nostre territori.

L'acte, que es va desenvolupar en una carpa instal·lada expressament per a l'ocasió, va ser presidit pel conseller de Política Territorial i Obres Públiques, Joaquim Nadal, i va comptar amb l'assistència de més de 400 persones, un fet que demostra la solidesa i arrelament de la nostra entitat al territori.

En el discurs inaugural el president de la UEA, Ramon Felip i Bolba, va fer palesa la necessitat d'activar determinades oportunitats que tenim a l'abast de la mà com el centre comercial de fabricants (*outlet*), el Parc Motor o el World Trade Center i, a la vegada, reivindicar més sòl industrial per a la nostra comarca. En el decurs del sopar, que va presentar l'actor igualadí Joan Valentí, es van repartir els premis de la Cambra de Comerç, els Premis Idea i els Premis UEA.

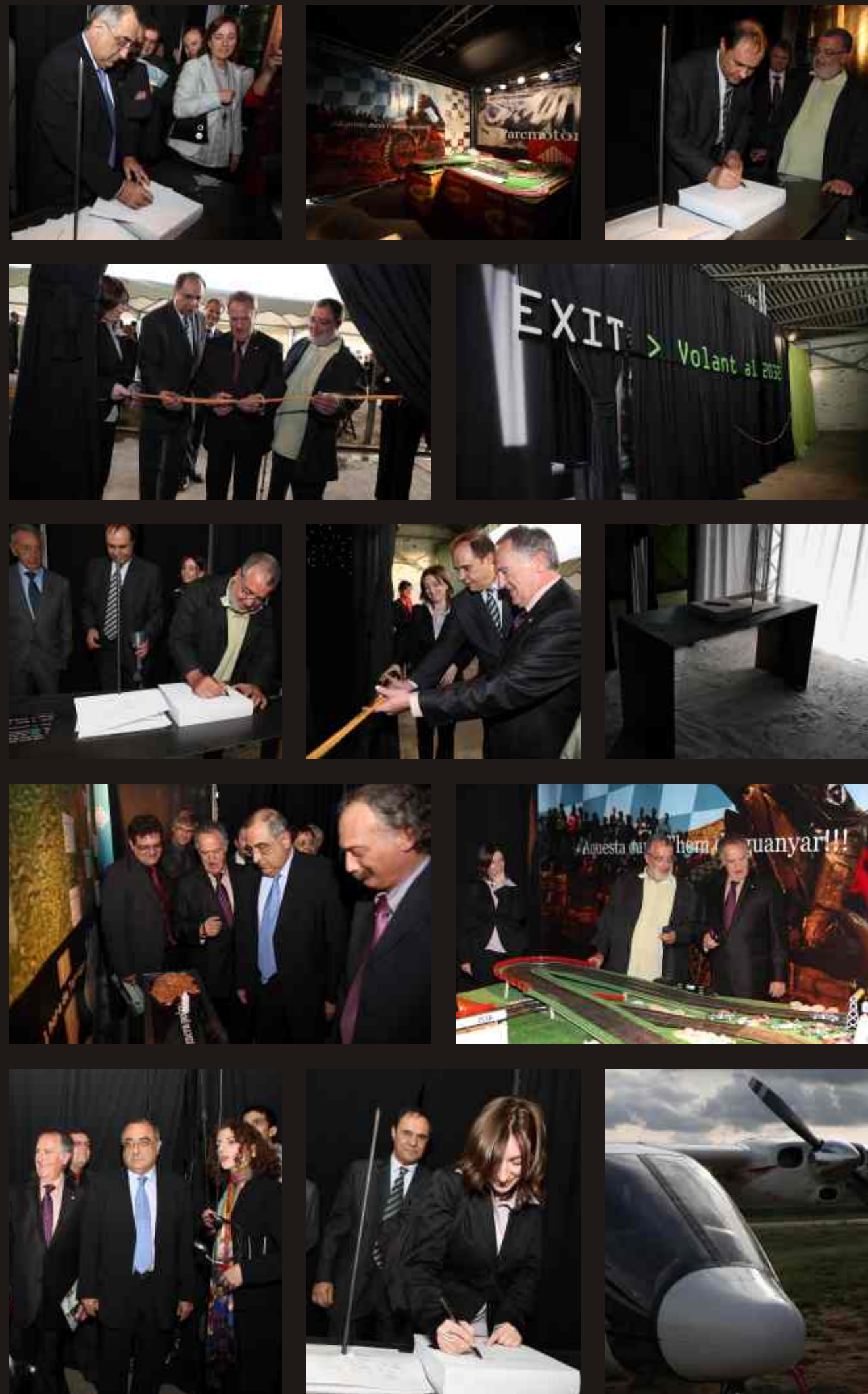
La Cambra de Comerç va premiar PA IGUALADA, SA en la modalitat de **PREMI COMERÇ I SERVEIS 2008**; INTESIS SOFTWARE, SL va rebre el Premi a la Innovació 2008 i el **PREMI AL MÈRIT EXPORTADOR 2008** va atorgar-se a SOLINCER, SL.

Pel que fa als Premis Idea, atorgats per l'Ajuntament d'Igualada, Consell Comarcal de l'Anoia i la **Unió Empresarial de l'Anoia**, l'empresa GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN 06, SL va rebre el **premi a la millor innovació empresarial de l'any 2006-2007 per la creació** d'un producte inexistent al mercat "FIX CHILD", una solució senzilla i alhora innovadora relacionada amb la seguretat dels infants en els vehicles i **pel que fa al premi a la millor nova empresa** l'empresa guardonada va ser TRINIDAD MELLADO dedicada a la confecció de vestits de núvia d'alta qualitat. El jurat va fer una **menció especial** a JOANA ORTEGA i FERRAN BOSQUE de l'empresa Pool Bike per la iniciativa mostrada en la creació d'una bicicleta aquàtica, un producte totalment innovador al nostre país.

**Finalment es van lliurar els Premis UEA. El premi a la PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS** va ser per a l'empresa ATRI, PROMOCIONS I CONSTRUCCIONS, SL. L'EUETII (L'ESCOLA UNIVERSITÀRIA D'ENGINYERIA TÈCNICA INDUSTRIAL D'IGUALADA) va rebre el premi per la seva TASCA **COM A INSTITUCIÓ UNIVERSITÀRIA. La família Esteve Murt va rebre el PREMI A LA CAPACITAT EMPRENEDORA** i el **premi a la TRAJECTÒRIA EMPRESARIAL** va ser per a JOSEP MARIA TORRENTS de l'empresa PETROMIRALLES.

Prèviament al Sopar, va tenir la presentació de l'exposició Anoia 2032, una mostra interactiva dels projectes socioeconòmics que poden donar un gir radical a la situació actual de la comarca. L'aeroport corporatiu, el Parc motor Castellolí, el comerç, el turisme, el World Trade Center i la creació de nous polígons són els eixos bàsics sobre els quals gira el contingut de l'exposició.

## Inauguració de l'Exposició Anoia 2032







# Conveni amb Orange

## Conveni entre la Unió Empresarial de l'Anoia i Orange France Telecom

El passat mes de febrer la UEA va signar un conveni de col·laboració amb l'empresa de telecomunicació Orange. Va signar l'acord el president de la UEA, Ramon Felip i Bolba i el supervisor d'Orange, Pablo Framis de Ferrater, acompanyats per Diego M. Torres, representant de Pixel Corporate SL, distribuïdor homologat per Orange France Telecom, que donarà un servei directe als associats de la UEA.

Aquest acord és important pel conjunt d'associats atès que, tindran unes millors condicions i una atenció directa i personalitzada. Actualment, són moltes les empreses que es beneficien dels descomptes aconseguits en aquest conveni.

L'empresa que estigui interessada en aquest conveni, cal que es posi en contacte amb la UEA.

### Condició especial associat UEA

Tarifa	
Quota mensual / línia	6,00€
Consum mínim / línia consolidable	20,00€
Descomptes a G.C.U.	100%
Descomptes a números Orange	20%
Descomptes al repte d'operadors de mòbils	20%
Descomptes a números fixos nacionals	20%
Descomptes en SMS	35%

Nota: **En funció del consum, el descompte serà major.**



EMPRESARI,  
SI T'HAN BAIXAT LES VENDES  
ARA ÉS EL MOMENT DE CONFIAR  
EN NOSALTRES!

DDDISSENYGRÀFIC

PUBLICITAT · IMATGE CORPORATIVA D'EMPRESA · CREACIÓ DE LOGOTIPS · REALITZACIÓ DE CATÀLEGS I TRÍPTICS · DISSENY I MUNTATGE D'ESTANDS

Ignasi Sala (UEA) - Tel: 913 804 771-781  
 www.dddisenygrafic.com



Carles Grau Lara, Ponent del proper Esmorzar UEA

**Noves tecnologies de la informació i la comunicació: tendències i oportunitats** és el títol de la ponència que impartirà el director general de Microsoft a Catalunya, Balears i Comunitat Valenciana, en la trobada amb els empresaris de l'Anoia.

El divendres **11 de juliol**, la UEA organitza un dels seus esmorzars col·loqui. Aquest estarà patrocinat per la consultora tecnològica **Raona**. Es tracta d'una companyia que destaca per la seva innovació, una empresa que ha aconseguit posicionar-se al més alt nivell de coneixement en tecnologies.NET.

En cada Esmorzar UEA, com ja és habitual, es conviden reconeguts personatges del món empresarial i/o econòmic, i en aquesta ocasió comptarem amb en Carles Grau Lara, enginyer industrial de la Universitat Politècnica de Catalunya, i PDD i SMTC per IESE, i actualment director general de Microsoft a Catalunya, Balears i Comunitat Valenciana.

C. Grau ha desenvolupat la seva carrera professional en diversos càrrecs de direcció de vendes i màrqueting, en companyies del sector TIC com Sun Microsystems, Hewlett-Packard, Accenture o Telefónica.

Des de l'any 2003 i fins abans d'ingressar a Microsoft, ha estat director comercial de Tempos 21, l'aliança d'empreses d'aplicacions mòbils creada per HP, Ericsson, Telefónica Mòviles i la Generalitat de Catalunya.

La ponència s'iniciarà a les 9.00 hores a la seu de la UEA, a Igualada. Després s'obrirà un debat entre tots els presents i per finalitzar s'oferirà, com ja és habitual, un esmorzar per a tots els assistents.

**L'aforament és limitat**, és per aquest motiu que la UEA demana a tots els empresaris que hi vulguin assistir, que confirmen la seva assistència trucant al 93 805 22 92.

# Pla de Dinamització Comarcal

## La UEA presenta tres projectes en el Marc del Pla de Dinamització Comarcal

El Govern de la Generalitat de Catalunya va aprovar, per Acord de 22 de gener de 2008, el Pla d'iniciatives de dinamització comarcal (IDC) per a les quatre comarques de Catalunya amb més necessitat de reactivació econòmica: l'Anoia, el Pallars Jussà, el Ripollès i la Terra Alta. La convocatòria té per objectiu promoure iniciatives que tinguin per finalitat contribuir a la dinamització econòmica d'aquestes comarques. *El Pla estimularà l'activitat econòmica de les comarques, avançarà el calendari per a la millora de determinades infraestructures programades, i desenvoluparà un entorn socioeconòmic que afavoreixi la permanència de la població.*

En el marc d'aquest pla la UEA ha presentat 3 projectes:

### ANOIA TIC, TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ

Es tracta de posar en marxa un portal especialitzat per promoure i fomentar el teixit econòmic i empresarial en l'àmbit de les tecnologies de la informació, la comunicació i l'enginyeria de programari.

L'objectiu d'aquest portal "Anoia Tic" és la de donar a conèixer aquestes empreses i serveis a tot el teixit econòmic de la comarca i català. La consecució d'aquest portal permetrà donar un pas més en el desenvolupament de la societat de la informació a la comarca, així com la potenciació i foment d'aquesta activitat econòmica d'alt valor afegit.

### BRAIN OF THE WORLD: ESTUDI DE VIABILITAT

El segon dels projectes presentats és un estudi de viabilitat i implementació del Brain of the world (el cervell del món), una iniciativa de l'igualadí Pep Valls que ja ha rebut elogis de destacats especialistes d'arreu del món. Es tracta de construir un "centre de generació i intercanvi de coneixement i negoci a nivell mundial", un projecte innovador que podria acollir l'Anoia gràcies a la seva posició geogràfica privilegiada.

El Brain of the world seria el centre de trobada per als líders de pensament de tots els àmbits per dur a terme projectes transversals, recerca i desenvolupament, congressos i convencions.

### FUNDACIÓ ANOIA 2032

El tercer projecte que presentem és la creació de la Fundació Anoia 2032. L'objectiu d'aquesta fundació és la de donar suport a un sector social que actualment és el més afectat per l'atur a la nostra comarca, el del tèxtil.

Formar aquest col·lectiu, activar l'emprenedoria, activar i retenir persones clau i crear una xarxa de persones ben preparades i competents amb la finalitat de reconvertir-les cap a altres sectors emergents a la nostra comarca i, a la vegada, trobar recursos per conciliar la jornada laboral de la dona amb la vida familiar.

Publicitat

*pressupost sense compromís i garantia de qualitat de servei*

Integració dels seus empleats als nostres cursos o desplaçament d'un professor a la seva empresa.  
Temari específic per a cada empresa.  
Seminaris de poca durada per revisar l'idioma.  
Orientació i gestió de cursos a l'estranger.  
Classes un a un per a directius.  
Traduccions i presentacions de productes.

**TIME for ENGLISH**

**THE ENGLISH CENTRE**

Adreça: 25-28, 1r  
08700 Igualada  
Tel: 93 804 40 54  
info@centreangles.com  
www.centreangles.com

Publicitat

**GUMÀ**  
ASSEGURANCES I SERVEIS

CORREDORIA D'ASSEGURANCES  
ASSESSORAMENT D'EMPRESES

[www.assegurancesguma.com](http://www.assegurancesguma.com)

assegurem un tracte personal i professional

**SERVEI 24 HORES**  
**607 25 66 00**

AV. BALMES 13 1ª  
08700 IGUALADA  
APT CORREUS Nº 366  
T 93 803 25 66  
F 93 803 20 58

COJEBRO

# Expo Saragossa

Exclusiu per a associats de la UEA

La Unió Empresarial de l'Anoia ha organitzat una visita a l'Expo de Saragossa per als propers 25 i 26 de juliol, amb visites guiades als principals pavellons.

## EL PROGRAMA DEL VIATGE ÉS EL SEGÜENT:

**25 de juliol.** Igualada-Saragossa-Visita Guiada a l'Expo. Opcional: Navegació pel riu i sopar al Pavelló d'Aragó/Espanya. Sortida amb autobús a les 7,30 h amb destinació a Saragossa. Arribada i allotjament a l'Hotel Tryp Saragossa 4\*. Entrada i visita guiada a 3 pavellons emblemàtics a l'Expo pel pont del pavelló o pel telefèric directe a la Torre de l'Aigua. A la tarda, creuar i travessia pel riu Ebre. Resta de la tarda lliure. Nit opcional: sopar reservat menú gastronòmic al Pavelló d'Aragó. Allotjament a l'Hotel Tryp.

**26 de juliol.** 2n dia visita guiada Saragossa-Igualada: Esmorzar bufet a l'Hotel. Visita guiada a tres pavellons més. Resta del dia lliure. A l'hora acordada retorn cap a Igualada. Fi del viatge.

## SERVEIS INCLOSOS:

- Bus de luxe 5\* de 50 places: separador de butaques, reposapeus, taules individuals.
- 1 nit a l'Hotel Tryp Saragossa 4\* en règim d'allotjament i esmorzar de bufet. 25 habitacions dobles. Situat al costat de l'estació de l'AVE i de les dues portes principals d'accés a la Expo (3 min. caminant)
- 2 dies d'entrada a l'Expo amb visites guiades.
- Assegurança d'assistència i cancel·lació
- Guia acompanyant de Viatges Abelux

## SERVEIS OPCIONALS:

- 1 sopar al Pavelló d'Aragó / Espanya (bruiz@pabellondearagon.es)
- Espectacle nocturn i passeig amb vaixell

El preu per persona és de 278 €. Per a més informació i reserves, podeu adreçar-vos a la UEA (ctra. de Manresa, 131) o podeu trucar al tel. 93 805 22 92.

