

uea magazine

N08 > juliol . agost . setembre . 2006



un nou èxit, la VII edició del sopar de l'emprenedor

Formació a bord

Entrevista al Cònsul General de la Xina

Converses amb Ultramagic

Col.laborem amb la Fundación Vicente Ferrer

www.uea.es



Solucions personalitzades per a una gestió eficaç

Un model de gestió únic i innovador

Metge Tutor

- Actua com únic interlocutor i responsable de cada pacient
- Tutela tot el procés assistencial amb el suport del nostre equip d'especialistes

Història Clínica on line

- Permet que els tràmits siguin pràcticament inexistents
- Aporta una visió integral del pacient

Una àmplia xarxa assistencial

Una extensa xarxa de centres propis i concertats en tot el territori nacional amb un ampli equip de professionals que garanteixen proximitat i un tracte humà i personalitzat.

Línia Universal

Assistència mèdica telefònica gratuïta **900 203 203**

Les 24 horas del dia, tots els dies del any, els nostres metges donen una resposta immediata per a organitzar l'atenció mèdica urgent arreu del món.



Igualada
Lleida, 32, Bj.
8700 Barcelona
Tel. 93 804 65 85

Vilafranca del Penedès
Adva. Tarragona, 6.
08720 Vilafranca del Penedès
Tel. 93 891 72 00

Vilanova i La Geltrú
Avda. Cubelles, 46-48, Bj.
08800 Vilanova i La Geltru
Tel. 938150517

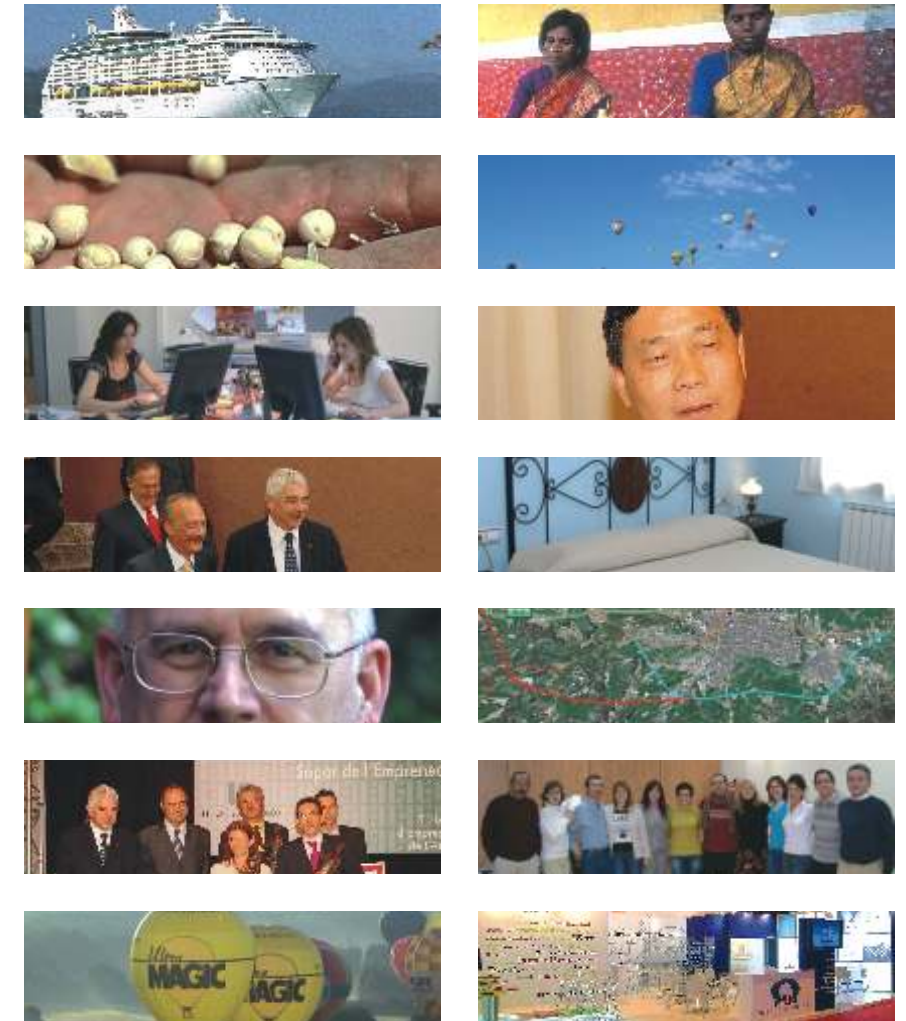
Seu Territorial
Barcelona
Avda. Tibidabo, 17-19.
8022 Barcelona del
Tel. 93 484 84 84

www.mutuauniversal.net

 **Mutua Universal**

Solucions personalitzades
per a una gestió eficaç

Sumari



| | | |
|-------------------|----|---|
| Editorial_ | 05 | |
| Zoom UEA_ | 06 | _ Formació a bord |
| | 08 | _ Formació contínua |
| Opinió_ | 09 | _ Paula Andrea Arias Botero |
| | 10 | _ Borsa de treball |
| | 11 | _ Ronda Sud |
| | 12 | _ Sopar de l'emprenedor |
| | 18 | _ Serveis de la UEA |
| | 20 | _ Notes de premsa |
| L'entrevista_ | 22 | _ Cònsol General de Xina Gao Zhengyue |
| Publi-Reportatge_ | 26 | _ Petromiralles |
| Fem comarca_ | 28 | _ Consorci Turístic de l'Alta Anoia |
| Converses amb..._ | 32 | _ Ultramagic |
| Fires_ | 36 | _ Calendari de fires nacionals i internacionals |
| Punt de vista_ | 37 | _ L'exportació |
| | 40 | _ Què es el COPCA? |
| Opinió_ | 43 | _ Pere Prat |
| Cultura_ | 44 | _ Art i ajut humanitari |
| Associats_ | 46 | _ Nous associats |
| | 47 | _ Índex de totes les empreses associades |

N08

Àrees del grup

Àrea gestió

- Fiscal
- Laboral
- Comptable
- Automòbils

Àrea consultoria

- Legal
- Econòmic/financera
- Estratègica
- Selecció de personal i RRHH
- Organització i Gestió
- Qualitat/ISO
- Protecció de dades
- Innovació i Creativitat

Àrea enginyeria

- Industrial
- Medi Ambient
- Seguretat

Àrea auditoria

- Comptable
- Sistemes informàtics

assegurances

- Personals i Patrimonials
- Pensions, Estalvi, Inversions



Corredoria d'assegurances

prevenció de riscos laborals



- conseller de seguretat (ADR)
- carnets de carretilles elevadores
- estudis ergonòmics

Grup Carles, gestió i projectes S.L.
Sant Ferran, 45
08700 Igualada
Tel.: 93 801 72 20
Fax: 93 801 72 21
atencioclient@gcarles.es
www.gcarles.es

**GC Junyent Prat
Corredoria d'Assegurances S.L.**
Carretera de Manresa, 125
08700 Igualada
Tel.: 93 804 15 50
Fax: 93 805 34 38
junyent@junyentprat.com

Prevengrup Prevenció Integral S.L.
Seu central:
Travessera de Gràcia, 43
08021 Barcelona
Tel.: 902 19 51 48
Fax: 93 200 88 84
prevengrup@prevengrup.com
www.prevengrup.com

Nº8
juliol . agost . setembre . 2006

Edita
Unió Empresarial de l'Anoia
C/ta. Manresa, 131
08700 Igualada
Barcelona
Tel. 93 805 22 92
Fax 93 804 60 55
www.uea.es
uea@uea.es

Direcció
Montse Soteras
montse@uea.es

Coordinació
Elena Marín
Montse Soteras
Paula Andrea Arias Botero
Miquel Gleyal

Redacció
Montse Soteras
montse@uea.es

Direcció d'art
Miquel Gleyal
miquel@mgcomunicacio.com

Maquetació
MgComunicació
C. Poble 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 N°
Pere Prat
Joan Trigo
Jaume Singla
Jordi Puiggròs

Foto Portada
Unió Empresarial de l'Anoia
uea@uea.es

Impressió
Unigrafic
Av. Països Catalans, 26
08700 Igualada, Barcelona
Tel. 93 805 10 61
Fax 93 803 91 02

Publicitat
Paula Andrea Arias Botero
paula@uea.es
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

Estem orgullosos de presentar-vos la nova revista de la nostra entitat "UEA magazine", l'única revista de caràcter econòmic de la Comarca de l'Anoia, amb un nou format i uns continguts completament renovats, més moderna i actual.

El canvi que està experimentant la UEA, el nou local, la incorporació de nous socis, l'increment dels serveis i la major oferta de cursos ens ha portat a renovar la nostra imatge i també la nostra revista.

En aquest número, hi trobareu un resum de les activitats més importants que porta a terme la UEA, entrevistes a personatges d'actualitat, informació de les nostres empreses associades, reportatges sobre l'economia comarcal, opinions d'experts, notícies d'interès empresarial, etc.

Des d'aquí volem agrair a totes les empreses que han col.laborat en aquest número la confiança que han tingut en aquest projecte. Esperem que amb el temps la revista es converteixi en un referent per al sector empresarial anoienç.

També vull aprofitar aquestes línies per destacar l'èxit que, una vegada més, va tenir el Sopar de l'Emprenedor que es va celebrar el passat 30 de maig on vam lliurar els premis UEA i premis Cambra de Comerç.

El Sopar no seria una realitat sense la participació dels empresaris i empresàries que amb la seva presència fan possible aquest acte, dels col.laboradors i patrocinadors. És molta la gent que hi treballa per fer que, any rere any, el Sopar de l'Emprenedor sigui l'acte empresarial més reconegut a la nostra Comarca.

Moltes gràcies a tots.

INNOVA 2006 formació a bord **Formació a bord**

Una experiència única

La Unió Empresarial de l'Anoia ofereix, a tots els seus associats, una proposta única en formació per a directius i comandaments: **un programa formatiu a bord d'un creuer.**

Es tracta d'una experiència peculiar, on formació i relació s'entrellacen, on aprenentatge i oci es confonen, on els participants, d'una banda, desconnecten dels maldecaps diaris i, de l'al-

tra, milloren i reflexionen sobre les seves actituds quotidianes. Les sessions s'imparteixen durant la travessa Barcelona-Gènova Marsella-Barcelona, a bord del Voyager of the Seas, amb la possibilitat de gaudir, paral·lelament, de les diverses escales i dels serveis d'oci i entreteniment que el vaixell disposa per als seus viatgers.

El creuer, quatre dies per la mediterrànea

| Dia | Data | Port/Escala | Arribada | Sortida |
|----------|----------|-------------------|----------|----------|
| Dissabte | 11/11/06 | Barcelona | 17:00 h. | |
| Diumenge | 12/11/06 | Gènova (Itàlia) | 12:00 h. | 19:00 h. |
| Dilluns | 13/11/06 | Marsella (França) | 07:00 h. | 18:00 h. |
| Dimarts | 14/11/06 | Barcelona | 07:00 h. | |

Com comunicar-se millor!!! Tot millorant les nostres capacitats persuasives

Per al líder del segle XXI innovar en comunicació és, senzillament, situar la persuasió al centre de les seves prioritats. I és que, en el món actual, on els compromisos són continuats i la competència molt qualificada, exercitar i millorar les capacitats persuasives és una obligació. I, també, un plaer.

