

uea magazine

UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA

N23 > novembre 2010



Esmorzars **UEA** amb Ferran Soriano

Programa especialitzat en vendes

Cursos d'anglès de negocis

25 anys al costat de l'agent comercial de l'Anoia

Les empreses davant la nova normativa mediambiental

Rec.0, Idees per a un barri vell

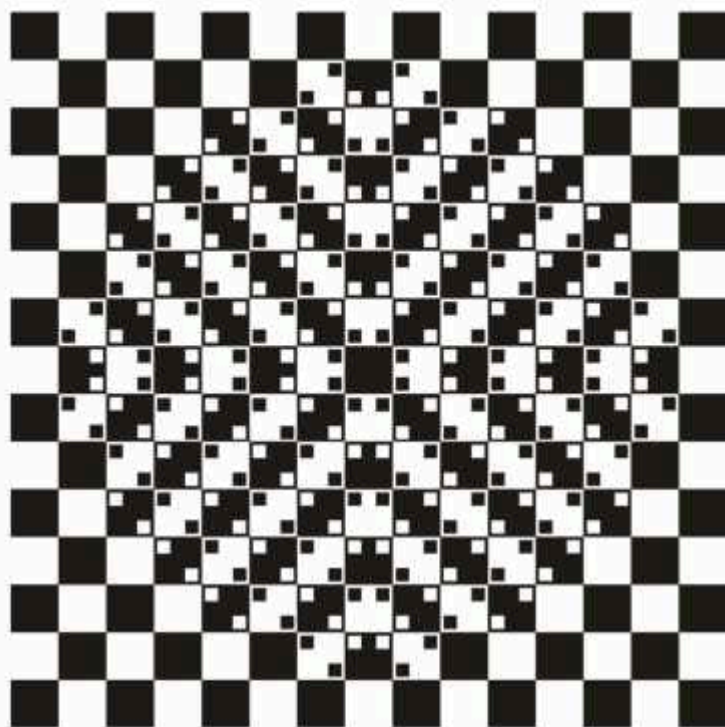
Converses amb... 150 anys de Tallers Soteras

Campanya Solidària en benefici del Banc de queviures d'Igualada

www.uea.cat

No tot és el que sembla

I en assegurances d'assistència sanitària, sovint tampoc...



*Creu que les línies que formen el dibuix
no són paral·leles?*
www.mgc.es/nototeselquesembla

Davant de qualsevol oferta cal informar-se bé per prendre la millor decisió. És important saber:

- si tindrem cobertes les **intervencions menys freqüents**, però no per això menys importants, i que acostumen a ser molt costoses.
- si tindrem cobertes totes les **pròtesis o els darrers tractaments contra el càncer**, com els anticossos monoclonals.
- quina és l'amplitud del **quadre mèdic** i si els **equips mèdics de més prestigi** estan concertats. No és suficient tenir concertats centres de renom si després no podem accedir als seus equips de professionals.
- si l'assegurança inclou tot tipus de **tècniques diagnòstiques i terapèutiques de darrera generació**, com l'estudi mitjançant PET del metabolisme cerebral o les isquèmies cardíaques, els neuronavegadors, o si només queden cobertes en algun cas molt especial.
- si l'asseguradora posa traves o dificulta l'accés a les prestacions, per tal de poder **mantenir quotes baixes**.

Abans de prendre cap decisió, parli amb un assessor de Mútua General de Catalunya. Pensi que quan més ho necessiti potser ja no podrà canviar d'asseguradora.



MÚTUA General de Catalunya

Tuset, 5-11 - 08006 Barcelona - Tel. 93 474 36 00

Granollers | Igualada | Mataró | Sabadell | Sant Cugat del Vallès | Terrassa | Vic | Girona | Lleida | Tarragona | Palma de Mallorca

Oficines comercials a: L'Hospitalet de Llobregat | Manresa | Vilafranca del Penedès | Vilanova i la Geltrú | Blanes | Figueres | Olot | Palamós | Amposta | Reus | El Vendrell | Lluçmajor

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

SumariN23



05

Editorial



18

Opinió

Les empreses i la gestió mediambiental amb la norma ISO 14001 i l'EMAS:



28

Fem comarca

Rec.0, Idees per a un barri vell



06

Zoom UEA

Espai Empresa a Ràdio Igualada
[Pàgina 6](#)

La UEA signa un acord amb Grera.net la xarxa social per a empreses

LA UEA signa un conveni amb la companyia Aèria SPANAIR
[Pàgina 7](#)

13a Edició Premis Idea
[Pàgina 9](#)

Cursos de formació contínua subvencionats
[Pàgina 10](#)

Programa especialitzat en vendes
[Pàgina 11](#)

Cursos d'anglès de negocis
[Pàgina 12](#)

Visita a la zona de desenvolupament econòmic de Zhejiang Ninghai

Joan Rosell, candidat a les eleccions a la CEOE
[Pàgina 13](#)

Esmorzars UEA amb... Ferran Soriano
[Pàgina 14](#)

25 anys al costat de l'agent comercial de l'Anoia
[Pàgina 17](#)



20

Opinió

Les empreses davant la nova normativa mediambiental



33

Opinió

Liderar en la recuperació



22

Serveis i avantatges de la UEA



34

Converses amb...

150 anys de Tallers Soteras



24

Notes de premsa d'empreses associades



38

Punt de vista

Iniciar-nos a la internacionalització



26

Opinió

Innovació i competitivitat



40

Cultura

Campanya Solidària en benefici del Banc de queviures d'Igualada

EI PLA DE PENSIONS per al teu futur



Contracta'l i aconsegueix **magnífics articles**



Promoció vàlida del 25 d'octubre al 31 de desembre de 2010.

Caixa Penedès actua com a dipositària i comercialitzadora dels Plans de Pensions i Fons de Pensions gestionats per Caixa Penedès Pensions, EGFP,SA.

editorial.

Amb motiu de les eleccions a la Presidència de Foment del Treball des de la Unió Empresarial de l'Anoia volem expressar la nostra felicitació a Joan Rosell.

El proper mes de desembre tindran lloc les eleccions a la CEOE i Joan Rosell opta també a la Presidència d'aquesta organització. Com a patronal catalana donem suport a la seva candidatura i considerem rellevant assolir una major presència de l'empresariat de Catalunya en aquest àmbit més general.

En la recent visita de la UEA a la zona de desenvolupament econòmic de Ninghai hem pogut comprovar directament alguns fets rellevants: La consolidació de Xina com a espai de concentració de grans processos productius, la seva progressió en la millora tecnològica i la clara aposta que efectuen per a la promoció dels seus potencials.

Fa temps que des de la nostra associació estem reclamant tant la unitat d'acció com la promoció del nostre territori. **El temps passa i les oportunitats perdudes no es recuperen.** La situació és complexa i l'entorn socioeconòmic pateix contínues transformacions. És clar doncs, que de la nostra rapidesa a reaccionar i de la nostra capacitat d'adaptació en dependrà el futur econòmic de l'Anoia. No ens podem permetre el luxe de continuar **esperant que la situació millori per ella mateixa.**

Cal innovar i replantejar-nos les estratègies a seguir tant en l'àmbit individual com col·lectiu. L'alineació dels diferents agents socials amb els eixos bàsics que ens han de diferenciar com a comarca és imprescindible. Ja no queda lloc per als individualismes i hauran d'**entrar en joc les col·laboracions i les sinèrgies.** Aquest és el primer dels reptes que hem d'assolir com a territori. No ens podem permetre que tots els potencials i talent de l'Anoia es dilueixin simplement perquè no hem estat capaços d'organitzar-nos i actuar.

Paral·lelament a la nostra voluntat de contribuir a la dinamització econòmica de l'Anoia, la nostra associació té la prioritat de satisfer els interessos dels seus associats. Estem oberts per tal d'adaptar-nos a les vostres inquietuds però ens cal la vostra participació per ajudar-nos a millorar.