# Nova targeta de crèdit UEA

Demaneu la vostra targeta personal i exclusiva !!!



La Unió Empresarial de l'Anoia en conveni amb Caixa Catalunya, ha dissenyat per als socis de la UEA, un programa molt especial, personalitzat i exclusiu: la nova targeta de crèdit UEA, amb una sèrie d'avantatges únics per a tots els socis.

Una col·laboració, d'ambdues entitats, pensada per ampliar els beneficis dels associats a la UEA i per demostrar, una vegada més, que amb un bon treball en equip es poden aconseguir grans resultats.

Avantatges de la targeta de crèdit UEA Caixa Catalunya:

- Quota emissió i manteniment gratuïtes per sempre!
- Possibilitat de domiciliació a qualsevol banc o caixa
- Participació del Programa Total Plus de Caixa Catalunya
- Garantia de Compra Segura per Internet
- Assegurança d'accidents personal gratuïta
- Els directius de l'empresa també poden adherir-s'hi
- I molts més avantatges que us anirem afegint en un futur...

# La UEA a internet

Els associats de la UEA accedeixen al món d'internet

La UEA amb la col·laboració de Pep Pujadó, responsable de l'empresa Etdom.com, va organitzar, el passat mes de març i abril, dues edicions del curs "Tot el que sempre t'has preguntat d'internet i mai no n'has tret l'aigua clara".

El curs va ser impartit per Pep Pujadó, responsable de l'empresa Etdom.com, i va estar basat en vivències al llarg dels seus 12 anys d'experiència en la creació i promoció de projectes d'internet. En un principi estaven previstes dues sessions del curs i al final es va haver d'ampliar a 8 sessions amb un total de 50 assistents.

El temari tractava els dominis web, com registrar-los, consells per escollir-los, com protegir la marca a Internet, què és un allotjament web, consells per escollir-ne l'adequat, quina oferta hi ha al mercat, com ha de ser un web per ser efectiu, quant costa, les tendències, com posicionar-se als cercadors, així com altres aspectes relacionats amb la utilització d'internet com un canal de promoció per a l'empresa.

L'objectiu era fer accessible el món desconegut d'internet i demostrar que és una via de promoció i venda útil per a tota empresa. El resultat va ser satisfactori, almenys així ho expressaven els assistents ja que afirmaven que els continguts eren entenedors, de gran utilitat i aplicables a cada cas en particular.

**I, efectivament, la satisfacció dels assistents va ser tal que s'ha programat un nou curs per al mes de juliol: Posicionament al Google "Encara no apareixes al Google? Apareix-hi d'immediat!". L'objectiu és ajudar els associats a promocionar la seva empresa a través de Google de forma senzilla i immediata; uns continguts que, amb la dinàmica i el desig de la UEA i del Pep Pujadó, de ben segur ajudaran a superar millor aquests moments delicats pels quals estem passant.**

**Data del curs :** dimarts 8 de juliol, a les 10.00 hores

**Durada:** 3 hores

**Lloc :** Seu UEA

Ctra. de Manresa, 131, Igualada

**Reserves de places:** 93 805 22 92

# Trofeu UEA

Alumnes de l'escola Gaspar Camps dissenyen el guardó UEA

En l'edició d'enguany del Sopar de l'Emprenedor, la UEA ha estrenat un nou guardó desenvolupat pels alumnes d'Artesania en Cuir de l'Escola Gaspar Camps.

Les alumnes Àsia Giráldez, Sandra Doménech, Gemma Riba i Danae Rovira, coordinades pel professor Raül Querol, han fet el treball amb una base de fusta folrada amb pell i detalls metàl·lics, que ha donat com a resultat un alt nivell d'acabat.

Volem donar les gràcies a l'Escola Gaspar Camps, al professor que ha coordinat la feina i especialment a les alumnes que han fet un important esforç ja que es trobaven de ple en la fase de lliurament dels projectes de final de curs. Moltes gràcies per la vostra col·laboració.



# Fagepi

## La Ruta del Salmó

És per tots conegut que el salmó fa una cursa des del mar a aigües més càlides, remuntant el riu per dipositar els seus ous i donar origen a noves vides de la seva mateixa espècie. La del salmó és una ruta difícil, contra corrent, contra els depredadors i contra les seves pròpies forces, però sobretot, és una cursa amb sentit, amb la finalitat específica de fer proliferar la seva espècie. És una cursa, en definitiva, per la vida.

El paral·lisme amb el sector tèxtil actual és, per a mi, evident. El sector tèxtil de la nostra comarca i el tèxtil català en general està fent un esforç vital per avançar, moltes vegades contra forts corrents (crisi del consum, la fortalesa de l'euro, la concentració de la distribució...) i contra els depredadors (productes asiàtics de baix cost i competència d'arreu del món...) amb la finalitat d'assolir negocis competitius i de futur en el marc de noves activitats, productes i serveis innovadors.

Des de FAGEPI donem suport a aquesta cursa competitiva per la subsistència. Intentem ajudar les empreses que aposten pel futur del sector tèxtil català i per la seva renaixença competitiva.

Generalitzant, hi ha dos grans estratègies de futur per a les empreses tèxtils catalanes. D'una banda, aquelles que aposten per la fabricació a Catalunya i que necessiten ser altament productives, tecnològicament avançades, comercialment proactives i agregar, sumar els seus esforços per guanyar dimensió.

D'altra banda, trobem les empreses tèxtils que basen la seva estratègia competitiva en un producte singular i una marca. Aquestes empreses necessiten d'un disseny diferencial capaç de sintonitzar amb un grup de consumidors d'arreu del món. Necessiten suport a l'hora de crear nous productes, de presentar-los al mercat (màrqueting), d'exportar-los arreu del món, de construir una imatge de marca potent i una xarxa pròpia de distribució i de relació directa amb el mercat.

FAGEPI treballa per facilitar ambdues estratègies. A l'Anoia hem potenciat la creació d'una empresa anomenada Stitch Way BCN que agrega tallers de tissatge i confecció, fa més competitiu els seus negocis, i s'adreça, amb més capacitats a clients nacionals i internacionals d'envergadura.

Per a donar suport a la comercialització d'estocs sobrants de marques de l'Anoia, com ara Messcalino, Escorpión o Torradas, hem potenciat la creació d'una iniciativa comercial en forma de botigues de fàbrica (outlet) anomenades MOLTACTE. Aquesta iniciativa la treballem amb una cooperativa de segon grau que promou la integració de persones amb disminució psíquica, fet que esdevé no únicament un nou negoci comercial rendible per a les marques de la comarca sinó també constructiva en la dimensió de responsabilitat social corporativa. MOLTACTE obrirà el seu primer establiment comercial a Manresa durant l'any 2008.

Un objectiu prioritari de FAGEPI ha estat atreure talent creatiu a la comarca per sumar-lo al que sempre hem tingut i facilitar l'aparició de noves sinèrgies i oportunitats entre creadors emergents i marques establertes al mercat. En aquest sentit, amb la Secretaria de Comerç, estem en procés de crear la societat mixta, Physic Barcelona que té com a principal finalitat donar suport a dissenyadors amb projecció, fabricar els seus prototips, produccions i ajudar-los en processos de comercialització amb marques catalanes consolidades. Physic dona serveis a creadors com ara Josep Abril, Miriam Ponsa o José Castro, entre d'altres i garanteix l'apropament a Igualada del millor talent creatiu emergent en el sector de la moda.

Durant l'any 2007 FAGEPI, amb el suport de la Fundació Privada per a la Innovació Tèxtil d'Igualada (FITEX) va crear FITEXLAB, un laboratori per al desenvolupament de nous productes al servei del sector tèxtil de Catalunya. Empreses com Dogi, Vivesa, Nurel, Sellarès Alegre, Difussió Bany, entre moltes

d'altres, s'han basat en aquest servei per innovar en els seus productes, serveis i/o negocis.

Fruit de l'activitat de FITEXLAB, durant l'any 2007, la Fundació FITEX va crear l'empresa SENSING FABRICS encarregada de potenciar la comercialització de productes, desenvolupat mitjançant una patent internacional de FITEX que permet la construcció de teixits conductors. SENSING FABRICS està posicionant-se al mercat dels teclats tèxtils, les catifes sensores o els teixits lumínics però a hores d'ara ha presentat ofertes importants a empreses finlandeses com NOKIA o SUNTO i a empreses catalanes de l'envergadura de FICOSA.

Aquests projectes són únicament una mostra de les 21 iniciatives que portem en marxa per donar suport a la cursa competitiva d'empreses tèxtils de la comarca, una cursa que ens durà, sens dubte, a un tèxtil de present i de futur atractiu per a empresaris i treballadors.

Voldria finalitzar amb una nítida reivindicació sectorial, manifestant que el tèxtil només a la Comarca de l'Anoia ocupa a més de 3.500 treballadors i genera una facturació agregada de 330 milions d'euros, mentre que altres sectors suposadament més innovadors com l'aeroespacial representen 100 milions d'euros de facturació a tot Catalunya i tenen dificultats competitives de la mateixa magnitud que el tèxtil. Considerem importants els esforços privats i públics per a la pervivència del salmó com una part fonamental en la biodiversitat del sector econòmic català de present i de futur.

David García

Agrupació tèxtil FAGEPI, Abril 2008.

# rosebud

○□▷ produccions multimèdia

<< vídeo i dvd <<  
TV, industrial i convencions

<< estands <<  
disseny i construcció

<< pàgines web <<  
producció integral

<< infografia·3D <<  
arquitectura i visualització

<< cd i dvd multimèdia <<  
interactius, catàlegs, presentació de productes

<< creativitat publicitària, realització, producció, suports digitals, disseny, catàleg interactiu, animació 3D, arquitectura-CAD, dibuix animat, pàgines web, streaming, creació de banners, realització de directes, convencions i congressos.

C/ Sor Rita Mercader, 7 bxs 08700 IGUALADA (BCN) Tel./fax: 93 804 48 03 www.rosebudfilms.net



**pintures  
planell s.a.**  
INDÚSTRIA · DECORACIÓ · MANUALITATS

Av. Barcelona, 121  
Tel. 93 805 06 25 IGUALADA  
pintures@pinturesplanell.cat  
www.pinturesplanell.cat



FAÇANES I EXTERIORS | INTERIORS | CARROSSERIA VEHICLES | INDÚSTRIA | SISTEMA MULTICOLOR



**HORARI**

De dilluns a divendres  
de 8 a 13.30 i de 15 a 20 h  
Dissabtes matí de 8 a 13.30 h

LÍNIA PROFESSIONAL AMB ASSESSORAMENT DE PERSONAL ESPECIALITZAT

# Gremi d'Hostaleria i Turisme de la Comarca de L'Anoia

**El gremi organitza un curs de formació d'hostaleria i lingüística per a no catalanoparlants**

El Gremi d'Hostaleria i Turisme de la Comarca de l'Anoia organitza dos cursos de formació d'hostaleria i lingüística per a persones no catalanoparlants. La Secretaria de Comerç i Turisme coordina el programa PROFIT de millora de la qualitat en el Programa per a la restauració orientat a la formació integral dels treballadors (PROFIT).

Es tracta d'un curs de formació contínua per al personal sense formació específica en atenció al client i servei d'hostaleria i amb pocs

coneixements de català. El curs és totalment gratuït i el nombre d'alumnes està limitat a un màxim de 15 persones.

La formació té una durada total de 20 h i consta de dos mòduls de 10 h cadascun. En el primer mòdul, es tracten les tècniques de preparació del servei bàsic en hostaleria. I el segon mòdul, està dedicat a les habilitats comunicatives, com ara saludar els clients en català, atendre les seves demandes bàsiques i dominar els continguts de la carta o del menú diari.

La superació del curs dóna dret a la certificació emesa per la Secretaria de Comerç i Turisme de la Generalitat de Catalunya.

El curs es durà a terme els dies 30 de juny i els dies 1, 2, 7, 8, 9 i 14 de juliol de 17 h a 20 h de la tarda. Les persones que estiguin interessades per apuntar-s'hi poden adreçar-se a la seu del gremi, situat a la ctra. de Manresa, 131, d'Igualada, o trucar per telèfon al núm. 93 805 22 92.

## Gremi Blanquers d'Igualada

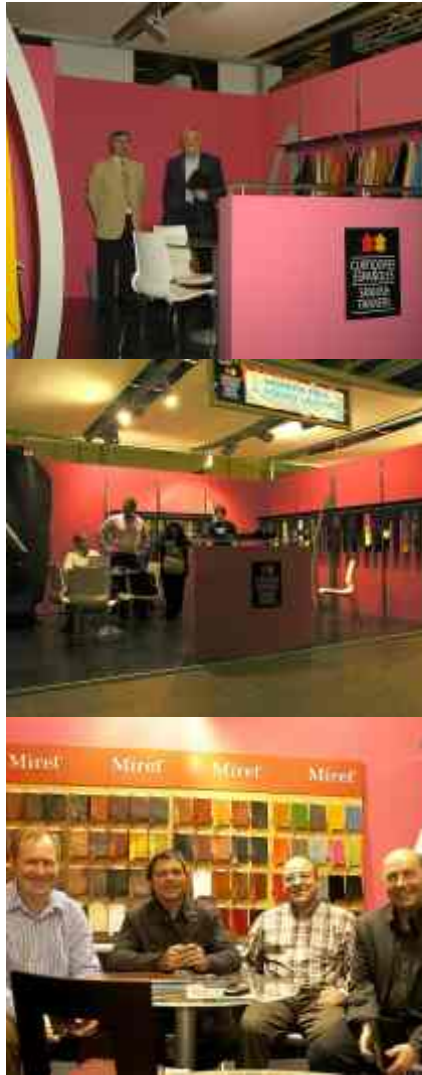
**Vuit empreses adoberes igualadines presents a la fira Lineapelle de Bolonya**

Les empreses adoberes d'Igualada Combalia SA, Despell SA, Curtits Badia SA, Proyecto Fontanellas y Martí SL, Miguel Farrés Rojas SA, Morera Pell SL, Miret i Cia SA i Vidal Bosch SL van exposar els seus productes a Lineapelle, una de les fires més importants de la indústria de la pell d'Europa, que ha tingut lloc a Bolonya (Itàlia) entre el 22 i el 24 d'abril.

Lineapelle és una mostra internacional de pell, accessoris i components per a les indústries del calçat i la marroquineria. En aquesta edició el certamen va registrar una gran afluència de professionals i industrials, sobretot de visitants de fora d'Europa que tenen previst la propera temporada desenvolupar col·leccions amb un alt contingut en moda. Lineapelle va reunir uns 1.300 expositors i 20.000 visitants de més de 100 països, repartits en 47.000 m2 distribuïts en 12 pavellons. Aquesta fira s'organitza dues vegades l'any, a l'abril per a la temporada primavera/estiu i a l'octubre per a la temporada tardor/hivern. Les empreses adoberes

igualadines van mostrar l'excel·lent qualitat de la pell igualadina a Itàlia cercant de consolidar els clients i aconseguir-ne de nous. Lineapelle és una bona porta d'entrada a nous mercats i punt de trobada tant amb clients actuals com per donar-se a conèixer a nous.