L'itinerari Comunicació persuasiva consta de tres sessions:

| 1a. sessió | Comunicació, llavors existeixo (suposo) |
|---------------------------------|--|
| Programa | Objectius |
| Les fronteres de la comunicació | Mostrar les limitacions que tenim a l'hora d'assegurar una exacta transmissió d'informacions i coneixements. |
| Els límits de la percepció | Mostrar les limitacions que tenim a l'hora de percebre una mateixa realitat. |

| 2a. Sessió | Elements persuasius |
|------------------------------|--|
| Programa | Objectius |
| L'escolta activa | Comprendre el poder real d'escoltar i, de retruc, la possibilitat d'una millora en les nostres habilitats comunicatives. |
| La força de l'exemple | Comprovar la importància dels elements emocionals, exemplars, en un discurs persuasiu. |
| Tècniques per a la persuasió | Identificar i exercitar les tècniques bàsiques persuasives que s'utilitzen en un debat o diàleg. |

| 3a. Sessió | Comunicació no-verbal |
|---------------------------|--|
| Programa | Objectius |
| Esbiaixos comunicacionals | Delimitar alguns dels desviaments i conflictes més habituals en les relacions comunicatives. |
| Comunicació no verbal | Repassar els principals àmbits de comunicació no verbal i mostrar-ne els aspectes més significatius. |

El Vaixell: Voyager of the Seas. Un creuer de luxe només apte per a gurmets

El Voyager of the Seas és **el segon vaixell de creuers més gran que navega per la Mediterrània.**

S'identifica amb la bandera de les Bahames i fou construït l'any 1999. Es caracteritza per un registre brut de 137.280 t, una eslora de 311,1 m i una mànega de 47,4 m. La velocitat de creuer supera els 23 nusos. Està estructurat en 14 cobertes, amb un total de 1.557 cabines, que poden acollir fins a 3.838 passatgers, inclòs un nombre proper als 1.100 tripulants.

| PREUS | |
|--|------|
| Camarots doble interior vista Promenade llits baixos categ. PR | 305€ |
| Camarots doble exterior 2 llits baixos i balcó, categ. DI o D3 | 498€ |
| Taxes embarcament i propines per persona | 104€ |
| Assegurança cancel·lació i trasllats Igualada-Barcelona-Igualada | 41€ |
| Programa de formació a bord | 200€ |

*camarot doble d'us individual: 100% de l'import

**suplement empreses no associades: 150€ persona

Per inscripcions o ampliació de la informació podeu adreçar-vos a la seu de la UEA o consultar la web www.uea.es



Formació contínua

Posar-se al dia no costa ... Apunta't-hi!!!



Des del Departament de formació de la UEA estem preparant els cursos de formació contínua per aquest any 2006 adreçats als treballadors en actiu. Els cursos s'iniciaràn a partir de setembre.

Les persones interessades en participar en els cursos de formació poden **adreçar-se a la seu de la UEA o consultar la web de la UEA www.uea.es**

Informàtica

- Windows: Word-Excel (90 h.)
- Windows avançat (90 h.)
- Excel (60 h.)
- Internet disseny de pàgines web (60 h.)
- Access Introducció (60 h.)
- Access Avançat (60 h.)
- Ofimàtica (60 h.)
- Internet i Outlook (60 h.)
- Linux: funcions bàsiques i administració (60 h.)

Idiomes

- Alemany inicial 1A (60 h.)
- Francès inicial (60 h.)
- Anglès inicial 1A (60 h.)
- Anglès mig 3A (60 h.)
- Anglès avançat 5A (60 h.)

Administració

- Comptabilitat general (90 h.)
- Gestió comptable, fiscal i financera de l'empresa (90 h.)
- Compatibilitat avançada (60 h.)
- Comptabilitat informatitzada (90 h.)
- Nòmines i Seguretat Social (60 h.)
- Gestió de clients (60 h.)

Recursos Humans

- Direcció i conducció d'equips de treball (60 h.)
- Intel·ligència emocional (60 h.)
- Comunicació interpersonal (60 h.)
- Com parlar en públic (60 h.)

Comercial

- Tècniques de negociació (60 h.)

Prevençió

- Prevençió de riscos laborals (60 h.)



Paula Andrea Arias Botero
Departament Comercial UEA

el futur de l'Anoia...

els emprenedors

Des de la Unió Empresarial de l'Anoia, després d'un any d'haver-se iniciat la campanya de captació de nous socis i haver recorregut gran part del territori de la nostra comarca, podem afirmar que no tan sols ha augmentat de forma espectacular el nombre d'empreses que han cregut en el nostre projecte (que al cap i a la fi, també és el seu), sinó que també ens ha permès dues coses molt importants: d'una banda, conèixer de prop les problemàtiques que pateixen diàriament les empreses que ja es troben consolidades i, de l'altra, conèixer les empreses de nova creació, que lluiten dia a dia per tirar endavant.

Aquest treball de coneixement de la nostra realitat empresarial ha permès que la UEA es vagi transformant i adaptant a les necessitats d'aquests dos tipus d'empresa, ja que hem de ser una associació flexible que ha d'estar al servei de totes les empreses. Cal remarcar que en una comarca com la nostra, econòmica-

ment deprimida, on les taxes d'atur són les més elevades de Catalunya, on cada cop ens veiem més afectats pels fenòmens de la deslocalització i sobretot per la invasió de productes provinents dels mercats asiàtics és un plaer veure com hi ha gent que lluita per portar a cap el seu somni: tenir la seva pròpia empresa.

Aquests emprenedors són els que estan creant un nou teixit industrial que, a poc a poc, ha d'anar substituint l'actual model d'indústria que tenim a casa nostra. Emprenedors que aposten per la innovació i inverteixen en nova tecnologia que creuen en la qualitat dels seus productes per fer front a les dificultats abans esmentades.

Hem de tenir en compte, sense cap mena de dubte, que l'activitat empresarial és el principal motor dins el cicle econòmic comarcal, i que és així la clau per al desenvolupament de la nostra economia.

Per tot això, és imprescindible que des de tots els àmbits s'incentivi aquest esperit emprenedor i innovador. La UEA també aporta el seu granet de sorra en tot aquest procés i ajuda a promoure la creació de noves empreses, per això posa a la disposició d'aquests nous empresaris el Consell Assessor adreçat als emprenedors amb ganes de fer empresa i quatre despatxos equipats amb totes les instal·lacions que requereix una petita empresa, per tal que aquests emprenedors comarcals puguin fer els primers passos per tenir la seva empresa.

I aquest és el futur, creure en els emprenedors i en la innovació, ja que el primer signe del mal funcionament d'una empresa és fer les mateixes coses repetidament i esperar nous resultats. L'èxit i el creixement d'una empresa arriba de les coses que es fan de forma innovadora i diferent.



Borsa de treball

Un nou servei a les empreses

La Unió Empresarial de l'Anoia posa a disposició de les empreses associades i dels demanants de feina el servei de borsa de treball; es tracta d'un servei totalment gratuït que permet a les nostres empreses fer-ne ús sense cap mena de cost addicional en el cas que es tanqui l'oferta,

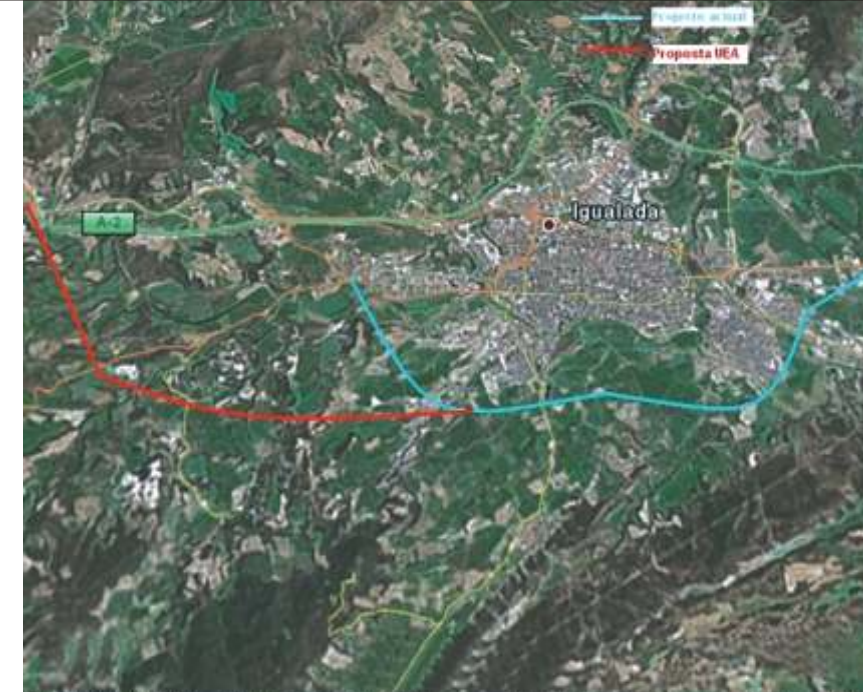
Les empreses interessades a tramitar una oferta de feina només cal que emplenin el full d'oferta disponible a la nostra web -servei accessible amb la clau i contrasenya- o també el poden sol·licitar directament a la secretaria.

Per a cobrir l'oferta, la UEA disposa d'un arxiu molt ampli de currículums i, amb la finalitat de cobrir el màxim nombre d'ofertes de feina possibles, la borsa de treball de la UEA està interconnectada amb la resta de borses de treball de la Comarca de l'Anoia (ajuntaments, Consell Comarcal,...), fet que augmenta les possibilitats de trobar el perfil adequat.

Les ofertes de treball que es reben són de caire molt divers atès que l'Associació Empresarial UEA és multisectorial. En un principi els perfils sol·licitats eren bàsicament de personal sense

qualificar, però actualment aquest ventall s'ha ampliat considerablement, esdevenint majoritàries les ofertes que fan referència a personal administratiu especialitzat o personal tècnic.

El servei de borsa de treball és un dels més utilitzats pels nostres associats en l'enquesta efectuada als usuaris, aquest servei va ser valorat amb un 7 (en una escala de l'1 al 10). Durant els primers cinc mesos del 2006 s'han tramitat més de 50 ofertes de feina amb una mitjana de cobertura del 70%.



Ronda Sud

Demaneu ampliar la ronda sud fins a la rotonda que enllaça amb la C-1412

La UEA ha presentat una proposta d'ampliació de la Ronda Sud amb una visió molt més futurista que el projecte actual i tenint en compte les previsions d'evolució de la població a curt termini.

El projecte actual comença pels Plans d'Arau, passa per Vilanova i arriba fins a Sesoliveres-Sant Genís. Des de la UEA s'ha proposat ampliar aquest tram des de Vilanova per tal que continuï per Santa Margarida de Montbui i enllaci amb la carretera de Tous (antiga guixera) i cap a Jorba per enllaçar, finalment, amb la

rotonda de la carretera de Calaf i Andorra (C-1412). Aquesta connexió convertiria la Ronda Sud en una xarxa arterial que descongestionaria el trànsit i facilitaria les connexions entre diversos municipis anoencs i, a la vegada, possibilitaria la creació de més sòl industrial i residencial.

La proposta de la UEA va ser presentada en roda de premsa el passat mes de maig pel president de l'entitat, Ramon Felip, i el president de la comissió d'infraestructures, Josep Martí Llacuna.

Publicitat



Menú diari
per **5,50€**

Caps de setmana: canelons casolans, pollastres a l'ast, gran varietat de plats per escollir, paelles per grups, encàrrecs personalitzats...

Obert tots els dies de la setmana, diumenges i festius inclosos
Horari: matins de 10 a 15 h.

Òdena, 58 08700 IGUALADA Barcelona T 93 803 93 40
www.elsfogons.com elsfogons@elsfogons.com



Menjars per emportar-se

Publicitat



assegurem
un tracte
personal i professional

CORREDORIA
D'ASSEGURANCES

ASSESSORAMENT
LABORAL

SERVEI 24 HORES
607 25 66 00

www.assegurancesguma.com

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



Sopar de l'Emprenador 2006

Un nou èxit a la VII edició del Sopar de l'Emprenador

El passat 30 de maig es va celebrar, a l'Hotel Amèrica d'Igualada, la VII edició del Sopar de l'Emprenador, que enguany va comptar **amb la presència del President de la Generalitat, Pasqual Maragall.**

Més de 260 persones van aplegar-se en aquesta trobada d'empresaris ja tradicional a la nostra Comarca. L'acte va ser presentat pel periodista igualadí Joan Armengol i com a personatge convidat els assistents varen poder gaudir amb la presència del catedràtic en economia i empresa de la Universitat Pompeu Fabra, el Sr. Oriol Amat, que va fer una brillant ponència sobre les "Claus d'èxit de les empreses excel·lents".