Ramon Felip i Bolba
President de la UEA



Espai Empresa a *Ràdio Igualada*

El passat 9 de setembre vam iniciar la nova temporada de l'Espai Empresa , el programa de la UEA a Ràdio Igualada que s'emet tots els dimecres a partir de les 8.30 h del matí.

En aquesta nova temporada hem comptat amb les col·laboracions següents:

- 08/09/2010** **UEA, Qui som i què fem.**
Entrevista a Àngels Chacón secretària general de la UEA.
- 15/09/2010** **Emprenedors de l'Anoia.**
Entrevista a Joan Domènech de l'empresa Rosebud Films.
- 22/09/2010** **La nova Llei mediambiental, com afecta les empreses?**
Entrevista a Jesús Gómez i Núria Massot de TÜV Rheinland.
- 29/09/2010** **Artesans i pell.**
Entrevista a Raül Querol i Salva Pereira.
- 06/10/2010** **Agent comercial; una feina amb futur.**
Entrevista a Josep Vergés, president del Col·legi d'Agents Comercials, delegació de l'Anoia.
- 13/10/2010** **Emprenedors de l'Anoia. Outlet Núvies**
Entrevista a Mónica Rojas, emprenedora.
- 20/10/2010** **Innovació en Alimentació.**
Entrevista a Josep Munné de Meritem Paellador.
- 27/10/2010** **Missió: la Xina.**
Entrevista a Àngels Chacón de la UEA i Àngel Villar, assessor empresarial d'inversions a la Xina.
- 03/11/2010** **Xarxa empresarial en línia: la millor manera de fer negoci.**
Entrevista a Josep Alberti, consultor en marketing on-line i creador de la xarxa per a pimes www.grera.net.
- 10/11/2010** **Rec.O/ Experimental Stores.**
Entrevista a Cristina Domènech, membre de l'organització del projecte.
- 17/11/2010** **Posicionament web i xarxes socials per a empreses**
Entrevista a Esteve Graells- Consultor en posicionament web i xarxes socials.
- 24/11/2010** **Taula de turisme de l'Anoia**
Entrevista a Laia Costa i Susanna Llopart, coordinadores de la taula de turisme de l'Anoia



La Unió Empresarial de l'Anoia ha signat, recentment, un acord amb la xarxa social per a empreses www.grera.net. Un conveni que té com a objectiu donar a l'empresa associada una eina en línia que li permeti fer negocis. La UEA ha volgut ser l'associació empresarial pionera en tot el que fa referència a les noves eines que estan sorgint, i per aquest motiu ha apostat per aquesta nova plataforma, essent la primera entitat que signa un acord amb una xarxa social adreçada a les PIME.



Grera.net és una gran xarxa en línia per a PIME amb un model a cavall de Facebook i LinkedIn/Xing, pensada per facilitar als seus usuaris la possibilitat de fer negoci, trobar clients, proveïdors i col·laboradors de forma personalitzada, publicar ofertes i enviar-les de forma segmentada a les empreses del seu interès. Un portal web que també permetrà a les empreses trobar informació sobre ajuts, subvencions, actes d'interès empresarial, cursos de formació, etc.

Grera.net actualment compta amb més de 500 empreses registrades, però espera comptar amb més de 70.000 en 2 anys. Atenció personalitzada: l'empresari que tingui qualsevol dubte o problema en el moment de la seva inscripció, podrà posar-se en contacte amb un dels seus creadors, en Josep Albertí, a través de l'eina Skype (jepialberti).

Des de la UEA confiem que les nostres empreses ben aviat comencin a treure bons fruits d'aquest acord, i no es perdin cap oportunitat de fer negoci.

Gràcies a aquest acord les empreses associades a la UEA podran gaudir de millors condicions en vols i una atenció personalitzada amb una de les majors companyies aèries espanyoles.



La UEA i la companyia aèria SPANAIR han signat un acord amb el qual les empreses associades podran gaudir de millor condicions en vols amb una de les majors companyies aèries espanyoles. Els socis de l'entitat podran gaudir d'una atenció i gestió personalitzada, i a la vegada

disposaran d'un 10 % de descompte sobre les tarifes publicades en tots els vols.

Les empreses que vulguin gaudir d'aquestes condicions, accedint al web www.uea.cat a l'apartat d'intranet, i a través d'un enllaç ja facilitat i codi d'accés podran fer la reserva dels bitllets de vol amb el descompte segons l'acord signat.

La primera línia d'aviació catalana, SPANAIR, es va crear gràcies a l'aposta decidida de diferents grups d'empresaris i institucions catalanes davant la necessitat de potenciar els vols intercontinentals des de Barcelona

La UEA signa un acord amb Grera.net la xarxa social per a empreses

LA UEA signa un conveni amb la companyia Aèria SPANAIR

Un 10 % de descompte sobre les tarifes publicades en tots els vols!



Publicitat

Ubitask

El software que gestiona el flux d'informació de la pime i augmenta la seva productivitat

Ubiquat
technologies

Guanyadora dels Premis IDEA 2008-2009
a la millor nova empresa

www.ubiquat.com
93 116 02 51

Publicitat



L'EXPERIÈNCIA DE LA FEINA BEN FETA

MOIX

MOIX, SERVEIS I OBRES, SL

JARDINERIA | URBANITZACIÓ | INSTAL·LACIONS | MEDI AMBIENT | ARBORICULTURA | MANTENIMENT | www.moix.eu

Central-Oficina administrativa:
Ctra. C-37, Km. 62
08710 Sta. Margarida de Montbui (BCN)
Tel. 93 805 29 34 - Fax: 93 805 52 36
correu@moix.eu

Oficina tècnica:
Avda. Barcelona, 232-234
08750 Molins de Rei (BCN)
Tel. 93 632 66 65 - Fax: 93 680 05 94
molins@moix.eu

Delegació a Portugal:
Estrada de Paço de Arcos, 9 Edifício Espaço,
1º G 2770-121 Paço de Arcos-Deiras
Tel. 00351 210 99 74 42 - Fax 00351 210 99 75 47
josesales@moix.eu

13a Edició *Premis Idea*

*Iniciatives i desenvolupaments
empresarials a l'Anoia*



El passat 28 d'octubre va tenir lloc l'acte de lliurament de la 13ª edició dels Premis Idea, en el marc de la Setmana de la Innovació que organitza l'Ajuntament d'Igualada.

Els Premis Idea a les iniciatives i desenvolupaments empresarials de l'Anoia, tenen una periodicitat bianual i s'atorguen en dues categories, a la millor nova empresa i a la millor innovació. Aquest any la convocatòria ha estat un èxit ja que es van presentar un total de 14 empreses en la categoria a la millor innovació i 15 empreses en la categoria de nova empresa. Un fet que demostra les grans dosis de creativitat que hi ha a la nostra comarca.

L'empresa guardonada en l'apartat d'innovació va ser JARDINERIA MOIX SERVEIS I OBRES, SL pel desenvolupament d'una depuradora modular d'aigües residuals domèstiques que simula els processos de depuració d'aigües que hi ha als aiguamolls naturals. Es tracta d'un producte que permetrà satisfer les necessitats dels nuclis de població que no disposen de xarxa de clavegueram. El producte, que s'anomena Plantdepur, actualment ja ha estat patentat. El desenvolupament i comercialització del nou producte permetrà la diversificació dels serveis oferts per l'empresa i, alhora, li ofereix un plus de qualitat ambiental ja que es tracta d'un producte encaminat a la protecció mediambiental.

Per al desenvolupament del nou producte, l'empresa ha col·laborat amb la Fundació Bosch i Gimpera de la Universitat de Barcelona, mitjançant un acord entre universitat i empresa.