El gran esforç dels blanquers igualadins per especialitzar-se i reconvertir les seves indústries i poder oferir la gamma més àmplia possible d'articles de pell d'alta qualitat té el seu reconeixement a nivell mundial. La qualitat dels productes igualadins és reconeguda a tot el món i avui s'exporta un 70 % de la producció a mercats tan exigents com l'europeu, l'asiàtic o l'americà. El Gremi de Blanquers d'Igualada agrupa 42 empreses del sector que donen feina a un total de 750 treballadors de manera directa, i a unes 450 persones en activitats complementàries i de serveis. El conjunt de blanquers d'Igualada facturen 190 milions d'euros l'any, més de 31.600 milions de les antigues pessetes.



## Modificació de la Llei 4/2004

**Modificació de la Llei 4/2004 (reguladora del procés d'adequació de les activitats d'incidència ambiental al que estableix la Llei 3/1998, del 27 de febrer, de la intervenció integral de l'Administració ambiental)**

El passat 31 de desembre de 2007, dins la Llei de mesures fiscals i econòmiques, va ser inserida en el seu article 24, una modificació de la tant famosa Llei d'adequació de les activitats amb incidència ambiental a Catalunya, mitjançant la qual totes aquestes activitats (indústries, comerços, hotels, tallers, ...) estaven obligades a iniciar un nou procés per obtenir una llicència ambiental d'activitats.

Aquesta modificació diu ara que les activitats de l'annex II.2 que disposin d'una llicència municipal per a desenvolupar llur activitat actual i els equipaments i les instal·lacions públiques executades d'acord amb un projecte degudament aprovat, i que lògicament es mantinguin i s'ajustin al contingut de la llicència obtinguda en el seu dia, ara no caldrà que se sotmetin al procés d'adequació, i es fixa per a l'any 2011 l'inici dels seus controls periòdics. Les activitats del mateix annex, adequades ja durant aquests darrers anys, disposen de totes les garanties d'estar en disposició de la llicència reglamentària i l'inici dels seus controls periòdics queda fixat per a l'any 2015.



Una altra modificació a destacar és que el programa d'adequació de totes les activitats té una vigència indefinida, i mitjançant el procés d'avaluació ambiental verificada podran continuar adequant totes aquelles activitats que ho necessitin, ja sigui perquè no ho hagin fet encara (annexos I, II.1) o els II.2 que, com comentàvem abans, no disposen de llicència en vigor o bé la seva activitat no s'ajusti actualment al contingut de l'autoritzada en el seu dia.

**ICICT SA, Grup TUV Rheinland**  
Delegació de Manresa  
**T. 93 872 61 88**

## Gremi del Metall

**Notícies del Gremi**

El pla per a la internacionalització del sector del metall 2008 té com a objectiu promoure polítiques d'internacionalització que responguin a les necessitats de l'entorn competitiu actual del sector, ja sigui actuant en els segments de negoci amb potencial de creixement o incidint en els elements que condicionen la cadena de valor. La finalitat, en definitiva, és aprofundir en el posicionament i la planificació estratègica del sector, conèixer les tendències de la demanda, millorar la competitivitat de la cadena productiva, sensibilitzar el sector respecte a les seves necessitats i contribuir a la seva promoció internacional.

**Informes de Confemetal**

L'activitat del metall creix el 5,1% al febrer, després de la darrera caiguda del 0,7 al gener. L'activitat productiva del metall va augmentar el febrer un 5,1% (recordem que ha estat bixest i, per tant, té un dia més que l'any anterior, per la qual cosa la dada està esbiaixada a l'alça). Davant aquest resultat, es corregeix a la baixa la dada de gener, amb una caiguda de l'ICM del 0,7% interanual, mentre que segons la dada publicada fa un mes, s'havia produït un augment del 0,4%. En el que portem d'any el creixement del sector aconseguix el 2,2% de mitjana, inferior a l'1,1% registrat en el mateix període del 2007.

Les exportacions pugen al gener un tímid 0,8% i les importacions un 1,9%.

Les exportacions de productes metàl·lics el mes de gener de 2008 van créixer un 0,8% interanual, darrere el descens del 10,6% de desembre i l'augment del 5,4% del novembre. Al 2007, les exportacions van créixer de mitjana un 5,5% (10,7%, el 2006). Per la seva part, les importacions de productes metàl·lics van pujar un 1,9% al gener de 2008, després de l'augment del 7,7% de desembre i del descens de l'1,6% del novembre. En l'exercici passat les importacions van créixer de mitjana un 8,9%. Amb aquests resultats el dèficit comercial al gener va augmentar un 3,9%. Al 2007, el dèficit comercial del sector del metall va pujar un 16,2% davant el 13% de l'any anterior.

**Francesc Altés i Serra**  
President del Gremi del Metall Igualada-Anoia

## Serveis i avantatges

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.



### INFORMACIÓ I ATENCIÓ AL SOCI

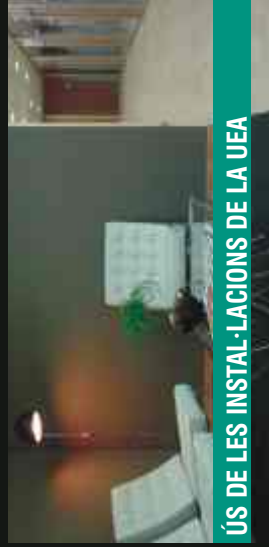
- Informació puntual de les activitats que desenvolupem (conferències, seminaris, jornades, taules rodones, cursos...)
- Atenció al soci: consultes i tràmits
- Serveis en línia



### 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 (KOMIPASS)
- 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.

# Serveis Unió Empresarial de l'Anoia



### 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:

#### Convenis amb operadors de telefonia



#### Convenis amb entitats asseguradores



#### Convenis amb subministraments



#### Convenis amb entitats financeres



#### Mitjans de Comunicació



#### Altres Convenis



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.

## 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 fax al 93 804 60 55.

EMPRESA .....

PERSONA DE CONTACTE .....

ADREÇA .....

CÒDI POSTAL ..... POBLACIÓ .....

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

TELEFON .....

ACTIVITAT .....

La UEA és membre de:



# notes de premsa

d'empreses associades

## LLUIS SORIANO. DISSENY D'INTERIORS

Després de recórrer el camp de l'arquitectura i el disseny industrial durant els últims 18 anys i amb la finalitat de poder atendre millor els clients i oferir un millor servei ha obert un nou despatx al c. del Vidre, 20, entresol.

A més de dedicar-s'hi també presta serveis a mida, en els quals situa el client com a centre del projecte, d'arquitectura interior, arquitectura efimera, al detall, contracte, desenvolupament de projectes constructius, desenvolupament de projectes mecànics, serveis a la construcció, gestió i direcció d'obres interiors.

Fruit de la seva experiència en aquests camps ha col·laborat en projectes com el Museu de l'Exili de la Jonquera i altres projectes museogràfics i expositius, formant part de l'equip d'Ignasi Cristià, en la nova imatge de la cadena de fruïteres Punt Fresc SL, a Barcelona, i l'Hotel Sandos Monaco de Benidorm juntament amb Carlos Acosta i com a docent a l'Escola Lai/ UIC a la diplomatura de disseny d'interiors entre d'altres treballs com a professional freelance.

Tot això amb la garantia i l'aval d'un professional col·legiat membre del Col·legi Oficial de Dissenyadors d'Interiors i Decoradors de Catalunya.



## CAMINS GRUP GUARDONADA COM A MILLOR AGÈNCIA DE CAIXA MANLLEU

Camins Grup guardonat per tercer any consecutiu com a millor Agència (5102) de la xarxa de Caixa Manlleu. A l'esquerra de la fotografia, Fina Puigdesens, auditora de Camins Grup; al centre, Pere Pujadas, director de desenvolupament de Caixa Manlleu; a l'esquerra, el moment del lliurament del guardó que els acredita com a millor agència del 2007 i, Xavier Camins, gerent de Camins Grup.



## PENEDESCAR SA

Fa uns mesos, Penedscar SA, la nova Concessió Hyundai a Igualada, va obrir les seves portes al públic. Es tracta d'un exclusiu espai en el qual hi trobareu tant els serveis de venda i postvenda d'aquesta marca com la més extensa gamma de vehicles d'ocasió, Km. 0 i cobres de gerència.

L'alt grau de qualitat mostrat pels productes, la constant renovació de la gamma i la millor relació preu / qualitat són algunes de les raons de l'èxit de la marca. Per aquest motiu, Hyundai està considerada una de les marques més segures i fiables del món.



## STEGO AMPLIA LA SUPERFÍCIE DE LES SEVES INSTAL·LACIONS I REDUEIX EL TEMPS DE LLIURAMENT DELS SEUS PRODUCTES

Stego creix i es converteix en una de les firmes líders en gestió tèrmica. Per aquest motiu, compta amb noves instal·lacions que li permeten tenir un estoc més ampli i, d'aquesta manera, comercialitzar els seus productes amb major celeritat.

Un major estoc i uns terminis de lliurament més curts. Stego canvia d'instal·lacions i, sense moure's de la localitat d'Igualada, dota al seu procés de producció i comercialització de més agilitat, al mateix temps que ofereix als seus treballadors unes oficines més diàfanes i espaioses.

Així, la firma amplia la superfície de les seves instal·lacions i passa de 350 a 500 metres quadrats, 110 dels quals es destinaran a oficines i la resta a magatzem; tot això en una única planta. Gràcies a aquesta ampliació, Stego aconsegueix un major estoc del qual disposar per a la comercialització de la seva àmplia oferta de productes i, d'aquesta manera, aconsegueix escurçar els terminis de lliurament al client.



## ATRI, COMPROMÍS FERM AMB LA QUALITAT EN TOTS ELS AMBITOS

Algunes constructores obtenen una certificació ISO de qualitat; altres en reben pel respecte al medi ambient; i algunes altres, la de seguretat i la salut laboral. L'empresa constructora ATRI disposa de totes tres, i ara, a més les té integrades. Tres de tres, i en un sistema integrat de gestió de qualitat dels seus productes i serveis, de l'entorn que ens envolta i de la prevenció de riscos laborals de la seva feina. No ha estat una meta final fruit d'un esforç especial, sinó simplement el reconeixement a un camí seguit dia sí dia també: el mateix treball diari que ha conduït fins a aquesta fita. Un nou reconeixement per a aquesta empresa catalana especialitzada en la construcció de tot tipus d'edificacions, que ofereix un tractament global dels projectes, pensant sempre en el client, fidel als compromisos adquirits, en sintonia i respecte amb l'entorn i evitant els riscos laborals des de la màxima prevenció. Vetllant sempre per la qualitat en tots els àmbits i fins a l'últim detall. Certament, com ells mateixos diuen, edificacions amb ànima de qualitat.



## FIMAC, MUPA I REDDISMATT S'UNEIXEN PER FORMAR ACTIVA MÚTUA 2008

Activa Mútua 2008 és el resultat de la fusió, en data 1 de gener del 2008, de tres entitats: FIMAC, MUPA i REDDISMATT.

Les mútues fusionades entenen que han fet realitat una oportunitat històrica per assolir amb èxit aquest projecte que ha de beneficiar les seves empreses i els seus treballadors als quals presten serveis. Amb aquest augment de volum de la nova mútua es vol enfortir la capacitat de gestió sense oblidar el tracte personalitzat que fins ara sempre havien dispensat aquestes mútues als seus associats.

## ACTIVA MÚTUA 2008 A IGUALADA

El passat 3 de març va entrar en funcionament el nou centre assistencial situat al passeig Verdguer, 120, baixos. Aquest fet representa un benefici més cap als nostres mutualistes, i garanteix una ràpida assistència a l'accidentat, un excel·lent servei i un tracte més directe i personalitzat.





**La competència és bona i ha contribuït que moltes empreses milloressin el seu model de comercialització, tot fent-lo molt més dinàmic.**

## Entrevista amb Sita Murt

**“La clau de Sita Murt ha estat no tenir por a reinventar-nos cada vegada que ha estat necessari”**

**Sita Murt és ara una marca internacional, però els orígens són un negoci familiar. Com s'ha adaptat i què ha canviat en aquesta empresa petita quan va haver de fer front a una expansió tan rellevant?**

La nova situació de la indústria tèxtil a Europa ens va obligar a replantejar-nos el futur. Calia un canvi d'estructura i, sobretot, de mentalitat. Havíem de convertir una petita empresa familiar en un negoci capaç d'afrontar els nous reptes que ens plantejava el sector de la moda. Vam decidir quins serien els fonaments de la nostra empresa: professionalització, producte de moda i mercat internacional. A partir d'aquí, vam començar una nova etapa amb molta il·lusió i ganes de tirar endavant.

**Quines han estat les claus per convertir una indústria del gènere de punt en una marca referent de moda femenina?**

En primer lloc, un bon producte. I després fer una construcció coherent al voltant: botigues, comunicació, posicionament, etc. Tenir un bon producte és la base de tot. Sense producte, la resta no funciona.

**Les seves col·leccions tenen el punt com a base principal, una indústria que a la comarca i a tot el país està afrontant des de fa temps un període de crisi. Com veu el sector i com creu que hauria de redefinir-se per adaptar-se a aquest context global de competència?**

De fet, les nostres col·leccions ja no se centren en el punt. Si que és veritat que sovint aconseguim peces de punt realment sofisticades i singulars ja que ens agrada molt experimentar amb aquesta tècnica, però la nostra realitat és dissenyar una col·lecció de tendència, amb punt o sense. El sector ha d'avançar cap a la internacionalització, tant des d'un punt de vista d'aprovisionament com de venda, i cap al detall o botigues pròpies, ja que et dona molta visibilitat i informació, que cal saber utilitzar per a la millora contínua de tots els processos.

**La seva marca continua apostant per Igualada i la comarca com a centre de producció. Com a dona emprenedora que és, com creu que hem d'incentivar els nous empresaris perquè es quedin a l'Anoia?**

Crec que primer caldria fer un exercici de pensar què necessita la nostra comarca, quin sector cal potenciar per aconseguir més llocs de treball. Si el model de la indústria tradicional està en declivi, potser hauríem d'interessar a empreses vinculades amb el coneixement, universitats... no ho sé. El que tinc clar és que l'Anoia és una comarca amb molt potencial, propera a Barcelona però amb una autenticitat i personalitat pròpies que caldria mantenir com a atractiu per a empresaris i treballadors qualificats.

**La forta competència que hi ha actualment amb les grans superfícies i els grans grups tèxtils com podria ser Inditex, han fet canviar la manera de produir i vendre?**

És evident que han transformat els principals carrers de les ciutats i el model de negoci del sector. Jo penso que la competència és bona i ha contribuït que moltes empreses milloressin el seu model de comercialització, tot fent-lo molt més dinàmic.

**La marca posseeix un important nombre de botigues pròpies en expansió, i l'any passat va obrir la botiga insígnia al passeig de Gràcia de Barcelona. Quina valoració en fa i quin és el recorregut futur que vol traçar?**

Actualment tenim 18 botigues pròpies a tot l'Estat espanyol (4 a Barcelona, 3 a Madrid, 2 a Palma de Mallorca, 2 a Bilbao, etc.). Aquest any n'hem obert 6. I creiem que acabarem amb unes 20 en total. Ens hem proposat un ritme d'obertures de 4-5 a l'any i apostem per les botigues pròpies. No creiem en el model de franquícia per a l'Estat espanyol.

**Enguany el seu pas per Cibeles, la gran plataforma de la moda estatal, ha tingut una especial rellevància perquè ha estat un retorn, però a la vegada un debut, ja que és el primer cop que ha desfilat amb la firma que porta el seu nom. Què és el que li ha suposat?**

Ja fa més de vint anys que desfilem. Sempre hem estat entre Madrid i Barcelona. Actualment la passarel·la Cibeles és la millor opció per presentar la nostra col·lecció i n'estem molt satisfets, ens han rebut amb molt d'afecte.

També és cert que el nou plantejament que es va produir a Barcelona com a plataforma d'emergents no era adequada per a nosaltres tal com està plantejada ara.