Posteriorment, es van lliurar els premis Cambra de Comerç i premis UEA. El premi Comerç i Serveis va atorgar-se a l'empresa Jardineria Moix; el premi a la Innovació va recaure en l'empresa MB Papeles Especiales, SA, i el premi al Mèrit Exportador va ser per a l'empresa Berneda, SA.

Pel que fa als premis UEA, el premi al Gremi o Institució es va atorgar al Gremi de Constructores i Promotors d'obres de la Comarca de l'Anoia, el premi a la Prevenció de Riscos Laborals va ser per a l'empresa Vives Vidal Vivesa, el premi a l'emprenador va lliurar-se a Jaume Viladoms pel Parcmotor i, finalment, el premi a la trajectòria empresarial va ser per l'empresa Ultramàgic.

Pasqual Maragall, en el seu discurs va parlar de la situació econòmica de la comarca i del paper que juga el sector empresarial en el progrés del país i en l'aprovació de l'Estatut.

En les següents pàgines podreu gaudir del petit àlbum de fotos de tot el sopar ...



Sopar de l'emprenador

2006



Arribada del President de la Generalitat, Pasqual Maragall



Apertiu als jardins de l'Hotel Amèrica



El President de la Generalitat, Pasqual Maragall i el Cònsul General de la Xina Gao Zhengyue



El President de la Generalitat, signant el Llibre d'Honor



El President de la UEA, Ramón Felip en el discurs inaugural.



El catedràtic Oriol Amat

Publicitat



HA

HOTEL AMERICA

ESPECIALISTES EN TOT TIPUS DE BANQUETS, COMUNIONS I CELEBRACIONS.

Avda. Mestre Montaner, 44-45 / 08700 Igualada (Barcelona).
Tel. 93.803 10 00 - Fax. 93 805 00 78 / Hotel-america@terra.es
www.hotelamerica.igualada.com

Publicitat

Dissenyem de tot ... logos, identitats, comunicació... i per suposat, revistes.

MgComunicació

La Pobla de Claramunt 16 6 1 08700 Igualada Barcelona Tel Fax 938 041 502 www.mgcomunicacio.com info@mgcomunicacio.com

SERVEIS DE DISSENY, IMATGE I COMUNICACIÓ

*1er Premi Letra 2005
Premios Nacionales de Comunicación Visual y Gráfica de Entorno
1er Premi Anuaris 2005
Premios del Diseño Gráfico Español*



Josep Moix de Jardineria Moix, recull el Premi Comerç i Serveis



Marta Prats de MB Papeles, recull el Premi a la Innovació



David Berneda de Berneda SA, rep el Premi al Mèrit Exportador



Premiats per la Cambra de Comerç.



Menció especial a Suministros Homs, rep el guardó Toni Valldaura

Sopar de l'emprenador

2006



Jaume Viladoms de Parcmotor, rep el Premi a l'emprenador



Jaume Armero de Vivesa, Premi a la Prevenció de Riscos Laborals



Francesc Sabaté, recull el premi del Gremi de Constructors



Premiats per la Unió Empresarial de l'Anoia



Parlament de l'Alcalde d'Igualada, Jordi Aymami



T'ajudem?

acemar GRUP GAMMA

ceràmiques • banys • materials de construcció

P.I. La Pedrosa, 37 - Masquefa - Tlf: 93 772 87 87

¡Garantía de hasta 5 años!

BOGE

COMPRESORES DE AIRE

Tornillo

Tornillo Compacto

Pistón

- Amplia gama:
- De tornillo
- De pistón
- Centrifugos
- Lubricados con aceite o exentos de aceite.
- Accesorios.
- Componentes de máxima calidad.
- Eficaz servicio post-venta.
- Experiencia de más de 95 años.

¡Consúltenos!

Líderes en Alemania. Apreciados en todo el mundo.

FILIAL EN ESPAÑA:

Avda. de los Pirineos, 9 - Nave 8
28700 San Sebastián de los Reyes (Madrid)
Tel.: 91 659 18 15 - Fax: 91 659 18 14
iberica@boge.com - www.boge.com
Deleg. Cataluña: Prat Llobregat (Barcelona) - Tel.: 93 479 23 71
Deleg. Norte: Castro Urdiales (Cantabria)
Distribuidor Oficial: GRUP AIR, S.A. - Central en Igualada - Tel.: 902 101 964

BOGE

KOMPRESSOREN

www.grupair.com

Serveis UEA

La Unió Empresarial de l'Añoia 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

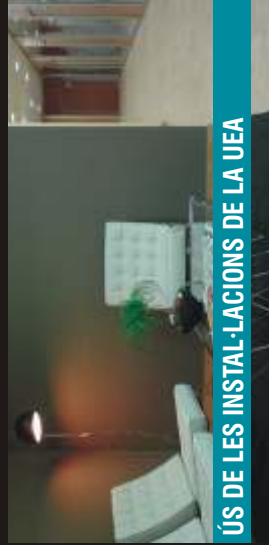
- Informació puntual de les activitats que desenvolupem (conferències, seminaris, jornades, taules rodones, cursos...).
- Atenció al soci, consultes i tràmits que requereix qualsevol empresa, altes i actualització de dades. Serveis en línia.



ASSESSORAMENT

La UEA és un centre PIC autoritzat (Punt d'Innovació CIDEM). Això ens permet tenir a l'abast 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.** Empresaris amb molta experiència per tal d'ajudar l'empresari en la creació d'empresa.



ÚS DE LES INSTAL·LACIONS DE LA UEA

La UEA cedeix gratuïtament a 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.es> 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 informació següent:
- Bases de dades internacional (KOMIPASS)
 - Butlletins oficials (BOE, DOGC)
 - Borsa de treball (tràmit ofertes)
 - Consultes i tràmits

L'adreça uea@uea.es 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'Añoia. Amb l'objectiu de poder cobrir millor la demanda de les empreses, la nostra borsa de treball està interconnectada amb d'altres borses de treball públiques i privades de la comarca.



CONVENIS

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



Factor Energia



Convenis amb entitats financeres



Caixa del Penedès



Mitjans de Comunicació



Altres Convenis



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

LA VOSTRA EMPRESA ESTA ASSOCIADA A LA UEA?

Si no és així, poseu-vos en contacte amb nosaltres a través de l'adreça electrònica uea@uea.es, 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



notes de

premsa

d'empreses associades



GINERVA, GUARDONADA A GINEBRA

Ginerva, empresa situada a Piera, dedicada a la fabricació de productes de parament de la llar, va ser guardonada en el 34è Saló Internacional d'Inventors de Ginebra que es va celebrar el passat mes d'abril. El guardó va ser atorgat pel seu invent de la paella dissenyada per reduir el risc de cremades.

TALLERS FERMÍ VALLS SL COMPLEIX 50 ANYS

L'empresa Igualadina Tallers Fermí Valls compleix 50 anys. El Sr. Fermí Valls va fundar l'any 1956 el taller de reparació d'electricitat de l'automòbil que estava situat al c/ Garcia Fosses. Actualment l'empresa està ubicada al c/ Alemanya del Polígon Industrial les Comes. Des de la Unió Empresarial de l'Anoia felicitem aquesta empresa per haver-se sabut adaptar als canvis i donar un servei de qualitat en el sector de l'automòbil.



CONSTRUCTORA DE CALAF RECONEGUDA PER LA CONSTRUCCIÓ DE MAQUINES RASADORES

L'equip tècnic de l'empresa Constructora de Calaf va ser reconegut amb el Premi Guillem Catà atorgat per la demarcació de la Catalunya Central del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya. El jurat va destacar l'activitat de l'empresa anoienca que ha desenvolupat una tecnologia pròpia per projectar i construir màquines rasadores, aconseguint optimitzar rendiments, reduint l'amplada de les rases i millorant les característiques del material que s'obté de l'excavació.

Aquest guardó se suma als que l'empresa va rebre durant l'any 2005 per la seva tasca en prevenció de riscos laborals.

MPM SOFTWARE, FINALISTA DELS "PREMIOS GALICIA SEGURA"

MPM Software ha resultat finalista dels "Premios Galicia Segura" en la categoria de col·laboradors de l'activitat asseguradora. Aquests premis els atorga anualment l'Instituto Atlántico del Seguro de Vigo. Aquesta distinció reconeix l'esforç d'MPM Software i la seva voluntat de proximitat a tota la mediació asseguradora del territori estatal.

EL LABORATORI SATEC REACREDITAT PER LA GENERALITAT

El Laboratori Satec, especialitzat en els serveis d'assaig de materials per al sector de la construcció ha estat reacreditat per la Generalitat de Catalunya com a laboratori d'assaigs de la construcció atès que compleix amb les noves exigències de tenir implantada la ISO 17025.

ANOIA SOLAR, SL: PRIMERA EMPRESA ESPECIALITZADA EN ENERGIES RENOVABLES DE LA COMARCA DE L'ANOIA

Anoia Solar es va fundar el 1994 i només amb dos anys ha aconseguit situar-se com a empresa capdavantera de la comarca en l'àmbit de les energies renovables. Anoia Solar, SL, ha posat en marxa la segona instal·lació de l'activitat instal·lada de la Província de Barcelona: una instal·lació solar fotovoltaica sobre la coberta de la nau industrial Decoexpo, a la Torre de Clararunt. Actualment, a la nostra comarca, les empreses comencen a apostar per l'energia solar com a forma d'inversió rendible i respectuosa amb el medi ambient.

COMERCIAL BLAUTEK, SL, S'ACULL AL PROJECTE IGUALEM

Comercial Blautec és la primera empresa que s'ha acollit al Projecte Igualet amb la finalitat de facilitar la incorporació de les dones a llocs de treballs ocupats generalment per homes, en concret, oferirà les pràctiques a les dones que han participat en el curs d'entrenadores que s'ha impartit en el marc del Projecte Igualet.



25È ANIVERSARI DE GESGAR

GESGAR "Assessoria jurídica administrativa", ha celebrat enguany els seus 25 anys d'existència en el sector de l'assessorament empresarial.

L'equip humà de GESGAR està format per 21 professionals amb una dilatada experiència i, sobretot dintre de l'àmbit fiscal, financer, comptable i, sobretot, laboral, prevenció de riscos laborals i assegurances.

Igualada és coneguda a la Xina

El cònsol general de la Xina, Gao Zhengyue, va ser un il·lustre convidat al Sopar de l'Emprenedor. Enamorat de Catalunya i també d'Igualada, ja que els darrers mesos ha sovintejat la seva presència a la ciutat, va tenir una estona per a respondre les nostres preguntes sobre el pes de la Xina en les relacions econòmiques amb el nostre país i amb l'Anoia.

Les relacions entre Catalunya i la Xina creixen molt ràpidament. Per què?

Com vostè sap la Xina i Espanya varen establir relacions diplomàtiques el 1973. En aquest trenta anys, gràcies a l'esforç de les dues parts, les relacions han anat creixent de manera molt sana. L'intercanvi de delegacions d'alt nivell són freqüents i el comerç bilateral ha crescut molt.

Quan vaig arribar a Barcelona l'any 2002 la suma de l'intercanvi entre la Xina i Espanya era de tres mil milions. L'any passat va superar els deu mil cinc-cents milions. Catalunya presta molta atenció a la Xina perquè tenim molts trets comuns de caràcter. Els xinesos i els catalans som treballadors, comerciants i pacífics, a més tenim productes que ens interessen dels uns als altres. Moltes empreses catalanes s'han establert a la Xina i molts comerciants xinesos s'han establert a Catalunya.

Comparativament, és més intensa la relació amb Catalunya que amb la resta de l'Estat?

Sí. Catalunya és un lloc ple de vida i molt atractiu per als xinesos. Els Jocs Olímpics del 92 van transformar Barcelona i van crear moltes oportunitats de treball que van ser aprofitades per molts ciutadans xinesos. L'esforç i la bona feina d'aquestes persones no solament ha fet progressar els seus negocis, sinó que també han fet progressar l'economia de Catalunya.

També hi ha moltes empreses catalanes instal·lades a la Xina.

Segons els nostres càlculs en aquest moment hi ha unes 400 empreses espanyoles a la Xina. Gairebé la meitat són empreses catalanes. Hem fet molt per promoure les relacions econòmiques entre Catalunya i la Xina.