L'empresa ha fet una inversió de fort risc i ha fet front a importants despeses: de recerca, de personal, en la construcció de 3 prototips, fires i promocions.

El Premi a la Millor Nova Empresa 2008 2009, va recaure en l'empresa de noves tecnologies UBIQUAT TECHNOLOGIES, SL.

Es tracta d'una empresa TIC de serveis especialitzada en dues àrees, enginyeria de la informació del sector bancari i d'hidrocarburs i millora de la productivitat per a les petites i mitjanes empreses. L'empresa ha desenvolupat una tecnologia pròpia (BPM) i única en el mercat, que permet controlar de manera més eficaç els processos quotidians en una PIME.

En menys de dos anys l'empresa ha creat 7 llocs de treball altament qualificats i té perspectives de creixement ja que l'any 2011 iniciarà la prospecció del mercat internacional, a la vegada, Ubiquat technologies aplica polítiques de responsabilitat social empresarial.

L'empresa ha dedicat més d'un any en la creació de la primera Guia de la productivitat per a empreses TIC, que ha estat editada per la Generalitat de Catalunya.

Cursos de *formació* *contínua* subvencionats

El proper mes de gener iniciarem nous cursos totalment subvencionats pel Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya i el Fons Social Europeu. Aquests cursos van adreçats als treballadors en actiu, tot i que també reservem unes places per a les persones que es troben en situació d'atur.

Per formalitzar-ne la inscripció, heu de passar per la nostra seu i portar:

- Fitxa d'inscripció emplenada (la trobareu a www.uea.cat)
- Fotocòpia del DNI
- Fotocòpia de la capçalera de la darrera nòmina o del darrer rebut d'autònoms

Recordeu que les places són limitades, per tant, formalitzeu la vostra inscripció al més aviat possible.

CURS	DURADA	DATA INICI	DATA FINAL	HORARI
Processador de textos: Word	30 h	17/01/2011	23/02/2011	dilluns i dimecres de 19.00 a 21.30 h
Bases de dades: Access	40 h	18/01/2011	10/03/2011	Dimarts i dijous de 19.00 a 21.30 h
Nòmines i seguretat social I	60 h	18/01/2011	24/03/2011	Dimarts i dijous de 18.30 a 21.30 h
Anglès preintermedi 2a	60 h	17/01/2011	24/03/2011	Dilluns, dimarts i dijous de 20.00 a 22.00 h
Com parlar en públic	60 h	17/01/2011	23/03/2011	Dilluns i dimecres de 18.30 a 21.30 h
Coaching	60 h	17/01/2011	10/03/2011	Dilluns i dijous de 19.00 a 21.30 h
Nous emprenedors: idea, projecte negoci	60 h	17/01/2011	23/03/2011	Dilluns, dimarts i dijous de 18.30 a 21.30 h

Publicitat

calderería
 **Bolarín Cardús S.L.**

Polígono Industrial Plans d'Arau
C/ Narcís Monturiol, parcela 15/21 naves 7- 8
08787 La Pobla de Claramunt (Barcelona)
Tel. 93 808 77 01 Fax 93 808 77 62
E-Mail: cbolarin-cardus@arrakis.es

- Fabricante de tubo aleteado, intercambiadores.
- Instalaciones industriales de vapor, aceite termico, agua y aire comprimido.
- Depositos en acero inoxidable y acero al carbono.
- Mantenimientos industriales.

Programa especialitzat en vendes

El passat 3 de novembre vam iniciar el primer dels quatre cursos del Programa especialitzat en vendes que hem organitzat des de la UEA. Els cursos, de 8 hores de durada cadascun es desenvolupen en una mateixa jornada en horari de 9 h a 14 h i de 15.30 h a 18.30 h i estan impartits per professorat de l'Escola Superior de Vendes, àrea formativa del COACB (Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona).

Per a més informació o inscripcions, podeu contactar amb la UEA. El preu és de 100 euros per curs (L'import d'aquest curs es pot bonificar de les cotitzacions a la Seguretat Social).

Disseny de rutes comercials i territoris

PROGRAMA I OBJECTIUS

La definició d'un pla comercial basat en rutes rendibles és clau per a l'optimització del procés comercial i la seva rendibilitat. En aquest curs desenvolupem els elements claus a tenir en compte a l'hora de dissenyar o definir rutes comercials tant per fidelitzar com per captar clients nous.

DATA I HORARI:

Febrer 2010 (dia a determinar)
De 9 h a 14 h i de 15.30 h a 18.30 h
(dinar inclòs)

Com gestionar un equip de venda eficaç

PROGRAMA I OBJECTIUS

Formar a actuals i futurs caps / directors de vendes, en l'ús eficaç de les tècniques i eines de creació i gestió d'equips. Conèixer les habilitats directives i analitzar les diferents formes de lideratge d'equips comercials.

DATA I HORARI:

Febrer 2010 (dia a determinar)
De 9 h a 14 h i de 15.30 h a 18.30 h
(dinar inclòs)

Com transformar queixes i reclamacions en oportunitats

PROGRAMA I OBJECTIUS

Analitzar les queixes i les seves causes, per trobar-ne els processos de gestió i de correcció

DATA I HORARI:

Febrer 2010 (dia a determinar)
De 9 h a 14 h i de 15.30 h a 18.30 h
(dinar inclòs)

Publicitat

GUMÀ
Corredoria d'assegurances
Serveis per l'empresa

Horari d'oficines de dilluns a divendres de 9 del matí a 7 de la tarda

av. Balmes 13, 1^a t 93 803 25 66
08700 Igualada, Barcelona f 93 803 20 58
Apt. Correus 366 comercial@assegurancesguma.com

Assegurem un tracte
personal i professional

Servei 24 hores > 607 25 66 00

www.assegurancesguma.com

COJEBRO

Cursos d'anglès de negocis

Una de les barreres que limita a moltes empreses a l'hora d'accedir als mercats internacionals és el coneixement d'idiomes.

Precisament perquè l'entorn empresa/feina requereix vocabulari i construccions específiques, des de la UEA hem organitzat dos cursos d'anglès de negocis per ajudar a internacionalitzar les nostres empreses.

INSCRIPCIONS

Unió Empresarial de l'Anoia
Carretera de Manresa, 131
08700 Igualada
Tel. 93 805 22 92

Business English *Atenció al públic i bàsic de negocis*

CONTINGUT DEL CURS

- Com presentar-nos
- Webs d'interès per estudiar i millorar el nostre anglès
- Respostes a 50 preguntes freqüents en entrevistes professionals
- Converses en l'entorn de negocis: inici, seguiment, tòpics...
- Titulacions i càrrecs
- Errors més freqüents
- Com atendre i formular reclamacions
- Atenció telefònica
- Com redactar una carta

PROFESSORAT. Partner-Solutions.Biz

DATA i HORARI

Gener 2011 (*data a determinar*)
Dilluns de 11.00 a 14.15 h
(18 hores lectives)

PREU. 120 € (*curs bonificable*)

Business English *Anglès per a reunions*

CONTINGUT DEL CURS

- Organitzar una reunió / presentació
- Com començar
- Seguir el progrés, gestionar les interrupcions
- Demanar comentaris i aportacions
- Expressar opinions
- Respondre a ofertes
- Resumir els resultats d'una reunió
- Com finalitzar i agrair l'assistència
- Confirmar les decisions preses i els punts d'acció
- Acomiadar-se

PROFESSORAT. New York Institute

DATA i HORARI

Gener 2011 (*data a determinar*)
Divendres de 09.00 a 12.30h
(18 hores lectives)