**Mirant ara el context general del sector, des de la seva posició de dissenyadora reconeguda, com veu l'estat actual de la moda catalana?**

A Catalunya, hi ha molts bons dissenyadors. Només cal veure que estem presents a les passarel·les internacionals: Armand Basi a Londres, Toni Miró a París, Custo a Nova York... També tenim a Josep Font presentant una col·lecció d'alta costura a París! A més, cada dia sorgeixen nous valors amb moltes ganes de treballar. Crec que la moda catalana definitivament, existeix.

**Creu que estem arribant a l'alçada de les grans capitals de la moda com París o Itàlia?**

Crec que Barcelona té el seu propi paper dins el circuit mundial de la moda. A més del passeig de Gràcia com a eix comercial de les millors marques, també hi ha botigues amb molta personalitat en barris com Gràcia o el Born, sense oblidar la fira Bread & Butter que té lloc a Barcelona!

**Aconseguir competitivitat molts cops implica tenir darrere el suport de les administracions. A Catalunya els dissenyadors se senten valorats i ajudats?**

Les empreses han de tirar endavant amb o sense l'Administració. És cert que actualment no hi ha una plataforma que aglutini els dissenyadors catalans, però l'Administració ha de procurar que tinguem un territori competitiu, un bon aeroport, un bon recinte firal, uns bons

trens en el cas d'Igualada... Això fa que les empreses d'aquí siguin més o menys competitives.

**Quines mesures creu que encara falten engegar per millorar el sector?**

Moltes empreses del sector tèxtil estan afrontant la transformació d'un model industrial a un model de detall. És un canvi difícil però cal avançar en aquest procés. És un procés imparabile. Els mercats es globalitzen i els països s'especialitzen.

**Precisament la Generalitat acaba d'engegar una iniciativa pionera a Igualada, sota el nom de Physic, per ajudar els dissenyadors independents a fabricar, i també s'ha creat la Passarel·la 080 per promocionar la moda independent. Algunes veus reconegudes del sector s'han queixat que les mesures deixen de banda les marques consolidades. Com ho valora?**

Aquest iniciativa està molt bé. Cobreix una necessitat real, que tenen els joves dissenyadors que comencen i no tenen una fàbrica al darrere. I, d'altra banda, ajuda els tallers de producció a aconseguir nous clients i millora les seves capacitats. És una bona eina que uneix dues necessitats que es complementen.

**La gent acostuma a veure els seus dissenys directament als aparadors, però darrere de cada peça hi ha un complex procés d'elaboració. Com crea Sita Murt les seves col·leccions i quina implicació té en el gruix del procés?**

Per crear una col·lecció primer cal definir-la, saber què volem expressar. Després hem de captar les tendències d'aquella temporada i interpretar-les. Són moltes hores pensant i dibuixant però és una fase molt creativa que ens agrada especialment. Quan ja tenim l'esbós de la col·lecció, a continuació segueix una part tècnica complicada: cal saber com podem fer real allò que només és un dibuix. Alguns dissenys són força complexos la veritat, però després són peces especials que marquen la diferència. Tenim un equip de disseny excel·lent, és un privilegi treballar cada dia amb persones que gaudeixen tant de la seva feina.

**On troba la inspiració i quin tipus de dona respon al perfil de les seves peces?**

La inspiració per començar una col·lecció pot provenir de llocs completament diferents: un mercat, una exposició, un carrer... el punt de partida d'una col·lecció és sempre una agradable sorpresa. Sempre penso en la dona que vesteix Sita Murt. M'imagino una dona contemporània i femenina, que viu la vida plenament, una persona activa que valora vestir-se diferent, que li agraden els detalls i la qualitat dels teixits. Algú que vol sentir-se especial a base de molt estil. Vestir aquesta dona és un luxe, la veritat.

**Tenint en compte que estem ja de ple a la temporada d'estiu, quines són les peces i l'estil que proposa Sita Murt?**

Combinem camisoles de grans estampats de flors amb pantalons de tons neutres. Hem buscat reflectir els colors del jardí mediterrani on es barregen tonalitats neutres com els colors pedra, talc i visó, amb altres tons vibrants com el blau. També presentem nous volums a les mànigues alhora que marquem les cintures. En la col·lecció d'aquest estiu s'entreveu un cert aire nostàlgic expressat a través de calats i puntes. Tot això enfocat a un look clean.

**És evident que ha portat el nom d'Igualada arreu del món i del país, prova d'això és la seva nominació enguany a catalana de l'any. Què ha significat per a vostè?**

M'ha fet molta il·lusió que pensessin en mi per a proposar-me i que moltes persones m'hagin votat. Estic molt agraïda.

**Per acabar, i fent una petita ullada enrere, a l'any 1989, quan va fer-se càrrec de l'empresa, veu realitzat el projecte que vostè volia crear?**

Quan vaig començar a treballar a l'empresa no sabia cap on havia d'anar. Ara estic molt satisfeta de com anem avançant. Crec que la clau ha estat no tenir por a reinventar-nos cada vegada que ha estat necessari. En aquests anys hi ha hagut molts canvis a nivell social, econòmic i també industrial. Ens hem hagut d'adaptar a cada nova situació, perdent les pors i assumint riscos. Espero que l'empresa no perdi mai aquesta capacitat.

Laura Hernan  
Periodista



**L'Administració ha de procurar que tinguem un territori competitiu, un bon aeroport, un bon recinte firal, uns bons trens en el cas d'Igualada... això fa que les empreses d'aquí siguin més o menys competitives.**

**El sector ha d'avançar cap a la internacionalització, tant des d'un punt de vista d'aprovisionament com de venda, i cap al detall o les botigues pròpies.**

**L'Anoia és una comarca amb molt de potencial, amb una autenticitat i personalitat pròpies que caldria mantenir com a atractiu per a empresaris i treballadors qualificats.**

# Agriplant Huguet

## Cent tretze anys fent empresa

Agriplant Huguet és una empresa familiar amb més de 100 anys d'història que actualment es dedica als serveis de jardineria, floristeria i a la venda de pinsos i productes fitosanitaris.

El centre de jardineria està ubicat a Calaf, en un edifici singular acuradament restaurat, que bé mereix una visita.

L'empresa fou fundada l'any 1895 per Josep Huguet Samarra, persona amb un gran esperit emprenedor. Es va dedicar al comerç de gra i la moltura de cereals. L'estació de trens li va donar l'oportunitat d'incrementar l'activitat que paral·lelament havia iniciat; la distribució d'adob químic, popularment anomenat guano que els pagesos començaven a afegir a la terra.

### L'EDIFICI:

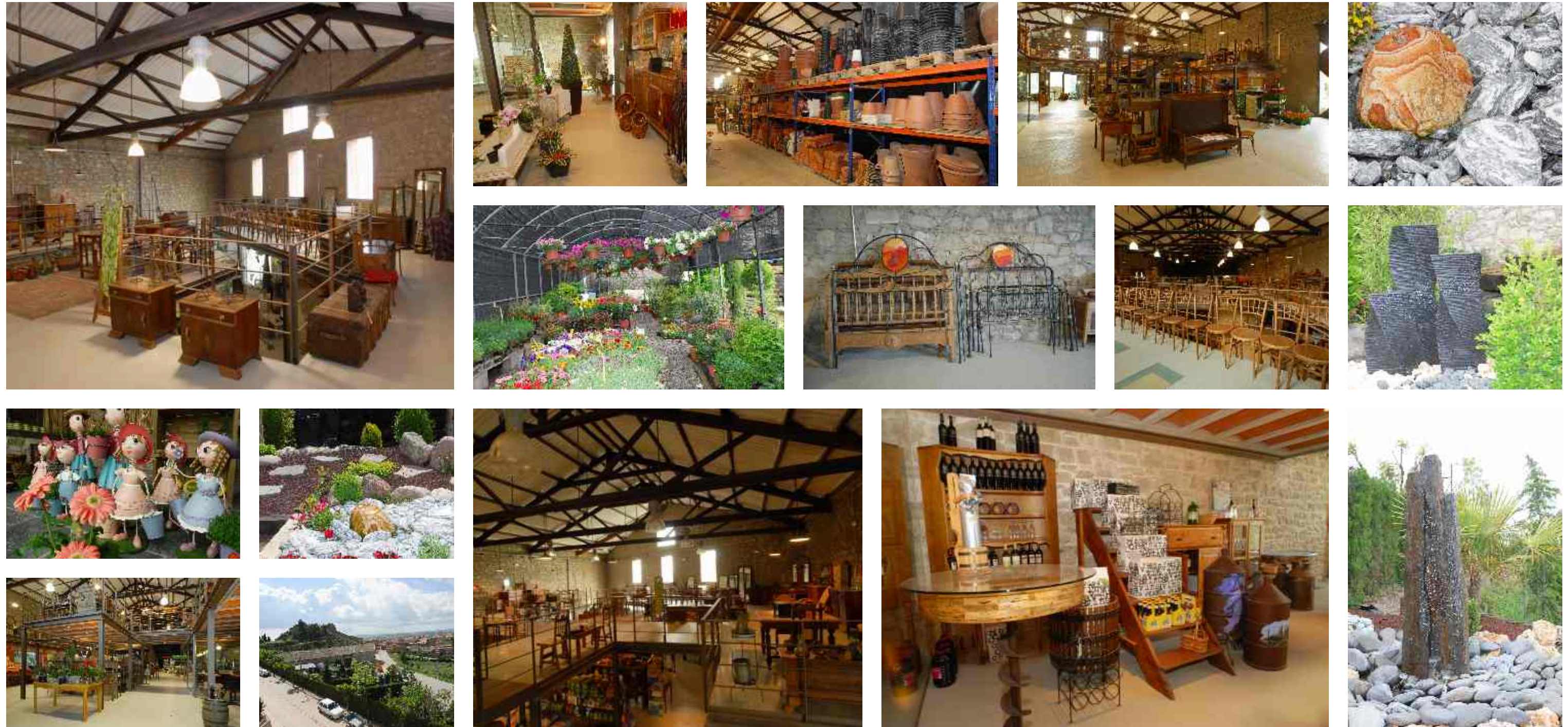
Es tracta d'una nau de pedra, representativa de l'època en què fou construïda entre 1914 i 1915, amb unes característiques particulars. Va ser ubicada estratègicament, valent-se d'un desnivell de terreny important. S'utilitzava la part alta per entrar l'adob amb dues vagonetes que es desplaçaven fins al mig de la nau on abocaven el contingut que seguidament s'ensacava i es carregava als diferents carros i camionets des del carregador que s'havia dissenyat i ubicat a la part baixa del local, per distribuir-ho a les comarques de la Segarra, l'Anoia, el Bages, el Solsonès, la Noguera i l'Alt Urgell.

En la restauració de l'edifici s'han respectat tant l'estructura exterior com la interior, que com a característica especial cal mencionar unes encavalcades de fusta (melis) per on circulaven les vagonetes sobre uns carrils emplaçats per unes plataformes també de fusta.

L'establiment ha estat decorat amb peces del mobiliari original acuradament restaurades per la propietària, Montserrat Solà, que fan d'Agriplant Huguet un centre de jardineria amb un encant especial.

Agriplant Huguet, des del seu inici va ser una empresa oberta a les noves tecnologies i a la innovació, es van instal·lar el primer telèfon del poble, van aconseguir la primera nevera elèctrica de la zona (importada d'Estats Units), la primera benzineria que data de l'any 1920, etc.

Al 1995 van celebrar el centenari i van rebre una placa commemorativa de mans del conseller de Comerç.



**UN ESTABLIMENT RENOVAT AL SERVEI DE LA COMARCA.**

**Restauració de l'edifici**

Per l'estructura del local a l'hora de rehabilitar-lo s'ha buscat combinar diversos materials no nobles com totxo, ciment, ferro, vidre, etc. de manera que, per contrast, ressalta alhora que respecta més l'arquitectura inicial.

Agriplant Huguet també es dedica a la venda i restauració de mobles antics que s'exposen a la part superior de l'edifici. L'interior s'ha dividit en dues plantes.

La planta baixa d'uns 1.000 m<sup>2</sup> queda repartida en diferents ambients, començant per les oficines que és el punt de coordinació.

Després dels despatxos ve l'anomenat racó del gourmet, que és l'espai dedicat a productes exclusius com vins especials i olis de selecció, entre d'altres productes.

L'antic carregador de cars i camions s'ha convertit en un aparador fantàstic, passat el carregador, hi ha una petita boutique de floristeria amb detalls molt especials tant de regal com per consum diari.

L'últim espai tancat d'aquesta planta baixa és un despatx veterinari on no solament passen visita un equip de veterinaris, sinó que també s'ofereix el servei de perruqueria i psicologia canina.

La resta de la primera planta va destinada en gran part a magatzem i exposició dels diversos productes que es comercialitzen.

La segona planta s'utilitza per exposar el moble antic i restaurat.

A l'exterior, a una banda, hi ha el pàrquing emparat sota el castell de Calaf i, a l'altra, a l'entrada principal, el viver, on hi ha tot tipus de plantes, flors, adobs, fonts, gespes naturals i artificials, mobiliari de jardí, travesses, varietat de terres i pedres, etc.

Agriplant Huguet també compta, com a punt de venda des de fa 22 anys amb una floristeria de molt prestigi situada al centre de Calaf. Actualment conforma la direcció del negoci part de la quarta generació, Roger i Judit Huguet amb una molt bona formació, especialitzats en jardineria i art floral.

**AGRIPLANT HUGUET, ESPECIALISTES EN JARDINERIA US OFEREIX**

- Serveis integrals de jardineria
- Repoblació forestal
- Tanques de fusta tractada
- Fitosanitaris
- Pinsos per animals de granja i de companyia
- Consulta veterinària per a animals de companyia
- Agriplant Huguet és empresa distribuïdora de les marques: Affinity-Advance, Bayer, Compo, Gallitó, entre d'altres

**Josep Huguet i Mas**  
 És l'actual propietari d'Agriplant Huguet està casat amb Maria Montserrat Sola, pares de set fills. En Josep Huguet, va posar-se al capdavant del negoci l'any 1960. És una persona molt activa i vinculada a la vida social de Calaf, fou fundador de l'Escola Heura i impulsor de l'escoltisme a Calaf. Últimament participa en una tasca d'inserció social.

El centre de jardineria està situat a la sortida de Calaf, direcció Ponts  
 Telefons de contacte: 93 869 80 19, 655 63 35 20, 655 63 35 19  
 agriplanthuguet@yahoo.com





# El manifest català, una manera diferent de dirigir empreses

## Jordi Balsells i Valls

Economista i directiu en empresa del sector tèxtil.  
Professor de l'Escola Superior de Comerç Internacional UPF.

Feia uns mesos que reflexionava sobre els factors claus d'èxit d'algunes de les noves empreses catalanes i trobar el que, en termes matemàtics, seria el seu denominador comú. Quines característiques defineixen els nous empresaris i directius catalans? Quin és el seu ADN? Les empreses emergents, quins comportaments comuns tenen? Com hem estat històricament els catalans i què ens diferencia dels bascos, dels espanyols o dels francesos? Què definia els primers catalans i què n'hem heretat?

Havia començat a escriure unes quantes ratlles quan em va caure a les mans un llibre senzill i curt, d'aquells que s'acaben amb un parell d'hores i et quedes amb ganes de continuar llegint. *El Manifesto vikingo. Escandinavia: una manera diferent de dirigir empreses y conquistar mercados*, de Steve Strid i Claes Andréasson, és una crida a dirigir les empreses d'una nova manera, comparant les estratègies utilitzades pels antics vikings i les dels vikings d'avui. Els antics vikings no seguien normes. Quan conquerien, no utilitzaven grans exèrcits sinó la millor estratègia. Atacs sorpresa i saqueigs brutals. El pitjor que es podien imaginar era morir de vells. Diuen els autors del llibre "Els vikings decideixen el que realment volen i accepten els riscos que comporta".