Hi ha qui creu que la Xina és un problema per la deslocalització d'empreses catalanes, però la realitat és que la Xina, a més de ser un gran productor, és també un país de gran consum. Quin és el diferencial entre el que fabriquen i el que consumeixen?

No dispo de les dades concretes en aquest moment. La Xina no és únicament una fàbrica sinó que també és un gran mercat de mil tres-cents milions de persones. Hi ha moltes empreses estrangeres instal·lades que fabriquen i venen a la Xina mateixa. Som un país molt favorable a les inversions estrangeres.

Vostè té un bon coneixement de la capacitat empresarial d'Igualada i de la comarca. En quines branques creu que és més possible una col·laboració amb la Xina?

Igualada és coneguda a la Xina. Ja sap vostè que han vingut algunes delegacions d'alt nivell perquè el nivell de desenvolupament d'Igualada és gairebé com el de tota la província xinesa de Hunan. Es pot tenir col·laboració amb molts rams, però crec que on hi ha més possibilitats és en el cuir. Aquí el fan de molt bona qualitat com va poder comprovar la delegació de Hunan que va visitar Igualada fa uns mesos.





La Xina té un govern de majoria comunista però a la pràctica funciona la llei de mercat. Això fa que les inversions estrangeres a la Xina siguin molt més segures que en un altre país?

Tenim bon ambient per fer inversions sobretot en les províncies més endarrerides. Les reformes i l'obertura exterior de la Xina es va començar a aplicar a la dècada dels 80 del segle passat. Durant aquests gairebé trenta anys la part costanera de la Xina s'ha desenvolupat molt i té un nivell de vida molt alt. Fa sis anys es va iniciar la política de desenvolupar les zones endarrerides que s'ubiquen al centre i al sud de la Xina. Tinc confiança que els emprenedors catalans hi vagin per trobar-hi les oportunitats que el nostre país ofereix.

Com veu el cònsol general de la Xina a Barcelona, aquesta part de Catalunya que es diu Igualada?

Igualada és una ciutat molt maca a la qual li auguro un futur molt brillant. La gent d'Igualada són treballadors, laboriosos i tenen molta experiència laboral. M'agradaria que molts igualadins viatgessin a la Xina per conèixer el país i trobar oportunitats d'establir lligams de relació econòmica. Disposem de molts llocs i molts temes on Igualada i Catalunya poden invertir.

Els empresaris d'Igualada, a més de treballadors, són de caràcter pioner. La Unió Empresarial de l'Anoia és una entitat molt potent que juga un paper important en el desenvolupament de les relacions entre les empreses d'Igualada i les d'altres províncies i altres països. Espero que la UEA farà un paper de pont entre l'economia anoienca i l'economia xinesa, i augmenti la relació comercial entre ambdues parts.

També espero que les empreses agrupades a la Unió Empresarial de l'Anoia tinguin molt d'èxit aquest any i que amb la seva perícia empresarial facin prosperar la gent de l'Anoia i d'aquesta bella ciutat que és Igualada.

Gao Zhengyue va ser nomenat cònsol general de la República Popular de la Xina a Barcelona l'any 2002. Des d'aleshores el consolat -situat a l'avinguda Tibidabo- s'ha convertit en una oficina per tramitar documentacions per a les persones que volen visitar el país més poblat de la Terra. Va néixer a la província d'Hebei l'any 1951 i es va graduar a la universitat. Ha estat funcionari a l'ambaixada xinesa d'Argentina i secretari de les ambaixades d'Amèrica i Oceania, de Nicaragua, d'Amèrica Llatina i el Carib, de la república de Xile i de Bolívia. Abans de ser destinat a Barcelona va ser nomenat conseller de la Direcció General d'Amèrica Llatina i el Carib del Ministeri d'Afers Estrangers de la Xina.

Jaume Singla
Periodista

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



Mireia Bisbe

S U M I N I S T R O S



Servei 24 hores 609 25 80 07

Al servei de la indústria i l'automoció

TRANSMISSIÓ / POTÈNCIA

938 017 406

HIDRÀULICA / PNEUMÀTICA

938 017 407

FERRETERIA / MAQUINÀRIA

938 017 408

AUTOMOCIÓ

938 017 409

ASSISTÈNCIA TÈCNICA

938 017 604



www.suministroshoms.com

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



Petromiralles, una expansió imparable

Dedicada especialment al negoci dels carburants, gaudeix d'una expansió espectacular que l'ha portat en pocs anys a situar-se com a tercera empresa de l'estat entre les petroleres independents, amb un creixement del 180,92% entre els anys 2003 i 2005 i una progressió encara superior durant els primers mesos del 2006.

PETROMIRALLES, proporciona als seus clients targetes carburant amb notables avantatges, diferents tipus de serveis i una xarxa de benzineres a tot l'estat espanyol.

PETROMIRALLES és una empresa anomenada amb la seva seu central en el municipi de Santa Maria de Miralles.

Dirigida pels germans Josep M^a i Pere Torrens, PETROMIRALLES s'estructura en diferents Divisions:

- Direcció, Gestió i Finançament, responsable de l'expandiment del negoci així com del seu control.
- Logística, amb més de trenta camions-cisterna propis en constant moviment i el suport de flotes contractades arreu d'Espanya.
- Comercial, amb un ampli equip de professionals en contacte permanent amb els clients.
- Recursos Humans, que gestiona i coordina una plantilla superior a les 120 persones.

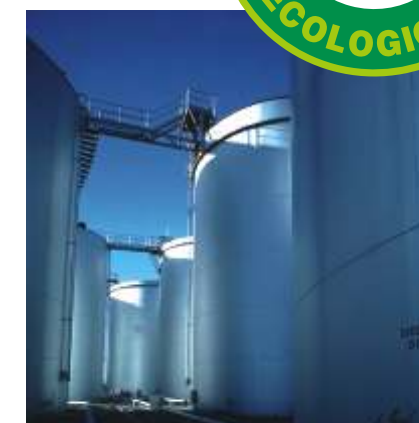
L'apartat més gran de negoci és la distribució de carburants que té diferents sectors clarament diferenciats. Per una banda actua com a "operador", o sigui distribuïdor de carburants al major, tant a benzineres alienes com a altres distribuïdors que els serveixen directament als seus clients. PETROMIRALLES, al mateix temps també subministra de dret a la seva pròpia cartera de clients que inclou des de flotes de transport fins a dipòsits per a calefaccions particulars. Una altra forma de distribució és directament al públic, a partir de les benzineres pròpies situades a Andoain, Barcelona-Port, Cercs, Figueres/La Junquera, Igualada, Irun, Miralles, Tàrraga i Vilafranca del Penedès. En el moment actual, a més de la persistent expansió en el mercat espanyol, PETROMIRA-

LLES desenvolupa un pla molt agressiu de presència comercial en el país vasc, obrint benzineres a Irun i a Andoain i establint una activa delegació de vendes per a tota aquella important zona comercial.

En bona part, la progressió d'aquest negoci ve donada per haver pogut gestionar acords de subministrament amb algunes de les principals productores mundials de carburants, fet que proporciona a PETROMIRALLES la capacitat de ser molt competitiu amb els preus assegurant, a més, una òptima qualitat en els productes.

té absolutament consolidat en el mercat i que ara algunes altres distribuïdores malden per incloure entre els seus productes. Avui l'empresa fa un pas més per a un trànsit menys agressiu amb el medi ambient i ve de signar un acord amb GreenChem Solutions, S.L. per a distribuir un nou additiu, l'AdBlue, que s'utilitzarà en els nous camions de Norma Euro IV i Euro V equipats amb catalitzador SCR.

Significatiu també en el volum de negoci de PETROMIRALLES és l'apartat de maquinària i instal·lacions que ofereix a la seva clientela, amb venda i muntatge de dipòsits homologats



PETROMIRALLES proporciona als seus clients, la possibilitat d'ús de les targetes carburant que facilita aquesta empresa i que atorguen notables avantatges, així com diferents tipus de serveis especialment destinats a les grans flotes de transport i amb una xarxa de benzineres on poder utilitzar aquestes targetes, situada en les rutes més estratègiques de tot l'estat espanyol, tant per al transport nacional com internacional.

Avançant-se als acords del Protocol de Kioto, la companyia PETROMIRALLES va ser la pionera a l'Estat en la introducció d'un carburant per a motors consumidors de gasoil menys contaminant, el BIODIÈSEL, que actualment ja

Pionera a l'Estat en la introducció del carburant BIODIÈSEL, avui, fa un pas més per a un millor medi ambient distribuïnt el nou additiu ADBLUE, que utilitzaran els nous camions Euro IV i Euro V.

per a gasoil, el lloguer de grups electrògens de gran potència i també el lloguer de màquines elevadores per a obres tant d'interior com d'exterior.

Però PETROMIRALLES no s'atura amb tot això, ben altrament està treballant constantment en noves iniciatives tan innovadores com les que han permès la seva expansió imparable.



Consorci Turístic de l'Alta Anoia

La creació del Consorci de l'Alta Anoia ha estat un revulsiu importantíssim per a una zona rural que a mitjan de la dècada dels noranta estava en clar procés de regressió demogràfica.

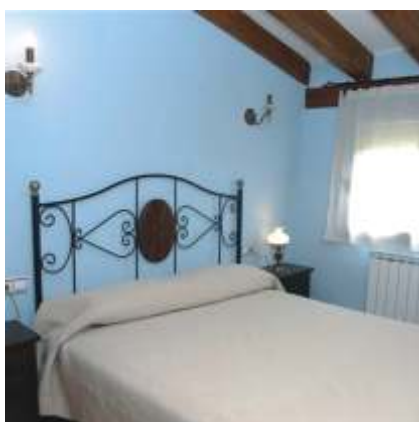
Durant el mes de setembre de 1997 s'iniciaren els primers contactes per elaborar un projecte de dinamització dels municipis del nord de l'Anoia amb la voluntat d'aconseguir estimular una zona amb clara regressió demogràfica i diversificar l'economia que hi havia basada en l'agricultura i la ramaderia.

Aviat es va definir una línia d'actuació, el desenvolupament turístic conjunt sota la denominació de l'Alta Anoia, amb la finalitat de donar a conèixer aquesta zona força desconeguda arreu de Catalunya amb un patrimoni natural, històric i artístic característic de la Segarra i que els pobles han sabut conservar.

El Consorci va planificar un conjunt d'actuacions amb la finalitat de desenvolupar aquest projecte: es va crear un curs de formació ocupacional destinat a ser un pla de formació i autoocupació per al turisme rural del qual ja s'han fet nou edicions, es va donar assessorament als nous emprenedors, es va incentivar la creació de productes artesans autòctons com els embotits, el formatge i, des de fa dos anys el conegut cigronet de l'Alta Anoia.

Els dotze municipis que en aquests moments formen part del projecte de l'Alta Anoia, estan situats en el sector nord de la Comarca de l'Anoia, limitant amb el Bages, el Solsonès i la Segarra i són els de Jorba, Rubió, Argençola, Copons, Prats de Rei, Sant Martí Sesgueioles, Calaf, Calonge de Segarra, Sant Pere Sallavinera, Castellfollit de Riubregós, Pujalt i Veciana.

La promoció del Consorci ha estat molt important, per una banda l'assistència a fires especialitzades, la creació d'una pàgina web, la inclusió en revistes del sector, l'edició de material gràfic, la creació de nous paquets turístics o les noves activitats lúdico culturals han estat claus per a l'èxit d'aquest projecte.



Les xifres d'ocupació

En l'àmbit de l'ocupació, les xifres de l'any 2005 són d'un 65% en els diversos allotjaments rurals de l'Alta Anoia. Actualment l'Anoia ofereix 28 cases rurals. El 70% de les cases de turisme rural tenen el segell de qualitat mediambiental. Segons les enquestes dels ocupants de les cases rurals, es tracta d'un turisme bàsicament familiar que prové de Barcelona o de l'àrea metropolitana.

Cal destacar la valoració que es fa de l'allotjament: un 84% creuen que és molt bo, un 15% creuen que és bo i només un 2% ho valoren com a correcte.