PREU. 120 €

Publicitat

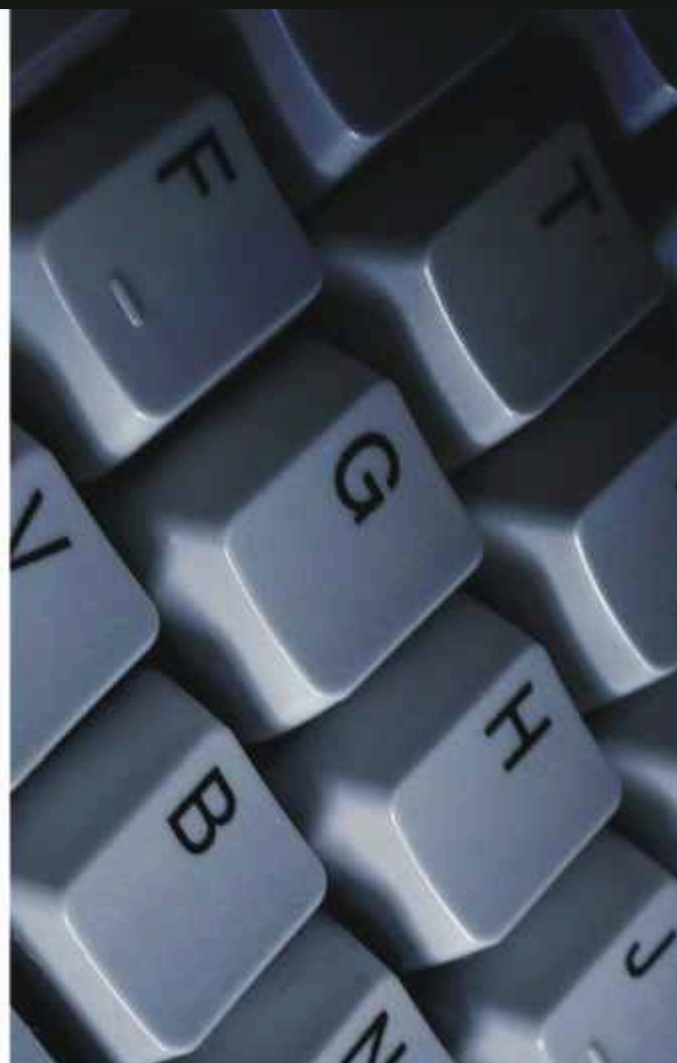
ProfessionalsCat

Serveis Informàtics

Formació - Aplicacions - Webs - Venda - Manteniment

616 78 36 62 - 686 64 79 78

www.professionalscat.net
info@professionalscat.net



Visita a la zona de desenvolupament econòmic de Zhejiang Ninghai

Partint de la visita que representants de la zona de Zhejiang van fer a la UEA el passat mes de maig, del 2 al 7 de novembre s'ha dut a terme una missió comercial a aquesta zona de la Xina. La ciutat de Ninghai és el subcentre més important de Ningbo. A més de l'excel·lent situació geogràfica, les connexions amb les infraestructures més importants del país han fet que sigui declarada Ecoregió de Desenvolupament Econòmic Preferent pel Govern xinès.

Al parc industrial del sector de l'automòbil de Ninghai, s'hi produeixen més de 3.000 classes d'articles per a les principals plantes de motors dels xinesos i per a empreses com Volkswagen i Toyota. Hi ha més de 79 empreses del sector i el seu volum de producció es quantifica en 450 milions de dòlars.

Durant la visita es van treballar paral·lelament 3 agendes diferenciades:

- El tancament d'un **conveni marc** entre les autoritats xineses i representants d'entitats anoiennes (*Marc Castells, president del Consell Comarcal de l'Anoia; Jordi Riba, en nom de l'Ajuntament d'Igualada i Ramon Felip, president de la Unió Empresarial de l'Anoia*).
- Reunions entre **empreses** anoiennes i xineses.
- Reunions amb **agents de l'àmbit tecnològic i de recerca**.

També es va aprofitar la visita per presentar a possibles inversors els potencials de l'Anoia. Com a resultat immediat de la missió es posarà en funcionament una oficina a la Zona de Ninghai per tal que les empreses anoiennes puguin adreçar-s'hi i fer les seves consultes (buscar proveïdors, clients o col·laboradors). **La Xina no és únicament un competidor, sinó un enorme mercat amb oportunitats per a moltes empreses, ara molt més a prop.**



Joan Rosell, candidat a les eleccions a la CEOE

En el marc de la Junta Directiva de Foment del Treball Nacional que es va celebrar el passat 25 d'octubre, el recentment elegit president, Joan Rosell, va manifestar la voluntat de presentar la seva candidatura a la Presidència de la CEOE (Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials).

El president de la patronal catalana va indicar que ja ha iniciat converses amb les organitzacions sectorials i territorials per liderar una candidatura a la presidència de la patronal que tingui un suport "àmpliament majoritari". Rosell va aconseguir un suport unànim per part dels membres de la nova Junta Directiva.

El proper 13 de desembre se celebrarà l'Assemblea General de Foment, on es proposarà l'ampliació fins a un màxim de 12, del nombre de vicepresidents, i l'ampliació del nombre de comissions.

La UEA està associada a Foment del Treball des de fa 20 anys i el president de la UEA, Ramon Felip, com a representant de l'organització empresarial territorial de l'Anoia, ha estat elegit, en les darreres eleccions, membre de la Junta Directiva de Foment del Treball.



Esmorzars UEA amb... *Ferran Soriano*

L'última edició dels Esmorzars UEA va comptar amb l'assistència del conegut empresari Ferran Soriano, i actual president d'Spanair

El passat 7 d'octubre, al Museu del la Pell de l'Anoia, va tenir lloc un dels ja habituals ESMORZARS UEA un acte que va comptar amb l'assistència d'un ponent d'excepció, FERRAN SORIANO, president d'Spanair, amb més de vint anys d'experiència professional en les indústries de productes de consum, telecomunicacions i entreteniment.

Soriano va fer una exposició molt entenedora i planera sobre la situació del sector de les companyies aèries al nostre país. L'acte, que va comptar amb una bona assistència de públic, va estar patrocinat per l'Obra Social de Caixa Penedès.

Ferran Soriano va comentar que, a nivell econòmic, el sector de l'aviació s'està recuperant, tot i que des de 2001 ha tingut pujades i baixades (com per exemples, les provocades per l'11.09 o pels casos de la grip aviària), però en tots els casos la recuperació ha estat ràpida, ja que les aerolínies surten abans de les crisis que altres

Publicitat

No som superherois,
nosaltres t'entendem.

Solucions web des de 2003.

aladetres

<http://www.aladetres.com>

93 805 26 78





Les oportunitats no es troben a Espanya ni a Europa sinó al món.

sectors. Aquesta recuperació, va dir, és un indicatiu per a la indústria. Així doncs va afirmar que la recuperació econòmica és un fet però està arribant abans a Amèrica o Àsia que a Europa i, dins Europa, a "Espanya estem a la cua". Un dels factors que provoca que la recuperació arribi abans a altres continents és que els centres de consum s'estan desplaçant fora d'Europa (p. ex. el Brasil és un país amb més de 200 milions d'habitants i amb una classe mitjana creixent que consumeix productes de qualitat).

Centrant-se exclusivament en el sector de l'aviació, el president d'Spanair va dir que el trànsit de l'aeroport de Barcelona s'està recuperant, "el trànsit internacional no va caure tant, on s'ha notat més la crisi ha estat en el mercat espanyol" i en aquest sentit va afirmar que **"les oportunitats no estan a Espanya ni a Europa, sinó al món"**. Fent una explicació molt entenedora, Soriano va explicar que en l'àmbit aeri hi ha dos productes diferenciats, d'una banda, les companyies de baix cost, i de l'altra, les companyies de

Publicitat

PETROMIRALLES
Distribució Gasoil - Estacions de servei
Tel. 902 388 444
www.petromiralles.com



El futur aeroport corporatiu de l'Anoia, té sentit

xarxa, entre les quals es troba Spanair, i que es troben agrupades en aliances per tal d'unir totes les ciutats del món a través d'escales.