Aquesta darrera frase em va fer pensar que els catalans no som com els vikings. Ens falta capacitat de definir clarament el nostre objectiu. Hem demostrat que quan volem arribar a un lloc, sabem trobar la manera

intel·ligent d'arribar-hi. Potser ens podríem definir com a perseverants, creatius, hàbils, discrets, amb poca autoestima, dialogants, pactistes, amb un bon sentit pràctic. I com es tradueix tot això al món de l'empresa?

Les empreses dels nous vikings com IKEA, Lego Volvo, H&M, Absolut, Ericsson i Saab són alguns dels èxits comercials més importants del món. Totes de països petits, de la mida de Catalunya, amb poblacions entre els quatre i els deu milions d'habitants: Dinamarca (5.434.000), Suècia (9.081.000), Noruega (4.670.000), Finlàndia (5.267.000) i Islàndia (304.334), segons dades de la OCDE. Països tots amb llengua i cultures pròpies. Aquestes empreses han demostrat un compromís amb el seu país extraordinàriament natural. IKEA bateja els seus productes amb noms en suec i difon la gastronomia del país a través dels restaurants que tota botiga IKEA té: 260 botigues al món, en més de 35 països i 583 milions de visitants a l'any. Amb normalitat, amb autoestima, sense complexos.

Totes aquestes reflexions em van impulsar a escriure el *Manifest català*. Set principis que les històries d'èxit comparteixen. Les noves empreses catalanes l'apliquen de manera conscient o inconscient. El *Manifest català* no és estrictament català també és universal. L'apliquen els catalans i els no catalans, empreses unipersonals, multinacionals, partits polítics, ONG, fundacions, clubs esportius. És un codi, un camí, una inspiració. Aquesta, n'és la primera aproximació:

### 1. SIGUES VALENT

Parla quan creguis que has de parlar. Si sents una força interior que et diu que parlis, parla. No callis. Sigues perseverant. No et donis per vençut. Resisteix. És una cursa de fons. Si vols guanyar, caldrà arriscar. Si busques l'empat a zero o no perdre el partit, només surts a defensar. Cal ser creatiu, arriscat i pacient. L'obsessió pel resultat immediat sovint frustra l'èxit. Equivocar-se és una oportunitat per aprendre. Mira endavant. Sigues visionari. La visió, assumida com a compromís, multiplica l'afany per aconseguir-la i ens proporciona el sistema per prendre decisions. Després, caldrà marcar les estacions intermèdies.

### 2. FES EQUIP. LA SUMA D'INDIVIDUS NO FA L'EQUIP

Totes les històries d'èxit tenen un equip al darrere. Fer el cim a l'Everest, aconseguir la Champions League, ... que un equip funcioni depèn de la química, de la relació que s'estableix entre tots els seus membres. La qualitat individual dels membres d'un equip no garanteix l'èxit dels resultats. En realitat allò important no és la vàlua individual, sinó la seva complementarietat. En un ambient positiu, l'energia es focalitza en la millora continua, en la millora de l'eficiència... i no en la seva situació personal. Manel Adell, director general de Desigual, sempre recordava a l'hora de formar nous equips: "selecciona gent que sigui millor que tu per al teu equip".

### 3. QUAN SIGUIS GRAN, SIGUES PETIT

Deia Enric Casí, director general de Mango, que sempre intenta transmetre als seus col·laboradors la idea que la seva és una empresa petita. "El dia que ens pensem que som grans, estem perduts". Les empreses

petites i les grans que pensen com a petites són les empreses més atentes als canvis en els mercats, les més creatives, les que atreuen el millor talent, les que desprenen una actitud més humil, i en definitiva, les que tenen major potencial. La seguretat que tenen els grans es pot convertir en arrogància, a vegades pròpia de l'èxit i a caure en l'autocomplaença. Sigues honest i humil sempre.

### 4. SURT I GAUDEIX

Aquesta frase de Johan Cruyff traspasa avui l'àmbit estrictament esportiu. Apassionat. Gaudeix del que estàs fent. Fes el que et surti del cor i pregunta't sovint: "Estic content fent el que estic fent?". L'entusiasme pel que fas es contagia. Si fas el que t'agrada i en gaudeixes, els resultats arriben.

### 5. INNOVA, NO TOT ESTÀ INVENTAT

L'èxit del Bulli de Ferran Adrià és fruit de la seva creativitat i les ganes d'innovar. La seva cuina experimental o d'investigació no deixa de sorprendre cada temporada els seus clients, que valoren una experiència gastronòmica única a la Cala Montjoi. Ferran Adrià utilitzava la tècnica de copiar els millors cuiners per aprendre, inicialment, de la *nouvelle cuisine*, i, posteriorment, apostar per trobar la seva pròpia identitat, fusionar, crear, innovar.

### 6. BUSCA LA SORT, LA SORT NO VINDRÀ A BUSCAR-TE

Diu Woody Allen que "el noranta per cent de l'èxit es basa simplement a insistir". La sort la crea un mateix. Cal crear les circumstàncies i anar a buscar-la. Requereix donar el primer pas, tenir paciència, no abandonar i confiar-hi. Custodi Dalmau, propietari de la marca Custo Barcelona, va anar als Estats Units d'Amèrica a

buscar la sort i la va trobar. Ja feia samarretes estampades a Eivissa feia anys i no li anava bé. Avui és l'única marca catalana de moda amb posicionament de marca de luxe, al costat de Gucci, Salvatore Ferragamo, Louis Vuitton o Balenciaga.

### 7. VIATJA SEMPRE

Ens cal una alta dosi de viatges, un enriquiment dels cinc continents. Ens cal cultura viatgera, que no té res a veure a fer el turista. Viatjar com a experiència transformadora, com a desafiament, creixement personal, recorregut interior. Viatjar ensenya molt sobre un mateix: augmenta l'autoestima, la confiança i la independència personal. Les persones que viatgen estan disposades a assumir més riscos. Avui les empreses necessiten gent flexible, oberta, *open minded*. Com s'ensenya a ser flexible en una aula? Necessitem recuperar l'esperit viatger de Ramon Llull, que no romania en el mateix lloc més d'un any, recollint experiències i escrivint llibres.

Viure en un país petit, té grans avantatges. Com més petit és el mercat interior, més incentius té l'empresa per a internacionalitzar-se. Més competitives es tornen les seves empreses i la seva gent: aprenen més idiomes i incorporen les noves cultures amb més facilitat. I aquest és un punt en comú entre els catalans i els nous vikings. Pensem-hi. El Doctor Livingstone va sintetitzar aquest esperit en una frase: "Aniré a qualsevol lloc sempre que sigui cap endavant". El *Manifest català* apel·la les noves empreses catalanes a ser fidels a aquests set principis. Hi signes?

manifestcatala@gmail.com

  
EXPO  
GRES CATALÀ

GRES CATALAN / Fàbrica  
Ctra. de Ponts, s/n · Apdo. 35  
08280 CALAF (Barcelona)  
Tel. 93 869 98 00 · Fax 93 869 87 01  
e-mail: grescatalan@grescatalan.com  
http://www.grescatalan.com

Calaf  
Barcelona  
Sant Boi  
Granollers  
Terrassa  
Reus  
Mataró  
Sabadell



 *Si està sobre pallets... i ya está entregado!*

**ALANCAREXPRESS**

SERVICIOS DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE



C/ Palau de Baixos, 18-20 - Nave 3  
Pol. Ind. Les Comtes - 08700 IGUALADA (Bcn)  
Tel: +34 93 804 13 12 / Fax +34 93 803 17 28  
E-mail: alancarexpress@alancarexpress.com  
[www.alancarexpress.com](http://www.alancarexpress.com)  
**93 804 13 12**

# Exposició Anoia 2032

**En el marc del Sopar de l'Emprenedor la UEA va inaugurar l'exposició Anoia 2032 una mostra interactiva dels projectes socioeconòmics que poden donar un gir radical a la situació actual de la comarca.**

## ANOIA 2032 ÉS UNA EXPOSICIÓ ITINERANT QUE ES PODRÀ VEURE A DIFERENTS INDRETS DE CATALUNYA

L'any 2007 la Unió Empresarial de l'Anoia va celebrar el seu 25è aniversari, i per commemorar aquesta data es va editar un llibre, Anoia 2032, un recull d'opinions de diferents testimonis col·lectius que ens parlen del present i de com veuen el futur de la nostra comarca.

Fruit d'aquest llibre ha nascut l'exposició Anoia 2032, una mostra interactiva dels projectes socioeconòmics que poden donar un gir radical a la situació actual de la comarca. L'aeroport corporatiu, el Parc motor Castellolí, el comerç, el turisme, el World Trade Center i la creació de nous polígons són els eixos bàsics sobre els quals gira el contingut de l'exposició.

La finalitat de la mostra és que el visitant prengui consciència de la necessitat d'implicar-se en el futur del territori, que passegi per cadascun dels espais, s'impregni de sensacions i que hi participi activament. Un viatge en el túnel del temps que té com a destinació l'Anoia del futur, l'Anoia del 2032.

Estem convençuts que això que avui és possible demà ha de ser una realitat, però per aconseguir-ho cal la implicació i participació de tots i cadascun de nosaltres, tant dels ciutadans com dels agents socials i econòmics.

L'exposició es va inaugurar en el marc del Sopar de l'Emprenedor que va tenir lloc el passat 28 de maig, i el proper mes de setembre es podrà veure a la Fira Multisectorial d'Igualada. Més endavant, la mostra també es podrà visitar a altres pobles i ciutats de Catalunya.

Anoia 2032 compta amb el suport de la Diputació de Barcelona.

**El 2032 imaginem una comarca consolidada socialment i econòmicament. Aquest és el nostre repte.**

## AEROPORT CORPORATIU-EMPRESARIAL

Convertir l'actual Aeròdrom Igualada-Òdena en l'aeroport corporatiu que manca a Catalunya no és un somni, ara tenim a l'abast de la mà una oportunitat que no es pot deixar escapar. L'Anoia gaudeix d'una situació geogràfica privilegiada, situada al centre

de Catalunya, equidistant a les quatre principals capitals, i disposem d'un aeròdrom amb més de 50 anys d'història, del qual cal treure profit. La Generalitat està cercant una ubicació per al futur aeroport corporatiu-empresarial i l'aeròdrom reuneix les condicions idònies.

A més, disposa de terrenys annexos perquè s'hi puguin establir les activitats empresarials i complementàries que implica una infraestructura d'aquesta envergadura.

## AERÒDROM NO L'ANOIA PERD EL VOL

- La Generalitat aposta per una ubicació alternativa.
- La indústria anoienca va perdent pes gradualment i el sector serveis no pot absorbir tot l'excedent de mà d'obra.
- No es creen nous llocs de treball.
- No s'inverteix en infraestructures.

## AERÒDROM SÍ L'ANOIA AIXECA EL VOL

- L'Anoia disposa d'un important aeroport corporatiu-empresarial per a vols de negocis.
- Es construeix un parc aeronàutic amb activitats industrials aeronàutiques annexes i zona lúdica.
- Es diversifica la base econòmica de la Conca d'Òdena i es potencien les activitats terciàries.
- Es duen a terme grans inversions en infraestructures a l'Anoia.



Parc motor Castellolí representa l'inici d'una nova època en el plantejament de futur per desenvolupar activitats relacionades amb el món del motor. El que fins ara era un ambiciós projecte va camí de convertir-se en una realitat imminent. Amb la futura construcció del circuit de velocitat, Parc motor Castellolí serà el primer centre del motor de tot el país, amb capacitat per donar resposta a qualsevol tipus d'activitat; velocitat, motocròs,



enduro, trial, automobilisme, 4X4, kàrting, etc. amb tots els serveis annexos que se'n deriven, com serveis bàsics, sanitaris i gastronòmics.

Paral·lelament al Parc Motor Castellolí, s'està construint un polígon industrial que neix amb vocació de convertir-se en un espai dedicat al sector de l'automoció i la competició.

**PARC MOTOR NO: L'ANOIA DESACCELERA**

- Parc Motor Castellolí perd rellevància per manca d'inversions en el projecte.
- Les empreses relacionades amb el món del motor cerquen altres ubicacions on implantar-se.
- Poca diversificació del teixit productiu, no es desenvolupen sectors alternatius als que ja existeixen.
- L'Anoia perd rellevància com a pol d'atracció per als afeccionats al món del motor.

**PARC MOTOR SÍ: L'ANOIA ACCELERA**

- Parc motor es converteix en un referent mundial en el món del motor.
- Es crea un parc tecnològic del motor, Parc Motor Castellolí, que afavoreix la implantació d'indústries directament vinculades al món del motor.
- Diversificació del teixit empresarial i fort impuls al sector serveis.
- Creixement del sector turisme: instal·lació de nous serveis d'allotjament i restauració per donar resposta a la necessitat dels assistents a Parc Motor.



COMERC I TURISME

El nostre territori té uns trets característics històrics i industrials que ens diferencia de qualsevol altra alternativa i un bon producte per oferir: turisme industrial i cultural, gastronomia, ruralitat, museus, jaciments i les botigues de fàbrica (outlets).

En aquest darrer aspecte, ara tenim l'oportunitat de posar l'Anoia dins el mapa, tenim sobre la taula un important projecte d'eix lúdic i comercial, un gran espai de lleure i oci on tenen cabuda serveis de restauració i familiar, multicinemes i un gran centre comercial que pot encabir l'esperat outlet. Si per alguna cosa ha estat coneguda Igualada fora de la nostra comarca és per poder comprar moda a bon preu, aquest ha estat un dels nostres reclams comercials més forts i ara és el moment de potenciar-ho.

**COMERC I TURISME NO: L'ANOIA TANCA PORTES**

- L'Anoia perd importància a nivell turístic a favor d'altres comarques que han sabut crear una marca i un "producte definit"
- Decreixement del turisme comercial a l'Anoia, per la competència d'altres punts estratègics.
- Baix pes específic de les activitats terciàries a la comarca.
- Baix interès en l'Anoia com a destinació turística familiar.

**COMERC I TURISME SÍ: L'ANOIA OBRE PORTES**

- L'Anoia crea una "marca" diferenciada en relació amb altres ofertes turístiques on el turisme industrial i cultural tenen un gran pes específic.
- La Conca d'Òdena es converteix en un pol d'atracció per al turisme comercial.
- Important ampliació de l'oferta gastronòmica i hotelera: Es fomenta l'autoocupació especialment en el sector comerç i hoteleria i turisme.
- Fort impuls a les zones rurals de l'Anoia que veuen diversificada la seva economia gràcies al turisme industrial



SÒL INDUSTRIAL I EL WORLD TRADE CENTER

Perquè la comarca es posi al nivell de la mitjana catalana i/o europea, cal que la dotem de les infraestructures adequades. Els nous polígons industrials que l'Institut Català del Sòl té projectat construir al territori posaran al mercat un sòl industrial que ha d'obrir noves possibilitats i oportunitats a un territori que necessita inversió industrial que generi ocupació de qualitat. L'Anoia té un avantatge destacable, som al centre de Catalunya i tenim l'Autovia Barcelona- Madrid a tocar, una situació que hem de saber aprofitar a l'hora d'atraure inversions al nostre territori.

Al mateix temps, el potent eix de serveis que s'ha de construir a la N-II també ha de contribuir a la dinamització de l'economia anoienca. L'any 2003, es va aprovar un pla general d'Igualada gràcies al qual es creen 53.000 m2 de superfícies que inclouran oficines, zones comercials, un hotel i un nou espai firal polivalent.

L'objectiu és crear un gran centre de negocis dedicat al sector terciari amb la finalitat de consolidar el sector serveis.

**SÒL INDUSTRIAL I EL WORLD TRADE CENTER NO: L'ANOIA RETROCEDEIX**

- No es crea sòl industrial i el que hi ha no es ven a un preu competitiu.
- Pèrdua de pes específic dels sectors tradicionals.
- Fuga de talents per manca de llocs de treball de qualitat.
- El sector serveis es manté per sota de la referència catalana.