La gran majoria marxen gratament sorpresos pel paisatge i la tranquil·litat de l'entorn així com la calidesa humana que troben a l'Alta Anoia. Es valoren molt positivament altres punts com la gastronomia i les activitats paral·leles que s'organitzen.

Actualment el Consorci Turístic de l'Alta Anoia està treballant per dissenyar i executar accions de promoció per tal de desestacionalitzar la demanda amb productes complementaris a l'activitat turística mitjançant ofertes culturals d'aventura.

Energia solar fotovoltaica: una nova forma de crear valor afegit

Com treure profit d'una coberta

A la nostre comarca les empreses comencen a apostar per l'energia solar com a forma d'inversió rendible i respectuosa amb el medi ambient. Els empresaris han començat a plantejar-se aquesta senzilla pregunta: es possible treure profit de la coberta de la meua empresa? Funcionalment, la coberta està pensada per aïllar l'edifici del sol i les inclemències del temps, però no dóna cap valor afegit a l'activitat empresarial. No obstant això, el disposar d'una coberta assolada i lliure d'ombres suposa rebre cada dia una important quantitat d'energia solar totalment gratuïta.

Com es pot posar en marxa aquesta energia per tal de treure'l un rendiment? La tecnologia solar és la solució a aquesta qüestió. La instal·lació d'una central fotovoltaica diversifica l'activitat de l'empresa, convertint-la en un

productor d'energia elèctrica en règim especial. Aquesta activitat ofereix al empresari diverses oportunitats: un alt rendiment durant un llarg termini de temps, avantatges fiscals, amés d'una imatge corporativa moderna i respectuosa amb el medi ambient.

La producció d'energia en règim especial

L'any 1998, el Reial Decret 2818/1998 va obrir la porta a una nova forma d'aprofitament de l'energia solar: la connexió directa a xarxa i la venda d'energia elèctrica a la companyia distribuïdora amb una prima molt elevada sobre la tarifa de referència: 575% durant els primers 25 anys i 460% a partir d'aleshores. Es va crear així un règim especial que ha permès que les empreses es puguin convertir en productors d'energia elèctrica.

La inversió en energia solar fotovoltaica té una rendibilitat mitjana

per sobre del 10% del capital invertit, amb la garantia de l'Estat. A més, la inversió en energies renovables gaudeix d'un tracte fiscal molt favorable, donant dret a una desgravació del 10% del cost total de la instal·lació sobre la quota de l'Impost de Societats.

La producció d'energia solar fotovoltaica dona així una nova oportunitat de creació de valor afegit. La coberta d'una nau industrial deixa de ser una superfície estèril per a esdevenir una central productora d'energia elèctrica.

Anoia Solar: empresa especialitzada

Per posar en marxa una instal·lació solar és imprescindible comptar amb una empresa amb experiència en el sector, per tal de garantir la viabilitat i l'eficiència de la instal·lació. L'empresa de referència a la nostra comarca és Anoia Solar empresa especialitzada en l'àmbit de les energies

renovables, amb una àmplia experiència en el sector. L'empresa compta amb un equip de professionals altament qualificats, tant a nivell de gestió de projectes com d'execució d'obres. Una gestió tècnica impecable és el seu segell particular de garantia.

Projectes "Clau en Mà"

Les gestions de posada en marxa d'una instal·lació d'energia solar no suposen cap destorb pel seu promotor. Anoia Solar realitza tots els tràmits necessaris: projecte d'enginyeria, tramitació de subvencions, sol·licitud de connexió, assessorament financer, execució d'obres, legalització i tramitació d'assegurances. "Projectes Clau en Mà" és la formula que s'utilitza per aquest tipus de gestió integral. Per últim, Anoia Solar garanteix l'eficiència de les seves instal·lacions a través d'un estricte programa de revisions i control de qualitat.

HINEUTRA
hidráulica • neumática • transmisión

C/ Gran Bretanya 35, nave 3 Int.
Pol. Industrial Les Comes
08700 IGUALADA Barcelona
Tel. 93 806 63 64*
Fax 93 803 26 82

transmisión
hidráulica neumática transmisión
neumática hidráulica
hidráulica neumática transmisión
neumática hidráulica transmisión
hidráulica neumática transmisión
neumática hidráulica transmisión

ANOIASOLAR
ANOIA SOLAR S.L.

Instal·lacions Solars Tèrmiques
Instal·lacions Solars Fotovoltaiques
Enginyeria
Projectes Tècnics
Tramitació de Subvencions
Assegurances
Projectes Clau en Mà

ECONOMIA - QUALITAT - EFICIÈNCIA

ANOIA SOLAR, S.L.
Ctra. Capellades, 2
08789 La Torre de Claramunt
Tel/Fax: 938013906
www.anoiasolar.com



Ultramagic, premi UEA a la trajectòria empresarial

La Unió Empresarial de l'Anoia va atorgar, en el decurs del passat Sopar de l'Emprenedor, el premi a la Trajectòria Empresarial a Joan Comellas, Carles Lladó, Jaume Llansana i Josep Maria Lladó, dirigents d'Ultramagic, la coneguda empresa de construcció de globus aerostàtics ubicada al costat de l'aeròdrom Igualada-Odena. Hem parlat amb Josep Maria Lladó perquè ens expliqui quina és la situació del sector, les seves expectatives, el moment actual de la seva empresa i les preocupacions a l'entorn del clima econòmic de la comarca.



Per a una empresa com la vostra, amb més de 20 anys de presència a la comarca i en un sector gens habitual, què suposa aquest reconeixement de l'empresariat de l'Anoia?

Ens ha fet il·lusió, certament. Vol dir que la gent de la comarca aprecia el que estem fent aquí, i això sempre és bonic.

Han passat dues desenes d'anys i continueu essent un referent.

Sí, però hem de tenir en compte que el mercat dels globus és petit. No hi ha lloc a Espanya per a més empreses, i nosaltres ens hem vist obligats a exportar. Quan vam començar, la gent d'aquí, de la comarca, es prenia Ultramàgic com quelcom quasi anecdòtic, i avui podem dir que som una empresa seriosa i sòlida, i ho dic tenint en compte la situació econòmica d'avui dia. Estem fent uns 100 globus l'any, l'any passat vam créixer tant en globus com en inflables, i vam augmentar un 20% la facturació, fet pel qual vam arribar a fabricar el globus número mil. La veritat és que, de fet, tampoc tenim massa interès de créixer gaire, perquè no sempre les coses aniran així de bé. Hem de ser conscients que la nostra és una feina que necessita molta mà d'obra.

Quantes persones treballen, avui, a Ultramàgic?

Doncs som 40 persones, i crec que estem una mica al límit del que es considera suportable, en cas que hi hagués una davallada. A veure, de globus s'aniran fent, però s'han de mirar altres coses de manera que l'empresa tingui continuïtat per molts anys més.

Els globus són merament un producte només per al turisme i la publicitat?

És que no serveixen per a gran cosa més, i no sé si això és un inconvenient o un avantatge. Sempre s'ha de cercar l'objectiu de gaudir amb el vol, sinó malament. Fins i tot els pilots que s'hi dediquen professionalment han de fer contractes amb empreses per a portar publicitat. El globus no és útil per a d'altres coses.

Teniu molta competència?

Sí, i fins i tot aquí, perquè també hi ha importadors. Les empreses més importants a escala europea són a Anglaterra, a part de la nostra. Nosaltres els fem la guitza allà, i ells també ho intenten aquí. No és, però, un mercat molt agressiu, tot i que hi ha empreses de globus que han plegat. A l'època daurada se'n feien més, de globus, a nivell mundial. Avui se'n fabriquen uns 800 l'any. És un mercat madur, els globus duren més perquè els materials són millors.

I el mercat asiàtic, que tanta penetració està tenint en altres sectors...

També és un tema que ens preocupa, que no ens vingui competència d'allà, que comptem que un dia o altre hi serà. Però també és cert que se'ns obre un mercat amb possibilitats, perquè cada vegada hi ha més classe mitjana. De fet, hi estem treballant, concretament a l'Índia. Aquest any hem venut quatre o cinc globus a aquell país i estem mirant de muntar una fàbrica allí amb un soci indi.

Seria Ultramàgic igualment?

Sí, però amb un soci indi. Aquesta fàbrica seria per a treballar per als països asiàtics, però també per a cobrir puntes de producció per a feines que aquí ens sigui molt difícil de fer, precisament per allò que us deia que no volem créixer gaire més.

Per a nosaltres és un repte important, tampoc hi volem arriscar massa, però sabem que és un camí que s'ha de prendre.

Parlem una mica de la comarca. Es parla molt de la revitalització del nostre aeròdrom. Com ho veieu?

Home, per un cantó no s'hi creu massa. Si no, l'accés estaria en millors condicions. A nosaltres ens fa vergonya quan ve un estranger aquí, a la nostra empresa, haver de passar per aquest accés que té el camp d'aviació. Això denota que, diguem-ne, no s'hi creu massa. No és un aeròdrom que pugui créixer molt, però se li pot donar més vida de la que té, i enfocar-ho de manera que interessi la comarca. El que no convé és que vinguin uns senyors de Barcelona, facin els seus vols i tornin a marxar... S'ha d'intentar que l'aeròdrom reverteixi més en l'Anoia, tot i que té unes limitacions d'orientació de la pista, i d'altres coses.

Quines utilitats creieu que podria tenir?

A mitjà termini, pot prendre el vessant esportiu, o una part de la que hi ha a Sabadell. També pot tenir avions de negocis, i dubto més en el tema de serveis de càrrega i descàrrega. També s'ha de tenir en compte que a Catalunya tenim unes mancances en tot allò que fa referència a l'àmbit aeronàutic, i això requereix inversions molt importants en tema de polígons industrials. El nostre aeròdrom pot ajudar que algú, algun dia, es traslladi aquí, a l'entorn del camp d'aviació, tot i que no és fàcil, i pesa molt la situació política. Fa uns dies vaig estar a la seu d'Eurocopter, a Munic, i han triat la delegació espanyola a Albacete. Es veu que és una decisió purament política. Si es pensa en l'aeròdrom d'Igualada, doncs millor, però això també s'ha de defensar, s'hi ha d'apostar.

Jordi Puiggròs

Calendari de Fires 2006

Setembre

| FIRES NACIONALS | SECTOR |
|-----------------------------|-----------------|
| BISUTEX (Madrid) | BIJUTERIA |
| EXPOHOGAR OTÓN (Barcelona) | REGAL |
| FER-INTERAZAR (Madrid) | JOCS D'ATZAR |
| FIM-FIAM (Valencia) | IL·LUMINACIÓ |
| FORUMSALON LOGÍSTICA (Vigo) | LOGÍSTICA |
| IBERJOYA (Madrid) | JOIES |
| IBERPIEL (Madrid) | CALÇAT |
| INTERGIFT (Madrid) | REGALS |
| LIBER (Madrid) | LLIBRES |
| MODACALZADO (Madrid) | CALÇAT |
| POWER EXPO (Zaragoza) | ENERGIES RENOV. |
| SALÓN EQUIPAMIENTO (Madrid) | JARDINERIA |
| SIMM (Madrid) | MODA |

| FIRES INTERNACIONALS | SECTOR |
|---------------------------------|---------------------|
| 100% DESIGN (Londres) | INTERIORISME |
| ALUMINIUM (Essen) | ALUMINIUM FUNDICIÓ |
| ANALYTICA (Shanghai) | TECNOLOGIA |
| AQUATEC (Amsterdam) | TEC. AIGUA |
| BALTICBUILD (St. Petersburg) | CONSTRUCCIÓ |
| BRUSSELES KART (Bruselas) | DOLÇOS |
| CPM II (Moscu) | MODA |
| DECOSIT (Bruselas) | TÈXTEL·LAR |
| FRANCHISE PARIS (Paris) | FRANQUICIES |
| GDS (Dusseldorf) | CALÇAT |
| GLEE (Birmingham) | FLORS I PLANTES |
| HEIMTEXTIL (Moscu) | TÈXTEL·LAR |
| HOGATEC (Dusseldorf) | CÀTERING-GASTRON. |
| IMTS (Illinois) | MAQUINÀRIA FUSTERIA |
| INDIGO BRUXELLES (Bruselas) | DISSENY TÈXTIL |
| INFOSECURITY (Moscu) | SIST. SEGURETAT |
| INNOTRANS (Berlín) | TREN |
| INTER TABAC (Dortmund) | TABAC |
| INTERMOPRO (Dusseldorf) | FORMATGE |
| KAZBUILD (Kajaztan) | CONSTRUCCIÓ |
| LYON MODE (Lyon) | MODA ÍNTIMA-BANY |
| MILLIONAIRE CANNES (Cannes) | OBJETES LUXE |
| MONDIAL COIFFURE (Paris) | PERRUQUERIA |
| POLAGRA FOOD (Poznan) | ALIMENTACIÓ |
| PRÊT A PORTER PARIS (Paris) | MODA |
| PROLOGITICS (Bruselas) | LOGÍSTICA |
| TECNARGILLA (Rimini) | CERÀMIQUES |
| TRANSPORTER LOGISTIC (Shanghai) | LOGÍSTICA |
| WIRE CHINA (Shanghai) | METAL·LÚRGIA |
| WORLD FOOD (Moscu) | ALIMENTACIÓ |