Les companyies de baix cost són un model de negoci diferent amb costos baixos, així un avió de baix cost pot volar unes 12 h al dia, i un de xarxa en vola de mitjana unes 8 al dia, a part hi ha d'altres factors com el temps d'estada a terra que és molt més baix en el de les línies de baix cost, "es tracta de productes diferenciats i bastant incompatibles entre si". Ferran Soriano va dir que el domini del baix cost en un aeroport dificulta el desenvolupament de rutes intercontinentals, així per exemple a l'Aeroport de Barcelona el 3 % dels vols són intercontinentals mentre que els de les aerolínies i de baix cost ocupen un 37 %, l'índex més alt d'Europa. Soriano va dir que Barcelona té suficient demanda de vols intercontinentals i no es pot cobrir.

Tot i això Spanair ha estat la companyia que més ha crescut a l'Aeroport de Barcelona el darrer any.

Preguntant sobre l'aeroport corporatiu que es preveu instal·lar a l'Aeròdrom Igualada-Òdena, Soriano va dir que un país ha de tenir xarxes intercontinentals, línies de baix cost i aeroport corporatiu, però el gran nombre de línies de baix cost que arriben a Barcelona i els pocs vols intercontinentals que hi ha des d'aquesta ciutat, permeten que l'aeroport de Barcelona pugui encabir aquestes línies i que, a més, posen en risc els aeroports de Reus i Girona i també l'aeroport corporatiu de l'Anoia, i que, per tant, seria possible que l'aviació corporativa arribés a Barcelona.

25 anys al costat de l'agent comercial de l'Anoia



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

Durant aquest 2010 hem vist com la situació econòmica de les empreses i dels professionals comercials ha millorat lleugerament. Segons un estudi del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB), l'atur al sector comercial ha baixat un 22 % al primer semestre respecte del mateix període de l'any anterior. Els mesos en els quals aquest descens ha estat més destacat han estat febrer, amb una caiguda del 35,2 %; març, amb una disminució del 27,08 % i juny, amb una baixada de l'atur del 24,3 %.

Les xifres demostren que, com succeeix en molts sectors, el comercial és un dels que està sortint de la crisi i que tant consumidors com empreses estan recuperant, a poc a poc, la confiança en el consum. I així és com recuperarem també la nostra economia i l'esperit emprenedor cada cop centrat més en dissenys innovadors.

En aquest sentit, la tasca del Col·legi Oficial d'Agents Comercials, i de les seves delegacions (en aquest cas de l'Anoia) ha tingut un paper fonamental tant per a l'agent comercial, com per a la professió. I

és que la delegació del COACB a l'Anoia compleix 25 anys de feina constant amb els agents comercials de la comarca. Les previsions amb vista al futur són bones i aquest és un factor que encoratja que molts col·lectius continuïn treballant i creant noves línies de serveis que ajudin a treballar millor i ser més competitius. En el cas dels agents comercials, la nova Guia de Serveis del COACB, que han presentat recentment, n'és un bon exemple. Una eina útil on es recullen tots els serveis i avantatges dels quals poden gaudir els col·legiats, així com la manera de sol·licitar-los.

APOSTANT PER LA INTERNACIONALITZACIÓ DEL SECTOR COMERCIAL

Entre els serveis i avantatges que el COACB ofereix al col·lectiu, la internacionalització ocupa un apartat important. Gairebé la meitat dels agents comercials col·legiats a Barcelona exporta els seus productes i serveis a altres països. Aquesta dada es desprèn d'una enquesta elaborada, recentment, pel COACB entre els més de 8.000 agents comercials col·legiats.

El president del COACB, Enric Enrech, ha explicat que "en una situació com l'actual, la internacionalització i la innovació són elements clau per al professional

comercial i contribueixen a la recuperació econòmica del país". Per això, "un dels objectius actuals del COACB i les seves delegacions és potenciar el sector internacional entre el col·lectiu", destaca.

Els enquestats han coincidit de destacar les oportunitats que ofereix, actualment, la venda a nivell internacional, tenint en compte la situació econòmica actual. Amb l'objectiu d'obrir-se a nous mercats, el COACB organitza anualment més de 100 missions empresarials a 76 països.

Segons l'enquesta, **els sectors en els quals més s'exporta són els relacionats amb el tèxtil, l'alimentació i la maquinària** i els països que els enquestats veuen amb més expectatives comercials en un futur són França, Itàlia, Xina i Alemanya.

Un 95 % dels enquestats ha valorat positivament les ajudes i subvencions que ofereix la Cambra de Comerç de Barcelona als agents comercials per internacionalitzar els seus productes mitjançant les missions comercials, així com els despatxos gratuïts que ofereix el COACB a 18 ciutats europees. L'objectiu d'aquests consolatats comercials és assessorar i acompanyar els col·legiats que vulguin iniciar-se o consolidar-se a mercats exteriors mitjançant despatxos gratuïts en els quals poden reunir-se amb clients i proveïdors estrangers.





Les empreses i la gestió mediambiental amb la norma ISO 14001 i l'EMAS:

Les raons que poden dur als responsables directius d'una organització a certificar-se segons la ISO 14001 de gestió mediambiental poden ser molt diverses. Alguns la poden voler simplement per imatge i per tenir emmarcat el certificat; o bé perquè s'hi veuen obligats, o per tenir punts a l'hora d'accedir a concursos, o per obtenir el reconeixement de l'Administració. Siguin quins siguin els seus motius són ben legítims i cal felicitar-los, atès que obtenir la ISO 14001 comporta un esforç notable.

Ara bé, hi ha directius que certifiquen la ISO 14001 perquè realment hi creuen, perquè a part de complir tots els requisits legals volen anar més enllà, volen tenir uns objectius de millora, creuen en el bon comportament ambiental i saben que el retorn econòmic de tot el que involucra la certificació no és immediat, però acaba arribant. Saben que la ISO és una manera organitzada de treballar, de treballar bé i eficient.

Entre aquests directius, hi podem trobar aquells que volen arribar a l'EMAS: el màxim esglaó en certificacions ambientals a escala europea. Aquí, a més a més de publicar i difondre el comportament ambiental de l'organització a través d'una declaració pública, cal creure en la implicació dels treballadors. Cal creure en la força de les idees, dels equips, dels valors i de la bona manera de fer. Cal tenir confiança en les persones. La cultura i la responsabilitat social formen part dels seus actius. El més habitual és començar per implantar i certificar la ISO 14001, atès que el Reglament EMAS inclou el compliment de tota la ISO i, per tant, és més difícil d'obtenir, ja que demana més compromís i més valors de responsabilitat a una organització.

Tant una com l'altra poden portar molts avantatges a les empreses, des de les ja conegudes com són el fet de treballar millor, més organitzats, i amb els treballadors més implicats, fins a subvencions i d'altres avantatges econòmics.

Cal recalcar que ara mateix, en el nou **EMAS 3** que es va publicar a inicis d'aquest any 2010, un dels avantatges que incorpora és el fet que les PIME poden augmentar la freqüència de la verificació externa, essent cada 2 i cada 4 anys en lloc de cada any com abans. L'altre avantatge econòmic és que a través d'un document validat, pot demanar l' **exempció de controls reglamentaris**, i així estalviar-se de fer-los, atès que el propi EMAS ja demana un autocontrol dels aspectes ambientals (emissions a l'aire i a l'aigua, sorolls, residus, contaminació del sol, etc.) i, per tant, s'entén que no cal la realització externa dels controls periòdics, amb els corresponents avantatges econòmics.