**SÒL INDUSTRIAL I EL WORLD TRADE CENTER SÍ: L'ANOIA AVANÇA**

- L'Anoia disposa de sòl industrial a un preu competitiu per atreure inversions.
- Emergència de nous sectors que compensen la davallada dels sectors tradicionals.
- Creació de llocs de treball de qualitat.
- L'antiga N-II es converteix en l'eix de negocis de la ciutat i es dona un fort impuls al sector terciari.



**press to**  
Tintorerias Ràpides de Qualitat

*Garantia de qualitat*  
*Atenció personalitzada*  
*Excel·lent Servei*  
*"Arreglos" de tot tipus de roba (tèxtil i pell)*  
*Neteja de sofes a domicili (tèxtil i pell)*

# Gaudeix del teu temps...

Dr. Fleming, 2 - 08700 Igualada - Tel. 93 805 4686

Li agradaria reduir les seves despeses energètiques?\*

\*...i al mateix temps respectar el medi ambient?

**GrupAir,**  
Com a PARTNER en aire comprimit en molts sectors d'activitat industrial estudiem i analitzem les instal·lacions d'aire comprimit per **optimitzar l'efectivitat productiva i la eficiència energètica**

**BOGE**  
Distribuidor Oficial  
Boge Kompressoren

**VENDA I LLOGUER**  
Compressors Tractament d'aire comprimit Instal·lacions Auditoria de consums Auditoria energètica

BARCELONA • TARRAGONA • LLEIDA • [www.grupair.com](http://www.grupair.com) **902 101 964**

2008 © MgComunicació



# Santiago Figueras

**“Pocs empresaris s'imaginen que cal exportar per conveniència”**

**Abans de parlar del naixement de l'empresa com a tal, cal destacar la curiosa situació que va propiciar que veiéssis la seva oportunitat de negoci. Tot va néixer en un sistema pensat per a l'avicultura, oi?**

Sí, vam començar fent finestres per granges, ja que les finestres portaven vidres armats i amb els canvis de temperatura de l'exterior i amb l'escalfament interior es trencaven. A l'any 1968 vam començar fent un disseny de finestres de fibra de vidre i polièster, sota el nom de SANTIAGO FIGUERAS PLASFI.

Quan va venir la crisi del petroli als anys 70, vaig pensar que per estalviar el màxim de consum de calefacció el millor era aïllar molt bé, i el que més em va agradar es deia poliuretà i que a Espanya tan sols el feien servir per a grans obres, com per exemple la central de Vandellòs. Llavors em vaig comprar una màquina per tirar poliuretà i així vam començar.

**Un cop demostrada l'efectivitat del poliuretà com a aïllant, l'empresa va començar a traçar el seu camí. Però no únicament va ser pionera per aplicar aquest material, sinó també per decidir-se a produir-lo. Per què es va fer aquest pas?**

**“Per a la Unió Europea no hi ha una nova energia més barata, competitiva o segura que l'estalvi energètic; i això és el que fem nosaltres”**

En aquell temps el mercat només tenia una marca principal i alguna altra de més petita, i això feia que els preus de mercat tinguessin poques oscil·lacions per manca de competència.

La primera idea va ser ajuntar-nos amb altres aplicadors que tenien bastant consum. Però una vegada estudiats els pros i els contres, es va decidir anar en solitari.

**L'empresa va viure un moment especialment crític el 1991, quan un incendi va arrasar la planta de fabricació. Com es va aconseguir sortir d'aquella crisi?**

Quan es va produir l'incendi l'any 1991 es va produir una situació molt greu perquè es va destruir una fàbrica que havia de ser inaugurada la mateixa setmana.

No obstant les circumstàncies, tant la família com els treballadors que formaven l'empresa, ens vam animar a continuar i és quan es va prendre la decisió de muntar les noves instal·lacions a Sta. Coloma de Queralt.

**Malgrat el creixement que ha experimentat l'empresa, el negoci continua essent**

**familiar. Què aporta això a la manera de treballar i de definir l'estratègia de futur?**

Atès que és una empresa familiar les decisions es prenen molt més ràpid i això fa que, després de les consultes pertinents als que en formen part, es puguin dur a terme les estratègies que es marquen.

**Les granges avícoles van ser els seus primers clients, però amb quins sectors es treballa actualment? Quins tenen major pes en la facturació?**

Un dels sectors més importants que es treballa actualment és la construcció, no obstant això, la indústria dels panells i altres són un altre dels pilars de l'empresa.

**Una de les bases de la seva política empresarial ha estat la innovació i, precisament, la Generalitat els va atorgar el Premi a la Innovació Tecnològica el 2004. Quin paper ha jugat en el desenvolupament del negoci i com s'ha enfocat?**

Miri jo sempre em plantejo les coses amb l'anàlisi següent: Quants diners necessito per iniciar un canvi innovador en el meu negoci?

**“Com a consell personal suggeriria traslladar a l'exportació els volums de producte que es destinen a clients morosos o complicats”**



Quants diners seré capaç de facturar si tinc en compte un mercat determinat?

Què suposaria en els meus resultats llançar una campanya innovadora?

La gestió financera és un dels aspectes més importants de la meva empresa, la captació de fons necessaris (finançament) i la seva assignació en les millors inversions (inversió); tot això a un cost que ha de ser inferior a la rendibilitat obtinguda amb les inversions comeses. Per això que he analitzat, inicialment, mitjançant estudis de mercat, que hi ha una necessitat del producte que volem oferir i una vegada avaluada la demanda, hem de plantejar-nos:

- Un pla de R+D+i: l'empresa ha d'adaptar-se a les noves tecnologies i detectar les demandes futures del mercat.

- Un pla de producció: l'empresa ha d'adaptar-se als nous sistemes d'elaboració de productes que li permetin adaptar les seves instal·lacions a la producció en massa i aconseguir així una major productivitat. He de trobar fons de finançament per a les despeses d'explotació.

- Un pla de màrqueting: ja no és suficient que els productes siguin d'alta qualitat, a més a més, s'han de proporcionar i arribar fins als clients.

- Un pla de gestió financera: no solament és suficient captar els recursos financers, sinó que, a més a més, aquests s'han de gestionar eficaçment, no tant sols s'ha d'analitzar el passiu de l'empresa i el cost, si no que també se n'ha de calcular la utilització i la rendibilitat obtinguda.

Per això he fet una *predicció*, és a dir, una projecció financera, en la qual estimem quins ingressos tindrem, quines despeses, com es faran les inversions en actius, quin finançament és necessari i on trobar-lo, entre d'altres.

Reflexionar sobre totes aquestes partides i *plasmar-les* en un compte de resultats (ingressos i despeses), un balanç (actiu i passiu) i un flux de caixa (entrades i sortides de caixa) és el que denomino una projecció financera. Llavors encoratjo a tot l'equip que m'acompanyi en aquest viatge.

**Aquesta política d'investigació continua els ha aproximat a la medicina, l'ortopèdia o l'emalatge. En quins altres camps preveuen introduir-se?**

L'energia és el tema més preocupant ara per a la humanitat, per això amb l'aïllament que Plasfi® ha fabricat aquest any, permetrà estalviar més de 100 milions de tones de CO2 en els propers 50 anys. En els edificis es malgasta molta energia; són responsables d'un 40 % del consum energètic a Europa i Amèrica del Nord. L'única energia neta és l'energia que s'estalvia. Les obligacions derivades de Kioto i l'increment del preu del petroli, requereixen mesures més exigents que les que marca el Codi tècnic de l'edificació. Parlem d'arquitectura sostenible quan l'edifici a més de ser estètic, aconsegueix que les persones se sentin còmodes (també respecte a les seves factures d'energia per als propers 50 anys).

En realitat, per a la Unió Europea no hi ha una forma de nova energia més barata, competitiva o segura que l'estalvi energètic. I això és el que fem nosaltres.

## “L'aïllament que Plasfi ha fabricat aquest any permetrà estalviar més de 100 milions de tones de CO2 en els propers 50 anys”

**Parlen de la seva empresa com si es tractés d'un laboratori extern per als clients, ja que han arribat a fabricar un producte diferent per a cada client. Aquesta ha estat la clau del seu èxit?**

Abans li he fet un exercici de projecció financera, i ara en farem un altre:

*“Els costos derivats de la pujada del nivell del mar, de l'agreuament de les sequeres i altres conseqüències del canvi climàtic per les companyies asseguradores ascendirà a 265 milions d'euros anuals al 2010”.*

Hem de fer projeccions de futur, i nosaltres apostem per l'estalvi energètic, perquè això que he exposat no passi.

**Quin és el procés que se segueix des que es troba un client i es fabrica el producte a mida?**

Alguns dels aspectes essencials que tenim en compte, a partir del moment que es troba un client, és l'eliminació de tots els riscos associats al perfeccionament de la venda, la seva experiència prèvia amb els productes que li oferim, la seva cobertura dins el mercat, els seus recursos tècnics i financers, el seu equip tècnic i les referències financeres per part de les entitats oficials. Passat aquest punt, el nostre departament d'R+D+i fa un inventari del tipus de maquinària i equips del client per valorar si poden utilitzar el nostre producte. Com un sastre quan fa un vestit a mida, primer ha de prendre les mesures necessàries.

**Quin pes té el mercat internacional en el negoci i quina és la línia d'expansió que es marquen per als propers anys?**

**Per què exportar? Per nacionalisme? Per necessitat? Per què cal? Per què és la moda? Per què és el futur?**

Aquestes i moltes més preguntes ens hem fet, més d'una vegada, per valorar quin pes pot tenir el mercat internacional en el nostre negoci. La resposta és clara: - Per tal que empreses com Plasfi puguin sobreviure,

créixer, i desenvolupar-se en un món que abans pertanyia, de manera gairebé exclusiva, a les empreses multinacionals, que controlaven el mercat global. Pocs empresaris s'imaginen que per participar en els mercats globals n'hi ha prou de posar en joc un factor essencial a tot tipus d'empresa: *la conveniència*. Així de senzill, s'ha d'exportar PER CONVENIÈNCIA! I pot ser de manera més o menys immediata si es tenen en compte alguns coneixements bàsics.

Tots els empresaris entenen que exportar genera divises, diversifica mercats i òbviament, clients amb garanties de cobrament. Però només una minoria trasllada tots aquests vectors econòmics al pla personal per concloure que s'ha d'exportar per conveniència. Potser perquè ha estat més senzill vendre a mercats domèstics, tràmits simplificats, no cal viatjar tant a l'estranger, no cal aprendre idiomes, dependre de tercers, fins i tot influïa el temor que provoca el desconeixement dels mercats globals.

Com a consell personal suggeriria traslladar a l'exportació els volums de producte que es destinen a clients morosos o complicats, d'aquesta forma ens desfem dels problemes utilitzant aquest volum de producte per integrar-nos a l'exportació i, a més, generem divises que ens poden ser d'utilitat per comprar tecnologia i millorar els nostres processos productius.

**Creu que organitzacions com la UEA són una bona eina per unir esforços i contribuir a millorar el clima empresarial?**

Estic convençut que les organitzacions empresarials com la UEA són una bona eina per defensar els interessos dels empresaris, a través d'un seguiment de l'activitat legislativa, a escala del nostre país, del nostre Estat i de la Unió Europea. Les organitzacions empresarials han de poder oferir, permanentment, un servei d'informació i assessorament als seus associats, vetllant pel progrés de les empreses i la millora de la seva competitivitat, imatge pública, col·laboració amb d'altres organitzacions empresarials. Des d'aquestes

pàgines vull aprofitat l'oportunitat per agrair a la UEA la seva col·laboració i contribució, atès que participa amb les empreses sòcies en una tasca comuna a favor de l'eficiència, i ens ajuda a generar més feina i traslladar transferències útils a la societat com protegir la seguretat de la salut de les persones i protegir també el medi ambient mitjançant conductes empresarials responsables.

**Per acabar, quins són els reptes més imminents que es marca Plasfi amb vista al futur?**

“El futur no existeix. Existeixen les possibilitats”.

L'any 2004 va deixar enrere el nostre 25è aniversari. Vint-i-cinc anys que han servit per arrencar de zero una idea, convertir-la en empresa i posicionar-la adequadament en el mercat. Hem crescut i sobretot, hem anat aprenent amb el creixement. Tanmateix, som conscients que ens queda molt per aprendre i ens hi volem dedicar amb diligència i molt seriosament amb vista al futur. Creiem en l'equip, per damunt de la persona. Sobre aquest principi estem consolidant el nostre model d'organització. Tenim molts projectes per al futur però com totes les empreses catalanes del nostre sector, ens haurem d'adaptar al nou reglament europeu REACH sobre substàncies i preparats químics, que ha entrat en vigor aquest 1 de juny.

Aquest reglament pretén incrementar el nivell de protecció de la seguretat i la salut de les persones i del medi ambient davant els riscos associats a la fabricació, importació, distribució i utilització de substàncies i preparats químics.

Aquest nou reglament ens fa estimular la innovació i la competitivitat de la nostra empresa i podem créixer econòmicament, tot podent augmentar la capacitat productiva i traslladar les nostres fronteres més lluny.

...tenim moltes possibilitats de fer coses.

Laura Hernan, Periodista



Plasfi®

HE BUSCAT LA MEVA EMPRESA  
AL **GOOGLE** I NO APAREIX.

TRUCA'NS

**93 396 71 15** [www.etdom.com](http://www.etdom.com)  
màrqueting\_digital | disseny\_web | programació\_web a Igualada

**etdom**  
El teu espai a internet

# Calendari de fires 2008

## Juliol

FIRES NACIONALS SECTOR

BREAD AND BUTTER BARCELONA MODA URBANA  
FIMI VALÈNCIA MODA INFANTIL  
SIMM MADRID MODA

FIRES INTERNACIONALS SECTOR

TENDENCE LIFESTYLE FRANKFURT DISSENY INTERIORS  
COSMOPROF AMERICA LAS VEGAS COSMÈTICA  
TEXTWORLD USA 2008 NOVA YORK TÈXTEL  
IGEDO FASHION FAIRS DUSSELDORF MODA

## Agost

FIRES INTERNACIONALS SECTOR

PURE LONDON LONDRES MODA  
MAGIC MARKET PLACE LAS VEGAS MODA  
SPOGA COLÒNIA ARTICLES D'ESPORT I JARDINERIA  
IFA BERLÍN TECNOLOGIA

## Setembre

FIRES NACIONALS SECTOR

FIRA SETEMBRE IGUALADA MULTISECTORIAL  
EXPORECICLA SARAGOSSA RECICLATGE INDUSTRIAL  
POWER EXPO SARAGOSSA ENERGIA SOSTENIBLE  
EXPOHOGAR TARDOR BARCELONA ARTICLES LLAR  
FIM VALÈNCIA MOBLE  
SIPIEL MADRID CALÇAT  
FERREMAD MADRID FERRETERIA I BRICOLATGE  
PROMOGIFT MADRID REGAL PROMOCIONAL

FIRES INTERNACIONALS SECTOR

MUNICH FABRIC START MODA, CALÇAT I ACCESSORIS  
WHO'S NEXT PARÍS MODA  
SALON DU MEUBLE PARÍS MOBLE  
GLEE BIRMINGHAM JARDINERIA I OCI  
MAISON ET OBJET PARÍS ARTICLES DE DECORACIÓ  
SALON PRET A PORTER PARÍS MODA I ACCESSORIS  
INTERFILIERE / MODE CITY PARÍS MODA ÍNTIMA I BANY  
INFODENTAL DUSSELDORF DENTAL  
INTERMEAT DUSSELDORF ALIMENTACIÓ  
CERSAIE BOLONYA CERÀMICA  
PHOTOKINA COLÒNIA FOTOGRAFIA I IMATGE DIGITAL  
GDS DUSSELDORF CALÇAT

SUMINISTROS

**HOMS**

Servei 24 hores **609 25 80 07**

Al servei de la indústria i l'automoció



QUÍMICA 938 017 411  
TRANSMISSIÓ / POTÈNCIA 938 017 406  
HIDRÀULICA / PNEUMÀTICA 938 017 407  
FERRETERIA / MAQUINÀRIA 938 017 408

AUTOMOCIÓ 938 017 409  
SERVEI ASSISTÈNCIA TÈCNICA 938 017 407  
PREVENCIÓ RISCOS LABORALS 938 017 533



[www.suministros.com](http://www.suministros.com)

Av. Països Catalans, 14-16  
08700 Igualada - Barcelona  
T: 93 801 74 05 F: 93 803 16 21

decoexpo s.l. EXHIBITION

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)  
telèfons: 93 801 19 80 - 93 801 19 81 fax: 93 801 38 81 e-mail: info@decoexpo.biz web: www.decoexpo.biz

# Aprendre a volar a l'Anoia

L'Aeròdrom Igualada-Òdena compta amb una empresa de serveis d'aviació que ofereix vols de lleure i turístics i també cursos de vol, una iniciativa pionera a la nostra comarca.