Octubre

| FIRES NACIONALS | SECTOR |
|--------------------------------|----------------------|
| CONSTRUTEC-DECOTEC (Madrid) | CONSTRUCCIÓ |
| CONXEMAR (Vigo) | PEIX CONGELAT |
| EUROAGRO (Valencia) | AGRÍCOLA |
| EUROBRICO (Valencia) | CONSTRUCCIÓ |
| EUROCOAT (Barcelona) | QUÍMICA APLICADA |
| EXPOAVIGA (Barcelona) | RAMADERIA |
| JOYERÍA Y RELOJERÍA (Valencia) | JOIERIA |
| FERIA GENERA (Zaragoza) | GENERAL |
| HOSTELCO (Barcelona) | HOSTELERIA |
| IBERFLORA (Valencia) | HORTICULTURA |
| INTERART (Valencia) | ART |
| LOOK (Madrid) | PERRUQUERIA |
| MADERTEC (Bilbao) | FUSTA |
| MATELEC (Madrid) | ELÈTRIC-IL·LUMINACIÓ |
| PROMA (Bilbao) | MEDI AMBIENT-AIGUA |
| D.O. Y DELICATESSEN (Vigo) | ALIMENTACIÓ |
| MSIF&CO (Valencia) | FRANQUICIES |
| SIGN (Madrid) | DISSENY GRÀFIC |

| FIRES INTERNACIONALS | SECTOR |
|--------------------------------|-------------------|
| AIRTEC (Frankfurt) | CLIMATITZACIÓ |
| CEMAT ASIA (Shanghai) | LOGÍSTICA |
| CHINA SHOES (Shanghai) | CALÇAT |
| CPhi (Paris) | MODA |
| ELECTRONIC ASIA (Hong Kong) | ELECTRÒNICA |
| ENERGY (Shanghai) | ENGINYERIA |
| EXPOREAL (Munich) | IMMOBILIÀRIA |
| FASION ACCESS II (Hong Kong) | MARROQUINERIA |
| FERIA DEL LIBRO (Frankfurt) | LLIBRES |
| GLASSTEC (Dusseldorf) | VIDRES-TANCAMENTS |
| IBA (Munich) | PA |
| IKK (Nuremberg) | CLIMATITZACIÓ |
| INTERCHAM (Moscu) | PERFUMERIA |
| INT. HORTI FAIR (Amsterdam) | HORTICULTURA |
| INTERTEXTILE (Shanghai) | TÈXTIL |
| METALWORKING (Shanghai) | MAQ. EINES |
| POWER GEN&CENTRAL ASIA (Delhi) | ENERGIES |
| PROSEG (Paris) | SEGURETAT |
| PTC (Shanghai) | ENGINYERIA |
| SIAL (Paris) | ALIMENTACIÓ |
| TIIF (Teheran) | MAQ. INDUSTRIAL |

Novembre

| FIRES NACIONALS | SECTOR |
|-----------------------------|--------------|
| AGROTUR (Cornella) | TURISME |
| BODAS&BODAS (Barcelona) | BODES |
| EIBTM (Barcelona) | TURISME |
| FIESTA Y BODA (Valencia) | BODES |
| IBERWINE (Madrid) | VI |
| INT RAIL (Madrid) | TRENS |
| INTUR (Valladolid) | TURISME |
| BERWINE (Madrid) | VI |
| INT RAIL (Madrid) | TRENS |
| INTUR (Valladolid) | TURISME |
| MEETING POINT (Barcelona) | IMMOBILIÀRIA |
| NIVALIA (Barcelona) | ESPORT |
| SALÓ DEL LLIBRE (Barcelona) | LLIBRES |
| SIMO (Madrid) | INFORMÀTICA |
| URBE DESARROLLO (Valencia) | IMMOBILIÀRIA |

| FIRES INTERNACIONALS | SECTOR |
|-----------------------------------|-----------------------|
| AUTOMECHANIKA (Shanghai) | AUTOMÒBIL |
| BAUMA SHINA (Shanghai) | CONSTRUCCIÓ |
| COSMOPROF ASIA (Hong Kong) | COSMÈTICA |
| ELECTRÓNICA (Munich) | ELECTRÒNICA |
| EMAF (Porto) | MAQ. EINES |
| EMBALLAGE (Paris) | ENVASOS I EMBALATGES |
| EQUIP'BAIE (Paris) | TANCAMENTS |
| EQUIPHOTEL (Paris) | HOSTELERIA |
| EUROMOLD (Dusseldorf) | PLÀSTICS |
| EXPOTRANSPORTE (Mexico) | TRANSPORT |
| FOOD&HOTEL CHINA (Shanghai) | ALIMENTACIÓ |
| FORUM VINI (Munich) | VI |
| IPA (Paris) | MAQ. IND. ALIMENTACIÓ |
| MAPIC (Cannes) | IMMOBILIÀRIA |
| MEBEL (Moscu) | MODA-TÈXTIL |
| MÉDICA (Dusseldorf) | MÈDIC |
| METAL EXPO (Buenos Aires) | METALL |
| METAL EXPO (Paris-Versalles) | METALL |
| MIDEST (Paris-Villepinte) | CONSTRUCCIÓ |
| MILIPOL (Paris-Bourget) | ARMES |
| PISCINE LYON (Lyon) | AIGUA |
| PLAZA CULINARIA (Friedrichshafen) | ALIMENTACIÓ |
| POLLUTEK (Lyon) | MED. AMBIENT |
| SALON WINES FOR ASIA (Singapore) | VI |
| SEATRADE EUROPE (Hamburgo) | NAVAL |
| SHK (Hamburgo) | CLIMATITZACIÓ |
| VINITEC (Burdeos) | MAQUINÀRIA VI |
| WTM (Londres) | TURISME |

L'exportació, obrir oportunitats de negoci per a la nostra empresa

Precisament perquè els mercats i el món en general s'han anat fent més complexos i competitius, hem d'analitzar la nostra empresa per trobar-hi la gamma de productes que poden tenir èxit en nous mercats. I per aconseguir-ho ens hem de plantejar tres passos:

Publicitat

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

Personalized Service Via XML Interface Personalized Service Via XML Interface
 Personalized Service Via XML Interface Personalized Service Via XML Interface

direcció Ctra. Igualada - Sitges Km. 7,2. Camí Torre Baixa - 08789 LA TORRE DE CLARAMUNT (Barcelona) Apdo. Correos 20
 teléfonos 93 801 19 80 - 93 801 19 81 - 93 801 34 29 fax 93 801 38 81 e-mail info@decoexpo.biz web www.decoexpo.biz

Publicitat

DDISSENYGRÀFIC
 IMATGE CORPORATIVA D'EMPRESA
 CREACIÓ de LOGOTIPS
 REALITZACIÓ de CATÀLEGS i TRÍPTICS
 DISSENY i MUNTATGE d'ESTANDS
 PUBLICITAT

Avgda. Dr. Pasteur, 4, 3r 2a - 08700 Igualada (CAT)
 Tel./Fax 93 804 71 70 / 652 92 66 68 · general@ddiseny.com · www.ddiseny.com

RECERCA D'INFORMACIÓ

▶ Sense informació no té sentit que comencem res, perquè estem abocats al fracàs

ANÀLISI DE LA INFORMACIÓ

▶ Quin producte puc vendre i on, amb la informació que he aconseguit?

ESTRATÈGIA D'ACCÉS ALS MERCATS

▶ Com començar i quins són els passos següents?

ACCIÓ

El primer que hem de fer es confrontar la nostra empresa, i per tant la nostra gamma de productes, amb els mercats, per comprovar:

En quina àrea geogràfica es pot vendre millor la nostra gamma de productes i quins són els escollits

Per començar amb lògica, hem de redefinir bé el perfil del comprador/consumidor, comprendre les seves motivacions i com ha evolucionat la seva predisposició al consum. És a dir, tornar a reflexionar sobre qui és el nostre client i perquè ens compra. El segon pas lògic és on trobar aquest client fora del territori nacional.

1

Per fer això hem de concretar quin és l'entorn del client i a quins països el podem trobar. Un cop hem assenyalat un grup d'àrees geogràfiques on es pot trobar el nostre client potencial, llavors hem d'acotar la diana amb un altre grup de paràmetres: la distància/cost de distribució.

3

No hi ha millor prospecció que la directa, però és la més costosa en temps i diners. Cap exportador evitarà viatjar per a vendre els seus productes, però ho ha de fer després d'haver analitzat mínimament la informació sobre el mercat.

El segon pas és més delicat de fer: temptejar el NIVELL DE PREUS.

2

Prospecció indirecta: Visitant webs especialitzades, àrees de mercat, simulació de compres, etc.

Prospecció directa: Trepitjant el terreny. Simulació de compra, contacte amb distribuïdors o compradors finals, prenegociació de preus.

4

Abans de decidir-nos per un o altre operador hem de conèixer els millors o, almenys, una mostra representativa. No es pot concretar res a la primera ni en el primer viatge.

Joan Trigo, TMP Logistics

Publicitat

GRUP ROSELLÓ ALMIRALL



Maquinària i Accessoris
per la Confecció i acabats tèxtils
Manteniments industrials
Projectes i Construcció
de maquinària especial

www.roselloalmirall.com

Tel. 93 805 76 50
info@roselloalmirall.com



Enginieria Especialitzada en
Disseny i Fabricació
de productes
amb Tecnologia RF

www.petchip.com

Tel. 93 806 65 47
info@petchip.com



Solucions de Qualitat
en Reclutament, Selecció,
gestió i desenvolupament
de Professionals
per la seva Empresa

www.sumer-consultora.com

Tel. 93 801 70 87
info@sumer-consultora.com

Què és el COPCA?

I com ens pot ajudar en el procés d'exportació?

El Consorci de Promoció Comercial (COPCA) és l'instrument del Govern de la Generalitat de Catalunya per promoure la internacionalització de l'empresa catalana i la seva adaptació a les noves pautes de l'economia mundial.

Com a centre de serveis a la internacionalització de l'empresa catalana, el COPCA disposa d'equips d'experts especialitzats en la iniciació a l'exportació en l'assessorament per mercats i en la consolidació de la internacionalització de l'empresa, els quals estan ubicats arreu del món, tant a Catalunya com als 31 països on operen els 38 centres de negocis que conformen la seva xarxa externa.

D'acord amb les característiques de l'empresa i del grau de maduració del projecte internacional, l'empresa pot escollir entre dos programes d'iniciació, el programa Microempresa i el programa Nex-Pipe.

Programa Microempresa

Quan va néixer el programa?

Va néixer a l'octubre de 2001 en fer-se evident que quan les empreses són molt petites o no tenen experiència comercial és necessari preparar-les i assessorar-les abans d'entrar de ple en l'exportació.

Les mancances que trobem en aquestes empreses es podrien concretar en:

- Poca capacitat financera
- No tenir desenvolupada una política comercial.
- No poder competir en el preu a causa de la manca d'economies d'escala.
- No tenir recursos humans amb formació adequada.