Així mateix, cal considerar els avantatges amb vista a la nova **Llei de responsabilitat ambiental**, on es preveuen estalvis econòmics en la contractació de les pòlisses de responsabilitat de les organitzacions, ja que si l'anàlisi de risc es quantifica entre 300.000 i 2.000.000 €, l'empresa que disposa d'una certificació ISO 14001 o EMAS quedarà exempta de l'obligació de contractar una garantia financera.

Actualment, ja es pot constatar que aquesta política mediambiental acaba donant beneficis a la societat i a les mateixes empreses, tant en aspectes econòmics com humans, assolint així un reconeixement a tot l'esforç dut a terme.

Núria Massot i Adell

Auditora Cap MA i PRL de TÜV Rheinland
www.tuv.es

Hi ha dos tipus de certificacions ambientals reconegudes, la norma ISO 14001 i l'EMAS (Reglament 1221/2009). Més enllà dels avantatges econòmics en l'obtenció d'un certificat del seu sistema de gestió, les empreses poden assolir un bon comportament ambiental i que aquest sigui reconegut i valorat externament



Publicitat

gC GRUP CARLES

gestió i projectes

àrees del grup

àrea gestió

- Fiscal
- Liberal
- 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

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

JUNYENT CARLES
 CORREDORIA D'ASSEGURANCES

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

La Unió Empresarial de l'Anoia en col·laboració amb TÜV RHEINLAND, preveu d'organitzar properament una xerrada col·loqui a la seu de la UEA sobre la Llei 20/2009 i altres lleis que hi estiguin relacionades, especialment la Llei 3/2010 en matèria de prevenció d'incendis, per donar a conèixer els canvis que s'hi incorporen i les facilitats que se'n deriven als emprenedors i l'empresa.

Les empreses davant la nova normativa mediambiental

Publicitat



TÜV Rheinland Ibérica Inspection, Certification & Testing, S.A.

Serveis Industrials

Recepció d'expedients com a EIC de la Generalitat de Catalunya
Inspeccions Reglamentàries i Voluntàries de Alta i Baixa Tensió,
Aparells Elevadors, Grues etc.; Controls de Qualitat

Prevenció de Riscos Laborals

Auditoria Reglamentària de Sistemes de Prevenció
Certificació segons la norma OHSAS 18001
Verificació de Màquines segons RD 1215/97

Certificació de Sistemes de Gestió

Gestió de Qualitat ISO 9001, Gestió de Medi Ambient ISO 14001, etc.

Medi Ambient

Controls Inicials com a Entitat Ambiental de Control i Verificacions
periòdiques com a Unitat Tècnica de Verificació Ambiental

Oficina Manresa: Angel Guimerà, 19 2a, Edifici "BIANA"
Tel.: 938 726 188 Fax: 938 726 996

www.tuv.cat

 **TÜVRheinland®**

En aquest article es fa un recull de l'evolució de les normatives mediambientals, de com afecten les empreses i com aquesta pressió administrativa disminueix, en aplicació de la nova Llei 20/2009

Al llarg de la història recent i concretament durant l'època de la industrialització, s'han generat moltes i grans millores, tant tecnològiques com socials que han afavorit de manera molt notable l'estat del benestar en els països industrialitzats, sobretot en els últims anys.

També, és cert, que al llarg d'aquest període de desenvolupament industrial i per falta de regulació i control s'han produït episodis singulars que han afectat la seguretat, la salut de les persones i el medi ambient, així es va viure, per exemple, l'accident que va ocórrer a la indústria de Seveso a Itàlia que va generar una emissió descontrolada de dioxines a l'atmosfera amb efectes molt negatius per al medi ambient i la salut de les persones; altres episodis s'han produït amb la indústria del Nord d'Alemanya a la vall del Rin, i més recentment, i que tots recordem, les fugues de petroli a la costa del Golf de Mèxic, que l'han afectat greument.

Aquests efectes tràgics, l'augment de l'estat del benestar i de la qualitat de vida ha motivat la preocupació ciutadana i, per tant, de les administracions per la seguretat, la salut i el medi ambient, totalment lògic i necessari.

Dins de l'àmbit mediambiental, es va publicar la Directiva 96/61/CE que regulava les autoritzacions ambientals de les activitats catalogades amb un potencial més alt de contaminació cap al medi ambient.

Per a poder exercir l'activitat, les empreses han d'assolir l'autorització ambiental (que és vàlida per a un període de temps i, per tant, és subjecte a renovació en uns anys) i això comporta complir una sèrie de requeriments enfocats a prevenir possibles episodis de contaminació utilitzant les millors tecnologies disponibles que siguin econòmicament viables i també comporta una sèrie de controls periòdics que assegurin la seva adequació permanent a aquests condicionants.

A Catalunya es va transposar aquesta Directiva l'any 1998 a través de la Llei 3/98 d'intervenció integral de l'Administració ambiental. Aquesta Llei regulava a més de les activitats sotmeses a autorització ambiental, la resta d'activitats i també incloïa dins de la seva intervenció els aspectes en matèria de prevenció d'incendis.

A la pràctica, per a algunes activitats sobretot petites i mitjanes- va suposar més dificultats de les previstes per assolir un permís mediambiental per poder exercir la seva activitat.

Amb tota l'experiència acumulada, la publicació de la transposició de la directiva europea a l'Estat espanyol (IPPC) i d'acord amb les noves polítiques impulsades per l'Administració, s'ha publicat la Llei 20/2009, de 4 de setembre, de prevenció i control ambiental de les activitats. Aquesta Llei és vigent des del 10 d'agost de 2010 i incorpora, entre altres, les novetats següents respecte de l'anterior Llei:

- Separa medi ambient de la resta de matèries, especialment incendis.
- Reclassifica les activitats de manera que, a diferència de l'anterior Llei, la majoria passen a règim de comunicació sense haver de disposar d'autorització.
- Les renovacions de les autoritzacions només és obligada per una petita part de les activitats i s'allarga el període, per a moltes d'aquestes.
- Els controls periòdics per a moltes activitats no són necessaris i per a les activitats que ho són s'allarga el període entre controls.
- Dóna més importància a la normativa mediambiental sectorial.

Aquesta nova Llei, facilita el procediment per poder exercir una activitat i d'alguna manera disminueix la pressió administrativa sobre les activitats.

Aquesta nova Llei facilitarà de manera substancial l'activitat empresarial i fomentarà la capacitat dels empresaris més emprenedors en el context de crisi actual.

Jesús Gómez i Farré
*Responsable de Medi Ambient de la Catalunya Central
de TÜV Rheinland*

1.000 raons per ser associat

La UEA et fa un resum dels serveis i els millors avantatges econòmics que ofereix als seus associats. Normalment, i més en aquests moments, les pimes o autònoms no tenen recursos ni temps per controlar les despeses dels seus subministradors de serveis. I aquí és on pots treure partit de la teva associació "UEA", una entitat que treballa per a tu amb l'objectiu de poder donar-te cada dia més i millors avantatges i serveis. **Estalvia en:**

TELEFONIA MÒBIL I FIXA



MOVISTAR MÒBIL: Dirigits a: autònoms i pimes. **Descripció:** Descompte amb la facturació des d'un 15% fins a un 35 %. Tracte personalitzat i contacte directe. **MOVISTAR FIXA.** Dirigits a: autònoms i pimes. **Descripció:** Descompte d'un 10% en la quota ADSL, descompte d'un 2% al mes de manteniment integral.

MÚTUA GENERAL DE CATALUNYA:



VODAFONE



Dirigits a: autònoms i pimes
Descripció: Descompte vitalici amb la facturació d'un 30% , i tracte personalitzat.