Laminar Air és una empresa de serveis d'aviació ubicada a l'Aeròdrom d'Igualada-Òdena (Anoia), fundada l'any 2004, pels pilots comercials Eloy Perez, Ivan Garcia i Emilio Ortega..., posteriorment, es van incorporar a la societat els empresaris igualadins Xavier Camins i Bernat Vilarrubias, uns grans aficionats al món aeronàutic que van donar impuls al projecte. Aquesta és una iniciativa pionera a la nostra comarca que ha de contribuir a la dinamització de l'Aeròdrom Igualada-Òdena, un aeròdrom amb més de 50 anys d'història, i considerat un dels millors de Catalunya.

Laminar Air ofereix un gran ventall de serveis, relacionats amb el món aeronàutic adreçats tant a professionals com a particulars; vols de lleure i turístics, cursos de PPL (pilot privat), cursos d'ULM (ultralleuger) i simulació de vol en diverses fases. També s'organitzen cursos i seminaris relacionats amb el món de l'aviació, (meteorologia, radiofonia aeronàutica, etc.).

L'empresa compta amb un equip de 6 persones, entre les quals hi ha pilots d'ultralleuger, pilots privats (PPL) i pilots comercials tots ells amb una llarga i reconeguda experiència en el món de l'aeronàutica.

L'empresa ocupa un hangar de 500m2 en el qual hi ha les seves aeronaus, una instal·lació modular de 90 m2 on hi ha ubicada l'aula de formació, els tres simuladors i l'oficina de l'empresa.

Actualment, Laminar Air té **dos avions en propietat la Cessna 172i EC-BBB** de quatre places, el Tecnam P.96 EC-IKL de dues places i una altra aeronau de quatre places que només opera per a viatges de llarga durada; també, i en un termini breu de temps, incorporaran a la flota una aeronau bimotor de sis places. Esporàdicament i per a feines més especialitzades, operen amb tot tipus d'aeronaus del mercat actual.

## CURSOS QUE S' IMPARTEIXEN:

- Pilot d'ultralleuger (ULM)
- Pilot privat d'avioneta (PPL)
- Pilot privat d'avió recreatiu (RPPL)

Actualment, a l'escola hi ha 12 alumnes fent formació, els cursos tenen una durada mitjana de 6 mesos, però l'alumne pot adaptar la formació a la seva disponibilitat horària. Els alumnes provenen de diferents municipis de la província de Barcelona que opten per Laminar Air pels avantatges que els suposa un aeròdrom amb poc trànsit comercial i aeri.

Laminar Air també ofereix seminaris de 3 a 5 hores de durada: Meteorologia, planificació de vol, emergències, radiofonia, por a volar, preparació d'exàmens i oposicions d'entrada a línies aèries per a pilots comercials.

L'empresa també ofereix altres serveis com:

- Renovació de llicències.
- Convalidacions FAR / JAR
- Tramitació de certificats

Podeu contactar amb Laminar Air:

Per aire: Hangars i Mòduls Nord  
 N 41° 35' 17,4''  
 E 001° 39' 05,7''  
 Altitud 1.080 (365 m)

Per terra: Autovia A2, sortida 555, Aeròdrom Igualada-Òdena.  
 Telèfon: 659 233 869



**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

● **Assegurança de Exteriorització de Premis i Jubilació, obligatòria per Conveni de Treball**

● **Assegurança de la indústria, locals i naus industrials**



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

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



TEL. 93 868 00 80 FAX 93 869 92 64 C/ CELS XAURADOR 5/N CALAF 08280 BARCELONA

**David Elvira i Benito**  
 Doctor en Dret i Advocat. Dr. Frühbeck  
 Abogados y Economistas.  
 Professor Associat UPF  
 (david.elvira@upf.edu)

# Fiscalitat de les inversions a l'estranger

## INTRODUCCIÓ

La internacionalització de l'empresa és un desig i una necessitat per a l'economia catalana. Aquesta internacionalització implica conèixer quina serà la situació fiscal que haurà d'afrontar l'empresa en aquesta nova inversió a l'estranger.

Pels motius que s'expliquen més endavant, els conceptes i les eines de fiscalitat internacional són pràcticament les mateixes a tots els països. Amb aquestes línies es pretén, doncs, donar unes pinzellades sobre aquestes eines i conceptes, enfocades no tant a la fiscalitat indirecta (IVA) sinó a la directa (impostos sobre la renda o de societats).

En tot cas cal desmitificar la fiscalitat internacional com quelcom reduït a grans operacions d'enginyeria i paradisos fiscals, sinó que és molt més proper a l'economia i pràctica habitual del dia a dia de les empreses. Aquesta globalització de l'economia fa que les situacions en què les empreses s'han d'enfrontar amb impostos d'altres estats deixi de ser un fet extraordinari. El procés d'integració europea, tot i que més lent del que s'hagués imaginat o desitjat, és real, i té com a conseqüència la necessitat per a les empreses de plantejar temes fiscals, com per exemple l'IVA a altres estats europeus, i així poder optimitzar la càrrega, no solament tributària sinó també administrativa.

## CONVENIS DE DOBLE IMPOSICIÓ

Un cop hem decidit fer una inversió a un altre estat, la primera pregunta que ens hem de plantejar és si l'Estat espanyol ha signat un conveni per evitar la doble imposició amb aquest altre estat.

Els convenis per evitar la doble imposició són tractats internacionals, normalment amb caràcter bilateral, pels quals els estats signants acorden com i en quin dels dos estats ha de tributar una renda i així evitar que tributi dues vegades.

Així, per exemple, els convenis estableixen que els guanys patrimonials derivats de la venda d'un immoble podran tributar a l'estat on es troba l'immoble i no a l'estat on resideix el venedor.

Per evitar la doble imposició els convenis recorren a dos mètodes: exempció o deducció. Segons el mètode d'exempció, la renda que tributa a un estat estaria exempta a l'altre estat. En el cas de la renda dels guanys

patrimonials abans esmentats, podria tributar a l'estat on es troba l'immoble, però estaria exempt a l'altre Estat, anomenat de residència.

D'acord amb el mètode de deducció, els impostos pagats a un estat signant del conveni, serien deduïbles a l'altre estat. En el supòsit de l'immoble esmentat, els impostos pagats a l'Estat on es troba l'immoble serien deduïbles de l'import a pagar a l'estat de residència.

## FISCALITAT DE L'OFICINA DE REPRESENTACIÓ

L'oficina de representació constitueix la primera fase d'una empresa a un altre estat. Així, una empresa pot estar interessada a contractar persones a un altre estat per desenvolupar-hi meres funcions de publicitat o informació dels seus productes o d'estudi de mercats.

Així, una empresa d'un altre estat de l'Unió Europea pot demanar a la Hisenda Pública espanyola un número fiscal només a l'efecte d'ingressar les retencions dels seus treballadors. A més, pot donar-se d'alta davant de la Seguretat Social espanyola. I tot sense haver de constituir una societat, i només per fer activitats de representació.

D'aquesta mateixa manera una empresa catalana pot adreçar-se a un altre estat de l'Unió Europea i establir-hi una oficina de representació, contractant, si així li convé, empleats. Això també seria possible a altres estats fora de la Unió Europea, però hauriem d'analitzar el seu dret intern per saber si aquest establiment és possible. A l'àmbit de l'Unió Europea regeix la llibertat d'establiment i prestació de serveis per a les empreses, la qual cosa fonamenta aquest dret per a les empreses catalanes.

El tret important d'aquesta construcció és que l'empresa catalana no pagaria impostos directes a l'altre estat. El fet fonamental és que les seves activitats s'han de limitar estrictament a les abans esmentades de publicitat i informació de productes o bé d'estudi de mercats, que són activitats de caire auxiliar.

## FISCALITAT DE L'AGENT

### Què és un agent en fiscalitat internacional?

En l'àmbit de la fiscalitat internacional, l'agent es defineix com aquella

persona jurídica o física que representa els interessos d'una empresa ubicada en un altre estat, en nom de la qual promou negocis i tanca contractes.

Un agent, segons els convenis de doble imposició, constitueix un establiment permanent de l'empresa estrangera, no resident, a la qual representa. Això comporta que l'empresa estrangera, no resident, ha de pagar impostos pels beneficis que resultin dels negocis promoguts per l'agent.

Per tant, si una empresa catalana productora de productes farmacèutics contracta un agent a Polònia per comercialitzar els seus productes, i aquest agent signa contractes en nom de la farmacèutica catalana, aquesta haurà de tributar a Polònia pel benefici obtingut a través de la mediació d'aquest agent. Aquest benefici resultarà, a grans trets, de restar de la facturació als clients polonesos les despeses de producció, transport i comissions de l'agent.

A la pràctica, per evitar aquesta tributació de l'agent s'utilitzen diverses estratègies, com poden ser despullar l'agent de tot poder de l'empresa, de tal manera que els contractes se signin entre l'empresa no resident i el client; o bé, mitjançant la utilització del contracte de distribució, com veurem més endavant.

### Agent dependent versus agent independent

Els convenis per evitar la doble imposició estableixen que només l'agent dependent, i no l'independent, serà considerat establiment permanent. El supòsit paradigmàtic d'agent dependent és l'agent que representa només a una empresa. Aquest relació comercial fa que l'agent depengui jurídicament i econòmica d'aquesta empresa que, de fet, pot donar instruccions a l'agent sobre la seva pròpia organització del temps.

L'agent independent és aquell que representa a tants clients, que cap d'ells té la força jurídica o econòmica per manar-lo. Si un client no està content i resol el contracte amb ell, la seva situació econòmica difícilment es veurà afectada de manera substancial. En canvi, a l'agent dependent el fet que l'empresa li resolgui el contracte pot comportar-li greus conseqüències per a la seva situació econòmica.

Com a agent independent s'entén, per exemple, un agent de la propietat immobiliària o bé un agent de borsa, que representen nombrosos clients. També en aquesta frontera difusa entre agent dependent i agent independent veiem una eina per planificar fiscalment les operacions a uns altres estats.

### Agent o distribuïdor a l'estranger. Què és més recomanable?

El distribuïdor compra productes i els revèn. Els clients són seus. La seva renda és el benefici per la diferència entre preu de venda i preu de compra. L'empresa no resident que ven els seus productes al distribuïdor perquè els comercialitzi no ha de pagar impostos directes sobre el seu benefici a l'estat on es troba el distribuïdor.

Aquest escenari fiscal del distribuïdor xoca frontalment amb la fiscalitat de l'agent dependent que, com hem indicat, comportarà que l'empresa pagui impostos directes sobre el benefici que hagi obtingut per les

operacions promogudes per aquest agent.

Des de la perspectiva fiscal, val a dir que la figura del distribuïdor permet esquivar el risc que s'hagi de tributar a l'Estat on es comercialitza. En canvi, des de la perspectiva jurídica, el distribuïdor conserva la seva cartera de clients, que no comunica a l'empresa, per la qual cosa aquesta perd el control sobre aquest mercat.

## FISCALITAT DE LA FILIAL

### Aspectes generals

Una de les opcions més clares per a l'empresa catalana en el moment d'actuar en un altre mercat és constituir una filial. Això implica la creació d'una nova entitat jurídica propietat de l'empresa catalana a través de la titularitat d'accions o participacions socials.

En relació amb els convenis per evitar la doble imposició la relació matriu-filial té dues conseqüències. Les relacions entre matriu i filial hauran de ser a preu de mercat, com es diu més endavant. Els beneficis de la filial es reparteixen a la matriu en forma de dividendes. Aquests estaran sotmesos a una tributació en la font, tret que es tracti d'un país membre de la Unió Europea.

### Facturació de serveis entre les societats

En les relacions entre matriu i filial, un tema que apareix reiteradament és la facturació de serveis que hi ha. Les administracions tributàries saben que en aquestes facturacions es poden amagar distribucions encobertes de dividendes. És per això que la normativa fiscal exigeix que en les facturacions entre matriu i filials es compleixin diversos requisits, entre els quals cal destacar:

- Contracte escrit previ a la prestació del servei.
- Realitat de la prestació de servei que es facturí. S'ha de poder provar a l'administració tributària que els serveis realment varen existir.
- Establiment de criteris objectius sobre la facturació, com per exemple un preu/hora segons el departament o el tipus de categoria professional de qui fa el servei.
- Norma especial per a paradisos fiscals. Les factures per serveis provinents de paradisos fiscals no són deduïbles tret que es demostrï que realment varen existir. En aquest cas s'estableix una càrrega de la prova molt estricta al contribuent.

### Preus de transferència

Les administracions tributàries parteixen de la sospita que en les operacions entre parts vinculades es poden incrementar els imports de facturació amb la intenció de procedir a distribucions encobertes de dividendes. En la fiscalitat internacional regeix el principi *d'arm's length*, és a dir, que les operacions entre parts vinculades s'han de valorar a preu de mercat. Així ho recullen els convenis per evitar la doble imposició. La valoració, a preu de mercat, de les operacions entre empreses vinculades permet un marge de decisió en el moment de fixar el preu de les operacions entre ambdues. Des d'aquesta perspectiva, és molt important que les empreses cerquin quin pot ser aquest marge per a prendre la decisió empresarial que més convingui.



# Museu de la Pell d'Igualada i Comarcal de l'Anoia

De museus dedicats a la pell, n'hi ha ben pocs al món, i el d'Igualada n'és, sens dubte, un de ben especial. En les seves sales, objectes, vídeos, escenografies i maquetes posen a l'abast del visitant la història, la producció i el significat cultural de la pell en la cultura mediterrània i en la ciutat d'Igualada, on l'adob de la pell és l'activitat industrial més singular des de l'Edat Mitjana. Per aquesta raó, i perquè explica una part de la industrialització del país, el Museu és secció territorial del Museu de la Ciència i de la Tècnica de Catalunya (mNACTEC).

El Museu està repartit en dos conjunts: Cal Boyer, una fàbrica cotonera del s. XIX, i l'adoberia de Cal Granotes, del s. XVIII. Sota les grans naus de la indústria tèxtil, s'hi reuneixen dos temes cabdals de la indústria i de la tècnica: la pell i l'aigua. A l'espai L'Home i l'Aigua es presenta una visió general del món de l'aigua relacionada amb la nostra societat i al llarg del temps, a partir d'una destacada col·lecció d'estrís i enginyers relacionats

amb l'aprofitament hidràulic, i compta amb una canal per experimentar d'una manera interactiva aspectes com l'elevació i canalització de l'aigua o el seu aprofitament energètic.