Però també trobem avantatges com:

- La gran flexibilitat.
- Poden optar a parcel·les de mercat que les empreses multinacionals no treballen.
- No necessiten cobrir grans quotes de mercat per tenir beneficis.

Per tant, el programa Microempresa es va proposar els objectius següents:

- Adaptar la mentalitat de l'empresa tot incorporant l'element de la internacionalització en el dia a dia.
- Facilitar a l'empresa les eines de gestió i comerç internacional necessàries perquè arribin als mercats exteriors de manera professional i amb un mínim de risc.
- Ensenyar l'empresa a dissenyar el seu pla de promoció internacional (quins mercats, quins canals de distribució, a quin preu, etc.).

www.copca.com



En què consisteix el programa?

Dues fases:

- 1 Realització d'un diagnòstic que serà el punt de partida. Les seves conclusions marquen les línies d'actuació posterior.
- 2 Assessorament

- 12 mesos de programa
- 60 hores d'assessor a la seu de l'empresa. L'assessor és un expert en comerç exterior i amb coneixements en organització i gestió d'empreses. La seva tasca és preparar l'empresa per iniciar l'exportació, i definir juntament amb aquesta l'estratègia internacional.
- 10 hores setmanals de col·laborador. El col·laborador és un llicenciat o diplomad amb 100 hores de formació en comerç internacional o bé amb experiència internacional. I es responsabilitza d'aplicar les estratègies definides per l'assessor i l'empresa, sempre orientat per l'assessor i a la seu de l'empresa.
- Un curs de Gestió Empresarial.
- 1.800 euros en despeses de promoció exterior subvencionats.
- Directori de recursos humans a disposició de les empreses.
- Seminaris mensuals.

Publicitat



Carpinterías Metálicas Antoni López

Gran Bretanya, 13 Nau 3 • Pol. Industrial Les Comes • 08700 IGUALADA • Tel.Fax 93 805 60 54

Publicitat

didac • disseny gràfic
disseny i comunicació visual



disseny gràfic



il·lustració



disseny web



publicitat

C/. Font del Roure, 4 • Tel. 93 772 73 12 - 669 523 542 • 08783 Masquefa (BCN)
www.didacweb.com • E-mail: didac24@msn.com



Programa NEX-PIPE

Què és el NEX-PIPE?

És un programa adreçat a les PIME que pretenen consolidar la seva presència en mercats exteriors, la promoció internacional de llurs productes i la consolidació del seu esforç exportador.

Com s'estructura el programa?

El NEX-PIPE 2000 té dos elements bàsics i complementaris. Per un costat, un procés de formació en la presa de decisions i d'accions a desenvolupar, transferit per professionals amb experiència i instrucció adequada, durant el qual s'ajuda econòmicament l'empresa en determinades actuacions necessàries per promocionar-se a l'exterior. D'un altre, una bateria de serveis per a les empreses participants.

Què rep l'empresa del programa?

Fonamentalment, una formació i un suport tècnic que ha de permetre l'empresari/ària de fer front a les pròpies decisions respecte al comerç internacional, mitjançant la implantació d'una metodologia fiable i contrastada. A més, l'empresa rep el suport econòmic per a la realització

de determinades actuacions a l'exterior i, addicionalment, pot accedir als serveis específics per empreses del programa.

Quines empreses poden sol·licitar el NEX-PIPE 2000?

Qualsevol petita i mitjana empresa catalana que compleixi els requisits següents:

- 1 Tenir un producte o servei propi.
- 2 Tenir una exportació no consolidada i que no superi el 15% de la facturació total. Si supera aquest límit, l'empresa serà admesa si, com a mínim, el 80% de les seves exportacions van adreçades a un país concret.
- 3 Tenir una clara voluntat de promocionar els productes o serveis a l'exterior.
- 4 Tenir potencial exportador.
- 5 Que accepti les condicions de funcionament i el procediment de liquidació de despeses del programa.

Per a més informació podeu posar-vos en contacte amb el COPCA a l'adreça de correu electrònic nex@copca.com



Pere Prat
Ex-Directiu de Vivesa

Mai el món globalment havia conegut un període de prosperitat com l'actual, i si no us ho creieu només cal revisar les dades econòmiques del 2005. De les nou regions econòmiques del planeta, set han superat la barrera d'un creixement superior al 3%. Només Europa i Oceania han quedat netament per sota. Pel que fa a països, dels 176 que hi ha, 104 han superat el 4% i només 3 estan en recessió (Zimbabwe, Seychelles i la Guyana). Dels 1.520 milers de milions de nova riquesa creada el 2005, les poderoses economies americanes i asiàtiques n'han produït dues terceres parts. Cada una d'aquestes, dues vegades més que Europa occidental. En aquest món global el vell continent esdevé el fanalet vermell. És a dir el furgó de cua del planeta malgrat tenir totes les infraestructures i el capital necessari per iniciar nous projectes.

Continua havent-hi abundor de liquiditat, que manté els interessos baixos i que facilita el finançament de moltes iniciatives. També un mercat cada vegada més obert que permet la lliure circulació de mercaderies. Però la moneda única que havia de generar dinamisme ha esdevingut un matalàs confortable perquè els països membres del club no escometin les reformes necessàries que queden entrebanca-des atès que la gent no vol perdre cap dels avantatges que tenen aconseguits i fins ara garantits pels seus governs.

Estem immersos en un clima econòmic de cercle viciós on els trets més significatius són: el creixement feble, la baixa productivitat, un mercat laboral rígid que genera poca ocupació de qualitat i una baixa demanda interior. Però la política monetària ha estat correcta i no s'han fet els excessos que ha fet per exemple l'economia americana...

La situació és, doncs, delicada. Ja ho veiem també a la nostra comarca. Malgrat aquest panorama hi ha un munt de possibilitats. Com no n'hi ha hagut mai. Només hem d'estar a

l'aguait de les oportunitats que es generen i no únicament esperar que passin davant la porta. No tot s'acaba en els serveis i a posar-se en negoci especulatiu. Les empreses tenen més actius que els que es posen en el balanç financer. Hi ha un entramat de relacions, uns valors i uns actius econòmics i humans que s'han de potenciar.

Fa poc temps un amic em deia que ell sempre havia tingut por de malbaratar l'economia de la seva empresa per manca o reducció de la seva clientela. Em deia que el que més el fa patir en aquest moments és la desaparició de proveïdors, i que això l'obligava a anar lluny a cercar-los, la qual cosa li havia comportat problemes logístics i de qualitat, però ara li havia millorat molt el marge de contribució i ara la seva productivitat i eficiència era superior a la d'abans. El que ens pot matar és entrar en un procés escleròtic on ens aferrem al que s'ha fet sempre i que ens queixem, com sempre, de la qualitat de les comunicacions, els problemes estructurals i els grans desafiaments econòmics. Hi ha en canvi tot un món microeconòmic a l'abast de les nostres possibilitats. Un món on també es belluguen emprenedors com nosaltres que busquen cada dia com crear riquesa.

El capital continua cercant bones idees en les quals invertir, i el món, tan gran i alhora tan petit, és obert a tots. Hem d'acabar de creure'ns que aquest espai, i els competidors que comporta, són avui el marc on s'ha d'actuar. Hem de preparar-nos permanentment i agafar els coneixements, procediments i pràctiques que calgui per fer-ho amb eficàcia. Probablement s'haurà de deixar el confort d'un espai segur, però no oblidem que no hi ha compensació si no hi ha risc i treball. El benefici esdevé de saber utilitzar ambdós criteris de manera equilibrada. Els coneixements i la tradició són a Europa, però cal treure'ns la son de les orelles... Cada dia surt el sol i no estan els temps només per ajeure's a gaudir-lo...

Nous reptes



HOTEL CIUTAT IGUALADA
COMODITAT I MODERNITAT AL VOSTRE ABAST



SAL I SUCRE
Restaurant

Menú diari
Menús per a grups
Celebracions i banquets

Passeig Verdaguer, 167 • 08700 IGUALADA (BCN)
Tel 93 806 61 50 • Fax 93 804 31 83
www.hotelciutatigualada.com • recepcio@hotelciutatigualada.com



© Foto: Carme Esteve

Art i ajut humanitari

Trobada amb l'art actual

El passat 27 d'abril es va inaugurar, al Museu Diocesà de Barcelona, Trobada amb l'art actual, una exposició col·lectiva de pintura i escultura que més enllà d'exaltar les obres pretén contribuir a divulgar i promoure la tasca de la Fundació Vicente Ferrer. El 50 % dels beneficis obtinguts amb les vendes de les obres de més de setanta artistes de reconegut prestigi seran destinats a l'esmentada fundació.

Des de la Unió Empresarial, col·laboradors d'aquesta iniciativa, volem agrair a totes les persones i entitats que han participat i contribuït que aquesta exposició hagi estat un èxit.

La Fundació Vicente Ferrer és una ONGD (organització no governamental de desenvolupament) compromesa amb el procés de transformació d'una de les zones més pobres i necessitades de l'Índia, Anantapur, i d'una de les comunitats més pobres i excloses, els dàlits (intocables) i els grups tribals.

La Fundació Vicente Ferrer és una organització humanista fonamentada en la filosofia de l'acció. El seu fundador, Vicenç Ferrer, porta més de 50 anys treballant a l'Índia al costat dels més desfavorits. La seva manera d'entendre el desenvolupament ha donat lloc a un model exemplar en el marc de la cooperació internacional. Amb la seva manera de pensar i actuar, Vicenç Ferrer ha estat capaç de mobilitzar les consciències de milers de persones en la lluita per eradicar les desigualtats entre els homes transmetent el seu compromís i l'entusiasme a milers de persones que, dia a dia, treballen i col·laboren per la mateixa causa a l'Índia i a Espanya.

Cada vegada són més les empreses que integren la **responsabilitat social** com una part més de la seva estructura. La responsabilitat social es perfila com una nova forma d'enten-

dre l'activitat empresarial que cada vegada té més importància i que estableix nous plans de relació entre les empreses i els seu entorn. La Fundació Vicente Ferrer ofereix a les empreses la possibilitat de participar en un projecte seriós i eficaç amb la finalitat d'eradicar la pobresa i contribuir a la millora de les condicions de vida dels més desfavorits.

Les empreses poden col·laborar amb la Fundació Vicente Ferrer a través de diferents vies:

- Apadrinant nens o nenes de les comunitats rurals d'Anantapur.
- Finançant un projecte de desenvolupament a l'Índia: des de la construcció d'escoles fins a la contribució per la implantació del Fons d'Estabilitat Social, l'últim impuls definitiu al desenvolupament comunitari.
- Patrocinant activitats de sensibilització i divulgació de la Fundació a Espanya.
- Amb aportacions econòmiques com a soci col·laborador.
- Prestant serveis gratuïts propis de l'empresa.

Si esteu interessats de col·laborar-hi podeu trucar al 902 22 29 29 o consultar la web www.fundacionvicenteferrer.org.