Dirigits a: Empreses amb una potència contracta superior a 15 KW. **Descripció:** Aquesta ofereix a totes les empreses la possibilitat de contractar, en el mercat de liberalització energètica i de gas, amb unes condicions econòmiques molt favorables.
FACTOR ENERGIA



treballadors. Descripció: Ofereix un preu especial en lloguer de cotxe de més d'un 10%, si el preu del mercat és millor que el preu que ofereix la UEA, aquesta automàticament aplicarà un 5% de descompte menys.
BASE DE DADES INTERNACIONAL KOMPASS

PETROMIRALLES



Dirigits a: autònoms, pimes, i treballadors de l'empresa
Descripció: Descompte en Gasoil A: 0,0481 € ; Biodièsel: 0,360 € ; Gasolines 0,301 € per litre



Dirigits a: Empreses amb una potència contractada superior a 15 KW.
Descripció: Aquesta empresa ofereix a tots els associats la possibilitat de contractar, en el mercat de liberalització energètica, amb unes condicions econòmiques molt favorables.
CAIXA PENEDÈS



Descripció: es un sistema d'informació mundial sobre les empreses per a empreses. Aquí l'associat pot cercar nous clients o proveïdors i també donar-se a conèixer arreu del món, de forma totalment gratuïta.
GRERA.NET

SOLRED



Dirigits a: autònoms i pimes
Descripció: Descompte en Gasoil : 0,0270 € ; Gasolines 0,018 € per litre



Dirigits a : Empreses i empresaris
Descripció: condicions econòmiques diferenciades i preferents en funció del tipus d'operació ja sigui pòlissa de crèdit, préstec, descompte d'efectes, crèdit documentari, etc.
BANC POPULAR



Dirigits a: autònoms i pimes
Descripció: Ofereix l'oportunitat de fer Networking on-line. Fer publicitat de la seva empresa, conèixer noves empreses i poder treballar amb elles gratuïtament
SERVEIS

Estalviar 50 € al mes representa per a l'empresa, a finals d'any 600€.

Com pots aconseguir-ho ? Només amb els avantatges econòmics, i serveis que tens amb la Unió Empresarial de l'Anoia.

Assessorament gratuït

Europcar

d'informar de novetats legislatives,

KOMPASS
Connects business to business

borsa de treball

La UEA disposa d'una borsa de treball al servei de les empreses i persones demandants de feina. Agilitat, immediatesa, confidencialitat, facilitat...

Amb l'objectiu de poder cobrir millor la demanda de les empreses, la nostra borsa de

treball està interconnectada amb altres borses

GRÈRA

La UEA és membre de:

fepime
catalunya

Foment
del Treball Nacional

Convenis

Convenis amb operadors de telefonia



Movistar



Vodafone

Convenis amb entitats asseguradores



Mútua General de Catalunya

Convenis amb subministraments



Solred



Petromiralles



Fecsa
Endesa



Factor Energia

Convenis amb entitats financeres



Caixa
Catalunya



Caixa
Manresa



Caixa del
Penedès



Banc
Popular



BBVA



Lico
Leasing

Altres convenis



Hotels
HUSA



Fundació
dels Traginers



UOC



Grup TUV
Rheinland



AIICA



Associació
CETIM



Microsoft



COEIC



Bankup



Europcar



Grèra



Spanair



Col·legi d'Aparelladors
i Arquitectes Tècnics

notes de premsa d'empreses associades

Formació continua de CAP, certificat d'aptitud per a conductors professionals, a l'Autoescola Poble Sec



A partir del proper mes de setembre de 2011 tots els conductors professionals se'ls exigirà estar en possessió de la Targeta CAP, *certificat d'aptitud per a conductors professionals*, per poder conduir vehicles de mercaderies i de viatgers, tal com estableix el Reial decret 1032/2007, que regula la qualificació inicial i la formació continua dels conductors de determinats vehicles destinats al transport per carretera.

Davant la nova legislació, l'Autoescola Poble Sec, sempre atent a les necessitats dels conductors, organitza a partir del mes de gener uns cursos de formació continua per a l'obtenció d'aquest certificat.

Aquests cursos, van adreçats a tots els conductors que van obtenir el permís, en el cas de D1 o D abans de l'11 de setembre de 2008 i en el cas de C1 o C abans de l'11 de setembre 2009.

Així, per obtenir el certificat d'aptitud per a conductors professionals, que tindrà una vigència de 5 anys, tots els conductors hauran de fer un curs de 35 hores d'assistència obligatòria.

restriccions de pes, resseguint punts d'interès de la zona.

Aquest tipus d'aeronau es defineix com a "monomotor avançat" i és ideal per fer viatges, per la qual cosa disposa de "pas variable", que permet volar a potència motriu constant, major "parell motor" (potència) i "pilot automàtic" basat en radioajudes aeronàutiques o GPS, de manera que, un cop enlairat, l'avió anirà automàticament fins al punt seleccionat del mapa. Disposada d'un completíssim quadre d'instruments per vol visual (VFR) i instrumental (IFR). L'autonomia de l'avió és de 9,5 hores amb un màxim de 1.900 Km (sense comptar la reserva). La seva velocitat mitjana és de 250 Km/h, de manera que un viatge des d'Igualada a Màlaga es fa en 3h i 25 min, i un a València o Palma de Mallorca en 1h i 20 min.

Amb aquesta nova incorporació, Laminar Air va consolidant la seva línia de construcció d'una companyia de serveis aeris amb una gamma d'aeronaus que cobreixin totes les necessitats, des de l'escola d'ultralleuger i pilot privat fins als serveis d'aviació general com són l'aerotaxi, fotografia aèria, turisme o vol lúdic.

Poolbike certifica la qualitat dels seus productes



reafirmat el seu afany de continuar guanyant-se el mercat alemany amb la presència a la fira tèxtil més important d'aquest país celebrada a Munic el passat mes de setembre.

L'obertura cap a nous mercats exteriors s'emmarca dins l'estratègia comercial de l'empresa que pretén aconseguir noves oportunitats que facin possible el manteniment o, fins i tot, l'increment del volum de negoci.

Gèneres de Punt MAVE s'ha especialitzat en la fabricació de teixits de punt amb màquines circulars per al mercat de peça exterior femenina, tot i que també fabrica nombrosos articles per a altres segments de mercat. L'empresa, que dissenya i fabrica tots els seus articles, presenta cada temporada una nova i variada col·lecció de teixits, tot oferint un mostrari exclusiu i amb una personalitat diferenciada.

Rosebudfilms col·labora amb Ford al Saló de l'automòbil de París



Rosebudfilms, la productora del grup BoxCom, ha estat escollida per la prestigiosa agència de comunicació Ogilvy (filial de Londres), per crear i efectuar els continguts audiovisuals de la marca Ford al Saló de l'Automòbil de París per les seves xarxes socials.

també ofereix servei de manteniment de vehicles i maquinària, incorporant un innovador servei integral de revisió, amb la qual cosa GSE fa el seguiment del vehicle i manté al dia totes les revisions, tant del vehicle com dels seus accessoris, ja siguin grues, bolquets, plataformes elevadores, etc.

En el seu afany de superació, GSE presenta el GANXO AUTOMÀTIC ELEBIA, un ganxo a control remot que enganya i allibera les càrregues automàticament, evitant manipulacions i desplaçaments, tot augmentant-ne la productivitat i, el més important, la seguretat en totes les maniobres que es desenvolupen, ja que s'evita que sigui el personal el que manipuli les càrregues.

Nous carburants i productes a Petromiralles



Seguint el ja llarg procés d'introducció al mercat de carburants menys agressius amb el mediambient, **Petromiralles** ha desenvolupat, en col·laboració amb empreses químiques especialitzades i a través d'un llarg procés d'I+D, dos carburants de gamma alta que aporten notables avantatges per als vehicles, per als usuaris i per a la natura. **Diesel Millennium** que és el gasoil per automoció potenciat amb additius

Neix Gourmet Selection. La botiga en línia dels productes catalans



Des del passat mes de setembre una nova botiga de productes gurmet de la nostra terra a un clic de ratolí.