Els aspectes relatius a la pell s'expliquen en dos espais més. Un primer, es dedica a l'ús de la pell des de la prehistòria fins als nostres dies, i fa especial atenció al seu paper en les primeres civilitzacions de l'entorn mediterrani, en la factura de guadamassils i cordovans ---veritables obres d'art d'indubtable origen àrab, en oficis com el sabater, el guarnicioner o el traginer, i en aplicacions tan diverses com el calçat occidental, els instruments musicals etiòps, els estris guerrers subsaharians, el món de l'esport o el del viatge, entre d'altres. En l'altre, el visitant s'endinsa en la industrialització de l'adob de la pell a Igualada, explicada a partir dels primers enginyers rudimentaris amb prou feines moguts per la força del vapor i per grans màquines que es van anar

adaptant al vapor i a l'electricitat per fer més fàcils, ràpides i precises les tasques que convertien la pell en cuir, adobades als primers bombos mecànics que van substituir els centenars clots de remull i d'adob manuals.

Aquests clots preindustrials els trobem a l'antiga adoberia de Cal Granotes. Aquesta construcció del segle XVIII simbolitza l'activitat adobera en un dels moments més significatius de la història d'Igualada, quan surt fora de la muralla i s'estableix a frec de l'antic rec medieval paral·lel al riu Anoia, tot configurant el límit sud de la ciutat. Mitjançant una interessant posada en escena de l'ofici i les eines, s'hi explica el procés artesanal utilitzat abans de la industrialització, en aquest mateix edifici, per adobar pell grossa pell bovina a partir dels tanins continguts en diverses plantes. Als clots de la planta baixa o ribera, s'hi remullaven, pelaven, descarnaven i adobaven partides de pells salades de

procedència espanyola africana, asiàtica o americana. Un cop adobades, eren pujades a l'estenedor per assecar-les, estirar-les, engreixar-les i polir-les. Tot plegat, el cuir estava llest un any després, per ser expedit bé enfardat, bé trepanat en forma de sola o taló de sabata. Actualment, el procés dura set o vuit dies.

El Museu ofereix visites comentades a tots els espais, tallers didàctics específics per a escolars i la possibilitat de visitar dos espais externs: El Gasogen de Cal Pasqual instal·lat després de la guerra civil a la fàbrica tèxtil de Cal Pasqual i destinat a l'obtenció de gas pobre, com a energia per als motors dels telers. És l'únic conservat a Catalunya i probablement a Europa, a més la vila romana de l'Espelt situada en el municipi de l'Espelt, veí a Igualada. Habitada des dels segles II-I abans de Crist fins al VI després de Crist. Estava ricament decorada amb mosaics i pintures murals i comptava amb unes termes privades.



L'any 2007 han començat unes rutes teatralitzades per Igualada, es tracta d'una proposta de l'Ajuntament i la Xarxa de Turisme Industrial de Catalunya que dona a conèixer el patrimoni industrial de la ciutat a través de les explicacions d'un actor caracteritzat.

Aquestes rutes es programen cada diumenge del mes, així el primer diumenge es fa una visita guiada i gratuïta al Museu de la Pell; el segon diumenge el viatge és per la pell d'Igualada, on es recorren els principals escenaris del patrimoni industrial adober de la ciutat: el barri adober i el Rec, algunes indústries modernistes i una adoberia inèdita del segle XVIII; el tercer diumenge, El Xatet de Cal Granotes, visita teatralitzada a l'antiga adoberia de Cal Granotes, i l'últim diumenge, un passeig per la Igualada industrial (amos i treballadors) caminada pels principals centres de producció i pels edificis, històrics i actuals, de l'activitat tèxtil igualadina.

Museu de la Pell d'Igualada i Comarcal de l'Anoia  
Tel. 93 804 67 52  
[www.igualada.cat](http://www.igualada.cat)



## tens dret a Internet

ADSL Màxima velocitat  
Orange TV i Videoclub  
Trucades Nacionals  
Trucades de fix a mòbil  
i de mòbil a fixe

preu definitiu  
**34,95 €/mes**  
quota de línia telefònica  
inclosa

i a més...

ADSL 6 Mb  
Orange TV i Videoclub  
Trucades Nacionals

només per  
**24,95€**



ara amb Orange pots veure molt més des de casa teva

paquet inicial:  
TVE1, La 2, Antena 3, Cuatro, Telecinco, El tiempo, La Sexta, Canal Orange, Seleno, Oh!Music, Deluxe Music, VH1, Fashion TV, 24h TVE, Euronews, Interconomia, Bloomberg, Popular TV, TV5 Monde, France 24, CNNi, Deutsche Welle, Al Jazeera English, Telemadrid Sat, TVC Int, TVVi + canals TDT



TV disponible en funció de zona de cobertura

Videoclub: les millors estrenes a l'abast de la teva mà

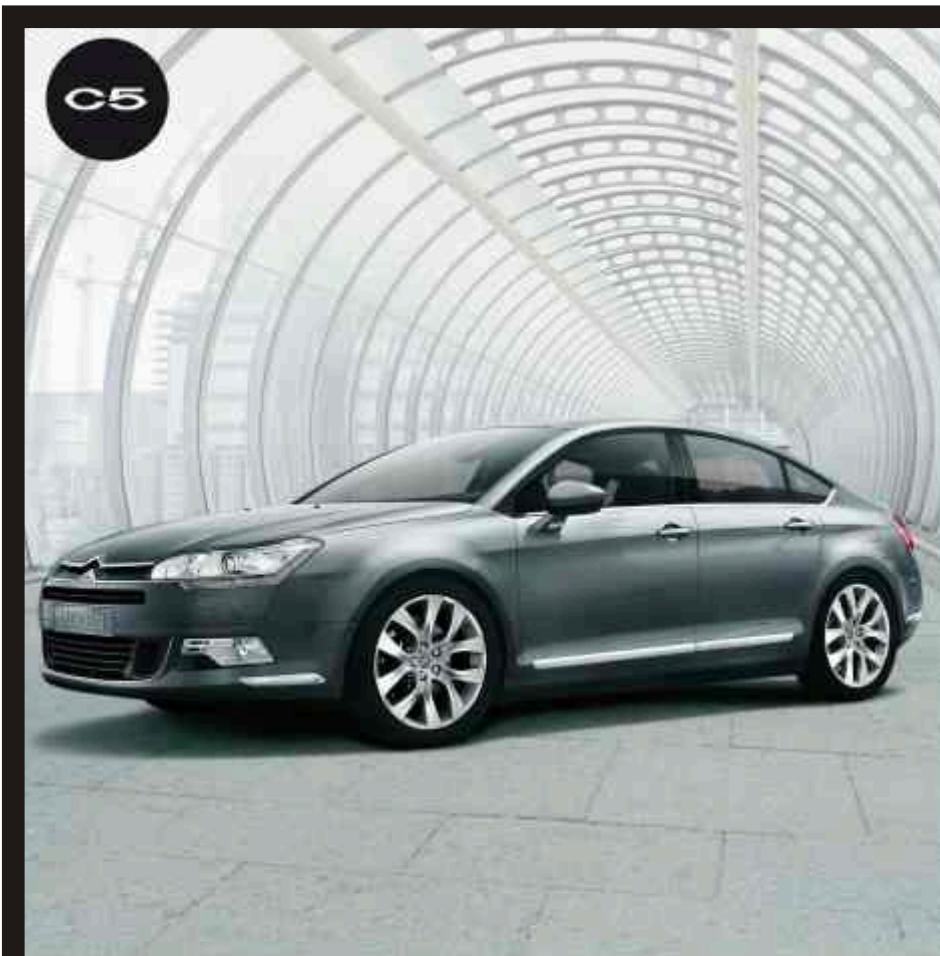
- podràs veure les teves pel·lícules preferides durant 24 hores tantes vegades com vulguis
- gran varietat de gèneres per a que gaudeixis tu i tota la teva família
- amb totes les opcions d'un DVD: reproducció, rebobinat, avanç ràpid i pausa

Contracta'l per telèfon al 93 778 70 06

Pixel - Rambla Catalunya, 25 - Olesa de Montserrat  
- C/ Llobregat, 7, local 1 - Piera

Pixel

Servici subjecte a disponibilitat geogràfica. Compromís de permanència 12 mesos. Primer mes sense compromís. La velocitat possible associada per cada un dels serveis està suportada a la qualitat de la línia telefònica. Paquet inicial de 26 canals i paquet de descodificador inclosos a la quota. Promoció Pack ampli de primera meitat gratuïta per a clients anteriors al 30/06/08. Fresta de què el Pack ampli 12 mesos. Més de 70 canals a l'antena de client està associada per a la recepció de Canals TDT. Servei de Videoclub: Promoció de pel·lícules gratuïtes fins al 30/06/08. El Servei de Videoclub té un cost de neteja de 0,2145 pel·lícula cada hora A 1,036 (0,014), pel·lícules catalanes hora B 1,016 (0,014), cost 4,24 (0,050) cost Playbox TV aquest canal és independent, no contindrà en els Paquets actualment esmentats 0,20€/mes; Paraisos i Baires 0,60€, Canals 0,51€, Ciutat 0,33€, Mèlia 0,45€, Només Plus: 1.000 minuts al mes de trucades a repartir entre el teu fix Orange i els 15 mòbils Orange residencial que escau i 1.000 minuts mensuals des de cada mòbil escolli el teu fix. Les trucades que no siguin nacionals o no siguin de veu i les trucades que excedeixin dels 1.000 minuts/mes es facturaran d'acord a les tarifes vigents aplicades al client. Servei extra d'ata i restabliment de trucada: 1. Número Plus gratuït amb el producte Line+429. Mèlia Vídeo+Trucades TV inclou. Preu amb impostos indirectes inclosos: Paraisos i Baires 40,54€, Canals 34,35€, Ciutat 30€, Mèlia 39,95€, La UPC, Paraisos i Baires 28,94€, Canals 24,95€, Ciutat 25,79€, Mèlia 30,95€, 16, Paraisos i Baires 1,16€, Canals 1€, Ciutat 1,03€, Mèlia 1,04€, 12€, Paraisos i Baires 12,64€, Canals 12,60€, Ciutat 12,35€, Mèlia 12,49€, CC.BG. - www.orange.es/isp



## très Bonn.

très Bonn és una forma d'expressar en poques paraules el que significa el nou Citroën C5. Una barreja d'elegància i tecnologia calculada fins al més mínim detall. Una expressió intel·ligent del que és l'autèntic luxe: la qualitat per sobre de tot. Un gran cotxe, ben pensat, ben fet... el millor del geni esperit francès unit al caràcter de la més pura innovació. En dues paraules, 'très Bonn'.

NOU CITROËN C5. CARÀCTER ALEMANY. ESPERIT FRANCÈS

- Motors de fins a 215 cv DIN en gasolina i 208 cv DIN en dièsel • Dos tipus de suspensions a elegit: Suspensió Hidroactiva III+ amb fre de mà automàtic elèctric i ajuda a la sortida en pendent o Suspensió metàl·lica • Frens bixanals autoproporcionables amb llum d'angle • Vidres laterals laminats insonoritzants • Seient del conductor amb funció massatge i aollida. Seients davanters amb el reglatge elèctric (inclosa la inclinació a la part superior del suport) • Alerta de canvi involuntari de canvi • ESP • 8 Airbags • Climatitzador automàtic bizona • Sistema telemàtic NAVIDRIVE amb pantalla de 7", telèfon GSM, cartografia europea, disc dur de 30 Gb i servei CITROËN Urgència.

**NOU CITROËN C5**  
per només 391 € al mes\*

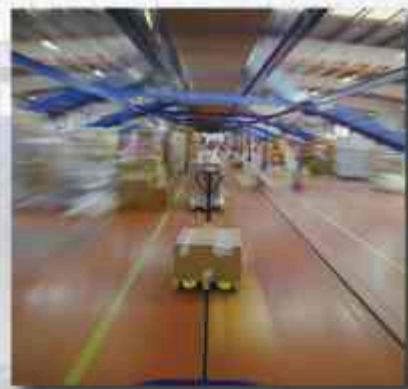
\* Quota de rànking calculada a 48 mesos i 40.000 kms. totals + iva, - Model C5 Collections HDI 110 CV. CITROËN preu base 17.944€. INFORMACIÓ Citroën: 902 44 55 66 - www.citroen.es. Còpia de 01/100 i 01/100 i 01/100. Còpia de 01/100 i 01/100 i 01/100.

**AUTO ANOIA, S.A.** Concessionari Oficial Citroën  
Av. Mestre Montaner, 88 Tel. 93 801 73 77 Igualada  
Av. Comte Llobregat, 16 Tel. 93 776 69 51 Martorell

[www.autoanoia.com](http://www.autoanoia.com)



**TRANSPORTES AZKAR, S.A.**  
 Carretera N-II a, KM 557  
 08711 Odena  
 Tel: 93.806.66.00 Fax: 93.805.52.00  
 www.azkar.com



## NOUS ASSOCIATS >

Donem la benvinguda a totes les empreses que s'han associat durant el darrer trimestre.

D'aquesta manera fem que la UEA sigui més gran i així podrem gaudir de més avantatges empresarials.

Igualment a partir de la pàgina següent, trobareu el llistat de totes les empreses i entitats que son membres de la Unió Empresarial de l'Anoia.

**Ja som més de 2.500 associats!!!**

## Pòlissa Multiproducte Ibercaja empreses



**Ibercaja Igualada**  
 Av. Balmes, 75  
 Telf: 93 804 76 09

**AVANTATGES**  
 - Estalvi - Comoditat  
 - Flexibilitat - Agilitat  
 - Una única forma !!!

totes les necessitats de circulant en una única pòlissa

Subjecte a regulació de successió de l'Anoia



**iberCaja**   
 ...perquè la vida és créixer.



# ts

# NOUS ASSOCIATS >

# g

# o

# o

# o

# o

**GRUPO DISTRIBUIDOR GTEBAN 06, S.L.**  
 TEL. 938051147  
 DISTRIBUCIÓ D'ARTICLES DE PUERICULTURA

**INSTITUT D'ESTÈTICA YVETTE PONS**  
 TEL. 938046202  
 CENTRE D'ESTÈTICA

**ANOIA MISSATGERIA I TRANSPORTS, S.L.**  
 TEL. 938066655  
 MISSATGERIA

**CROSSNORD HOLDING, S.L.**  
 TEL. 932810206  
 CONSTRUCCIÓ

**FRANCISCO JAVIER TRENADO RAMOS**  
 TEL. 693114285  
 FERRALLISTA

**FUSTERIA I INTERIORISME MORALES, S.L.**  
 TEL. 659942627  
 FUSTA

**CENTRE ESPECIALITZAT EN LA PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS, SA**  
 TEL. 977247118  
 PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS

**NADARK ESDEVENIMENTS, S.L.**  
 TEL. 902170257  
 ORGANITZACIÓ D'ESDEVENIMENTS

**INICIATIVES EVENTS, S.L.**  
 TEL. 938068190  
 PRODUCCIÓ D'ESDEVENIMENTS

**GECI ESPAÑOLA, S.A.**  
 TEL. 938067460  
 AUTOMOCIÓ, SERVEIS DE MANTENIMENT

**CENESEPRO, S.L.**  
 TEL. 938017714  
 DISSENY GRÀFIC

**ITER METROPOLITA, S.L.**  
 TEL. 934717922  
 PROMOCIÓ D'EDIFICACIONS

**SONAT AUDIOVISUALS, S.L.**  
 TEL. 938031489  
 AUDIOVISUALS

**PROMOVI PROJECTS, S.L.**  
 TEL. 648182941  
 CONSULTORIA, SOCIETAT D'INVERSIONS

**ALIGER (ANTONI MARTINEZ FARRÉ)**  
 TEL. 938040822  
 RECICLATGE DE TINTS I TÒNERS







Neix una Gran Mútua



De la fusió de:



**activa**  
mutua 2008

[www.activamutua.es](http://www.activamutua.es)

Mútua d'Accidents de Treball i Malalties Professionals de la Seguretat Social nº 3

C. Sant Vicenç, 46 (apartat 53) Igualada (Barcelona) Tel. 93 804 56 11 - Fax 93 805 02 36