© Foto: Rubià-Rodés

| | | |
|---|------------------------|-----------|
| RAONA ENGINYERS, S.L. | IGUALADA | 938049251 |
| RECTIFICADORA J.S., S.C.P. | IGUALADA | 938054584 |
| RECUPRAT, S.L. | VALLBONA D'ANOIA | 938113520 |
| REMM GUITART, SL | IGUALADA | 938032708 |
| REPARTO SOTO SL | IGUALADA | 938052222 |
| REPRECS SL | IGUALADA | 938046840 |
| RESMAR IBERICA, S.A. | IGUALADA | 938048110 |
| RESTAURANT EL SOG | SANT MARTI DE TOUS | 938096427 |
| RESTAURANT SANT MAGI SCP | IGUALADA | 938046626 |
| RESTAURANTE GUFO, S.L. | IGUALADA | 938044002 |
| RETALMAT, S.L. | LA TORRE DE CLARAMUNT | 938012245 |
| RETOLMANIA, S.L. | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938086680 |
| RETOLS PLANELL | IGUALADA | 938050753 |
| RIMEL SL | VILANOVA DEL CAMI | 938036086 |
| RIVISA I.C.M., S.A. | LLISA DE VALL | 938437834 |
| ROFEICA ENERGIA SA | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938087026 |
| ROSEBUD FILMS PUBLIMEDIA, S.C.P. | IGUALADA | 938044803 |
| ROSELLÓ&ALMIRALL SL | IGUALADA | 938037650 |
| ROVIRA ASSESSORAMENT I GESTIÓ SL | CAPELLADES | 938010283 |
| S S.A. HOTEL BAYONA | LA PANADELLA-MONTMANEU | 938092011 |
| SAI COMPUTERS, S.L. | IGUALADA | 938040901 |
| SALA MOTORS ANOIA SL | IGUALADA | 938049445 |
| SALLO, S.L. | IGUALADA | 938044258 |
| SANT FELIU MOTORS, S.L. | IGUALADA | 938030800 |
| SANT HILARI CENTRE ODONTOLÒGIC | VILANOVA DEL CAMI | 938044703 |
| SATEC | VILANOVA DEL CAMI | 938060362 |
| SAVI MANAGEMENT CENTER SL | VILANOVA DEL CAMI | 938062458 |
| SCREEN PROTECTORS, S.L. | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938088004 |
| SEGUROS CATALANA OCCIDENTE, S.A. | IGUALADA | 938050444 |
| SEIMA SEGURETAT, SL | IGUALADA | 938046800 |
| SENDRA & ENRICH, S.C.P. | IGUALADA | 938052323 |
| SERITRANSFER, S.L. | IGUALADA | 938066181 |
| SERMANIN SL | ÒDENÀ | 938050009 |
| SERRAMUNT, S.L. | IGUALADA | 938053464 |
| SERTEC SL | IGUALADA | 938031944 |
| SERVEIS ELECTRICS SA | CAPELLADES | 938012601 |
| SERVIMASTER 2000, SL | VILANOVA DEL CAMI | 948060390 |
| SIMAR S.A. | IGUALADA | 938036100 |
| SISTEMES ALUMINI I PVC, S.L. | IGUALADA | 938050995 |
| SNOP ESTAMPACIÓ, S.A. | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938086437 |
| SOC DE CARME | CARME | 639706134 |
| SOFAMEL SA | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938087980 |
| SOL SOLET | IGUALADA | 938048832 |
| SOLINCER SL | VILANOVA DEL CAMI | 938047052 |
| SOLUCIONS MECANQUES, S.L.L. | IGUALADA | 938052758 |
| SOLUSECAL, S.L. | IGUALADA | 938035909 |
| SONIDIAL, S.L. | IGUALADA | 938052077 |
| SOTO BALLESTEROS, S.L. | IGUALADA | 938050387 |
| SPEED SYSTEMS AILLAMENTS, S.L. | VILANOVA DEL CAMI | 938047067 |
| STAR FOC ANOIA SL | IGUALADA | 938053592 |
| STEGOTRONIC, S.A. | IGUALADA | 938066026 |
| SUBLIPRINT, S.A. | IGUALADA | 938042011 |
| SUBMINISTRAMENTS ROMEU, S.L. | IGUALADA | 938050608 |
| SUGRAÑES, GRES CATALAN SA | CALAF | 938699800 |
| SUMER CONSULTORA S.C.P. | IGUALADA | 938017087 |
| SUMINISTRES COLOM, S.A. | CAPELLADES | 938011055 |
| SUMINISTROS HOMES, SA | IGUALADA | 938017405 |
| T TAINCO IGUALADA, S.A. | IGUALADA | 938054893 |
| TALLER ÀURIA SCCL | IGUALADA | 938017438 |
| TALLER GERVI, C.B. | ÒDENÀ | 938036860 |
| TALLER GRÀFIC GILABERT | VILANOVA DEL CAMI | 938062416 |
| TALLER INDUSTRIAL MARTINEZ | VILANOVA DEL CAMI | 699304239 |
| TALLER METAL LURGIC TOMAS PARDOS, S.C.P. | CALAF | 938698596 |
| TALLERES CARRIQUE, S.A. | VALLBONA D'ANOIA | 937719000 |
| TALLERS BASCOMPTE, S.L. | CALAF | 938698245 |
| TALLERS CLAPERÀ, C.B. | IGUALADA | 938034598 |
| TALLERS CORRMAN SL | IGUALADA | 938044550 |
| TALLERS ELECTRO-MECANICS MIRÓ-CATALAN | CALAF | 938698095 |
| TALLERS FERRI VALLS SL | IGUALADA | 938031078 |
| TALLERS MARCEL CLARAMUNT | IGUALADA | 938030179 |
| TALLERS MASCARO | IGUALADA | 938053117 |
| TALLERS MECANICS AZNAR, S.L. | LA TORRE DE CLARAMUNT | 938013300 |
| TALLERS MONTOLIU SL | VILANOVA DEL CAMI | 938060479 |
| TALLERS QUERALTÓ | ÒDENÀ | 938035366 |
| TALLERS TREVI | VILANOVA DEL CAMI | 938060220 |
| TECBIMOTOR, S.L. | LA TORRE DE CLARAMUNT | 938013656 |
| TECNICAL, S.A. | IGUALADA | 938066262 |
| TECNICART, S.L. | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938086363 |
| TECNI-POU, S.L. | IGUALADA | 938030943 |
| TECNIPREVEN, S.L. | TERRASSA | 937893439 |
| TECNO PISCINES CATALUNYA SL | IGUALADA | 938044006 |
| TECNO-SEGURETAT ANOIA, S.L. | IGUALADA | 938035229 |
| TECNOXAPA, A.D.P.S.L. | ÒDENÀ | 938032250 |
| TEMOK, S.L. | IGUALADA | 937719040 |
| TERMOESPAL SL | IGUALADA | 938030331 |
| TEXTIL CASTELLOLÍ, S.L. | CASTELLOLÍ | 938084128 |
| THE ENGLISH CENTRE | IGUALADA | 938044554 |
| TINTMADER, S.L. | IGUALADA | 938039368 |
| TMP LOGISTICS | EL BRUC | 937710361 |
| TONIPELL SA | IGUALADA | 938046392 |
| TORMO-VAZVAL, S.L. | VILANOVA DEL CAMI | 938035237 |
| TORRES-VICÓ DISTRIBUCIÓ D'ALIMENTACIÓ, S.L. | JORBA | 938032487 |
| TORT-ESPINALT SCP | IGUALADA | 938045203 |
| TOT RETOL, S.L. | IGUALADA | 938055017 |
| TOT TRANSPORT ANOIA SL | LA TORRE DE CLARAMUNT | 938012015 |
| TOTCIRC SCCL | COPONS | 938090081 |

| | | |
|---|----------------------------|-----------|
| TOURLINE EXPRESS | IGUALADA | 938033620 |
| TRANS VISA EXPRES SL | IGUALADA | 938031331 |
| TRANSARACAT MORALES, S.L. | CAPELLADES | 610509040 |
| TRANSMISIONES ELECTROMECANICAS, S.L. | IGUALADA | 938056021 |
| TRANSPORTES AZKAR SA | ÒDENÀ | 938066600 |
| TRANSPORTES JOSE GARCIA | SANTA MARGARIDA DE MONTBUI | 938050755 |
| TRANSPORTES PEREZ CERVERA, S.A. | LA TORRE DE CLARAMUNT | 938013071 |
| TRANSPORTS ALDA SOTO, S.C.C.L. | PIERA | 937760397 |
| TRANSPORTS BERNADET | CAPELLADES | 938010008 |
| TRANSPORTS GEBRE, S.L. | CALAF | 938698374 |
| TRANSPORTS GRAELLS, S.C.C.L. | IGUALADA | 609889501 |
| TRANSPORTS I CEREALS J.LLORACH SA | LA LLACUNA | 938976128 |
| TRANSPORTS ROS VILARRUBIAS, S.A.L. | IGUALADA | 938030956 |
| TRANSPORTS VAQUÉ, S.L. | CARME | 938080065 |
| TRES BE, S.C.P. | IGUALADA | 938047183 |
| TRHERCO MARCA REGISTRADA | IGUALADA | 938053842 |
| TRIURE, SL | ÒDENÀ | 938053369 |
| TRITALL SL | IGUALADA | 938052311 |
| TROYMAK, S.L. | MASQUEFA | 937727250 |
| U UBIC | IGUALADA | 938051419 |
| ULTRAMAGIC, S.A. | ÒDENÀ | 938042202 |
| UNIGRAF ANOIA, S.A. | IGUALADA | 938051000 |
| UNIÓ COMERCIALS DE GASOILS SL UCG | IGUALADA | 938051716 |
| UNION INDUSTRIAL PAPELERA SA. | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938086280 |
| UNIQUE INTERIM ETT, S.A. | IGUALADA | 938017025 |
| USON PUNT SL | IGUALADA | 938055867 |
| V VENDA D'AUTOMOBILS T. VALLES, S.L. | PIERA | 937788800 |
| VENDING MARTINEZ SCP | IGUALADA | 938036316 |
| VENDING PONS, S.L.U. | IGUALADA | 607816922 |
| VIAJES EL CORTE INGLÉS | IGUALADA | 938047472 |
| VIATGES ABELUX, S.A. | IGUALADA | 938035412 |
| VIATGES EUROCAR SA | IGUALADA | 938040906 |
| VICENC TORRALBA, S.L. | IGUALADA | 938050098 |
| VICENTE BERMUDEZ MARTINEZ | IGUALADA | 938045164 |
| VIDRES IGUALADA, S.L. | IGUALADA | 938045602 |
| VILADOMS ELECTROMECANICA, S.L. | IGUALADA | 938033235 |
| VINILS | IGUALADA | 938047450 |
| VIRTISU SL | LA TORRE DE CLARAMUNT | 938010723 |
| VIVES VIDAL VIVESA, S.A. | IGUALADA | 938052300 |
| W WIRQUIN CALAF, SL | SANT JOAN DE VILATORRADA | 902232310 |
| WISPERT ANOIA, S.L. | IGUALADA | 938042402 |
| WITTMANN ROBOT SISTEM, S.L. | LA POBLA DE CLARAMUNT | 938087860 |
| X XANDAL | CAPELLADES | 938010041 |
| XAUS TALLER MECANIC, S.L. | VALLBONA D'ANOIA | 937719165 |
| XAVIER BISBAL, S.L. | IGUALADA | 938036311 |
| XC 1403 SL | PIERA | 937762626 |
| Z ZAMEC, S.L. | IGUALADA | 938031304 |

JA SOM MÉS DE
2.000
associats

SI VOLS SER SOCI O CONEIXES ALGÚ QUE HO VOL SER,
ENVI'NS LA BUTLLETA DE LA PÀGINA 19 OMLERTA.



MÚTUA
General de Catalunya



asseguem
les persones



Assistència Sanitària | Indemnització Salut
Vida | Accidents | Convenis Col·lectius | Jubilació

Mútua General de Catalunya

Tuset, 5-11 · 08006 Barcelona · Tel. 93 414 36 00 | Avda. Barcelona, 178, local 2 · 08700 Igualada · Tel. 93 804 90 02
Granollers | Sabadell | Sant Cugat del Vallès | Girona | Lleida | Tarragona | Palma de Mallorca

www.mgc.es | e-mail general: mgc@mgc.es - atenció al mutualista: atm@mgc.es



MUOPA

Mutua de Accidentes de Trabajo y
Enfermedades Profesionales de la S.S., N° 25



Nuestros principios de actuación son los siguientes:

- *Objetividad e independencia en todas nuestras actuaciones, estados, análisis y recomendaciones para asegurar su veracidad, validez y fiabilidad.*
- *Flexibilidad en todos los servicios que prestamos, para adecuarnos a las necesidades y prioridades específicas de nuestras empresas.*
- *Confidencialidad en el tratamiento de los datos.*
- *Orientación total al empresario y al trabajador para que pueda resolver cualquier problema que se le presente con la mayor eficacia.*

BARCELONA
Pau Claris, 116
Tel. 93 488 01 31

IGUALADA
C/ San Vicente, 46
Tel. 93 8045611

LLEIDA
Rambla d'Aragó, 43
Tel. 973 27 05 99