Una selecció de productes tant gastronòmics com artesanals i ecològics (vins, caves, olis, vinagres, foies, mel, melmelades, arròs, xocolates, productes per a celíacs i un llarg etcètera). Productes de qualitat, de la nostra terra ideal per a regals de Nadal ja sigui per a amics, família o bé d'empresa.

Progressivament anem ampliant el nostre catàleg amb criteris de qualitat i originalitat, per donar a conèixer el més ampli ventall de clients i zones, les excel·lències dels productes alimentaris de la nostra terra.

www.gourmet-selection.com
[www.facebook.com/Gourmet Selection](https://www.facebook.com/GourmetSelection)

*Crédito y Caución
avanzarà les
indemnitzacions per
impagament*





POOLBIKE SLU, empresa igualadina dedicada a la fabricació de bicicletes aquàtiques, certifica els seus productes sota les normatives ASTM 912-02, ASTM A380-06, UNE -EN 2516:1997, SAE AMS 2700C i CE. Aquestes normatives són les més exigents a nivell internacional pel que fa a la protecció de l' AISI 316L. Tots els components Poolbike reben un tractament especial per immersió electroquímica en tres fases diferents: decapat, passivat i electropolit, el resultat final dels quals queda certificat sota aquestes normatives.

La contínua inversió en innovació permet l'empresa ser pionera en la certificació del procés. Les bicicletes aquàtiques Poolbike estan presents en nombrosos països, els quals exigeixen la màxima qualitat del producte.

Gèneres de punt *MAVE* consolida la seva expansió al mercat alemany



L'empresa tèxtil igualadina Gèneres de Punt MAVE, SL, especialitzada en teixits de punt amb màquines circulars, va estar present a la darrera edició de la fira alemanya MUNICH FABRIC START presentant la seva nova col·lecció per a la temporada d'hivern 2011/12.

Amb una experiència en el sector tèxtil en el mercat nacional des del 1973, l'empresa ja va iniciar la seva expansió a Europa fa uns anys però no va ser fins al 2009 que es va introduir de manera decidida a Alemanya. Després d'una molt bona resposta d'acceptació dels seus articles en la col·lecció de la temporada passada, l'empresa ha

El Saló de l'Automobil de París, és juntament amb els de Ginebra i Frankfurt, un dels més prestigiosos d'Europa i és on totes les marques presenten les seves novetats. L'equip de Rosebudfilms va cobrir el tema fotogràfic, la producció audiovisual i les fotografies esfèriques. Aquest tipus de fotografia permet la visió interactiva dels 360º d'un espai i poder navegar per les fotografies segons el criteri de l'usuari.

Aquestes col·laboracions internacionals són fruit de l'experiència i del coneixement de l'equip humà i el sistema de treball que integra l'empresa. La producció pròpia i la immediatesa, han estat factors clau en l'adjudicació d'aquest projecte. A Rosebudfilms reconeixen la importància que tenen actualment les noves tendències de comunicació (Internet i xarxes socials) i inverteixen constantment en les noves tecnologies per poder oferir el ventall més ampli de serveis i solucions adaptades als seus clients.

Més informació: www.rosebudfilms.net

GSE (Grues i Serveis d'Elevació, SL)



GSE és una empresa de venda i reparació de grues amb seu a Igualada, amb unes instal·lacions de 1.000 m2 i equipada amb la darrera tecnologia en maquinària i equips per a la reparació de tot tipus de maquinària hidràulica, vehicles i sistemes d'elevació.

Disposa d'un personal altament qualificat, que ofereix un servei personalitzat i ininterromput durant tots els dies de l'any, així com també serveis d'assistència de 24 hores. GSE

multifuncionals high quality que **Petromiralles** subministra com a carburant de gamma superior per a vehicles amb motor diesel.

Gasolina 95 octans **Futura** correspon exactament al mateix concepte, però destinat als vehicles amb motor per a gasolina. Per a una perfecta informació dels usuaris, **Petromiralles** ha editat uns díptics clarament explicatius dels avantatges que ofereixen aquests nous carburants, i que estan a la disposició dels interessats en les oficines de les seves estacions de servei.

Al mateix temps, a causa del canvi que la modificació de la Directiva 98/70/CE de la Unió Europea que, per a la preservació del mediambient, ha obligat a reduir notablement el contingut màxim de sofre en els gasoils, **Petromiralles** ha fet una exhaustiva anàlisi de les conseqüències que aquest fet pot comportar en l'emmagatzematge d'aquest carburant.

De l'estudi, se'n desprèn la certesa de la millora en l'índex de contaminació dels gasoils, però al mateix temps s'observa que, sigui quina sigui la seva procedència i el seu subministrador, els canvis de temperatura i els d'humitat ambiental poden alterar la immunitat biològica del producte durant el temps en què estigui en un dipòsit, i ser atacat per fongs o bacteris. Per això,

Petromiralles recomana els usuaris de gasoils que tinguin la màxima cura de mantenir els seus dipòsits nets i cuidats i, a ser possible, l'addició amb productes biocides per evitar que bacteris i fongs puguin afectar el rendiment del gasoil, coincidint en aquesta recomanació amb les grans marques europees de camions que també ho fan amb els seus clients.

Per això, **Petromiralles** ha instruït el seu personal del Departament Comercial perquè puguin assessorar els consumidors de gasoil.

Les 45.000 empreses espanyoles que es protegeixen del risc d'impagament amb una assegurança de crèdit tenen una nova font de finançament de la seva activitat: Crédito y Caución. Els assegurats de la companyia, líder de l'assegurança de crèdit a Espanya, amb prop d'un 60 % de la quota de mercat, podran sol·licitar el pagament per avançat de les seves indemnitzacions generalment es pacta el 80 % de la pèrdua- i arribar a rebre aquesta injecció de liquidesa al cap de 30 dies del sinistre.

La dimensió indemnitzadora de l'assegurança de crèdit és enorme: ja representava abans de la crisi el 25 % del total aportat a les empreses espanyoles des del sector assegurador i, d'acord amb l'última *"Memoria Social del Seguro"*, va assolir els 1.200 milions d'euros el 2009. La idea de Crédito y Caución és crear un procediment per mitjà del qual les empreses puguin reduir el termini indemnitzatori pactat en funció de les seves necessitats de finançament. Crédito y Caución farà front a aquest avançament de les indemnitzacions mitjançant la generació interna de recursos.

El nou servei, denominat CyCash, pot ser sol·licitat per qualsevol assegurat. La seva aplicació crea un marc a partir del qual cada empresa assegurada podrà sol·licitar l'avançament d'indemnitzacions individuals, que haurà de ser acceptat per la companyia.

Per a qualsevol informació sobre això, poden adreçar-se a l'agència exclusiva **Fusté Mediadors d'Assegurances, SL** (08.026, reg. núm. 900)

Av. Barcelona, 180
08700 Igualada, Barcelona
Tel. 93 803 10 71
Fax 93 805 1063
ag08026@creditozcaucion.es

Innovacio i *competitivitat*

En els darrers anys, la innovació ha emergit amb força com a element fonamental de la competitivitat empresarial. Està a l'ordre del dia dels programes de promoció econòmica de totes les administracions; i les escoles de negoci i universitats multipliquen la seva oferta formativa sobre conceptes vinculats a innovació.

Però, quina és la naturalesa del fenomen? Per què ara cal decididament construir una cultura innovadora, formar directius innovadors, i generar empreses innovadores? En primer lloc, per la intensa pressió competitiva. En poc menys d'una dècada, mitja humanitat ha entrat en el joc de l'economia de mercat: Brasil, Rússia, Índia i la Xina, entre d'altres, s'han

Publicitat

partner solutions • biz
serveis integrals d'idiomes
Anglès - Francès - Català - Alemany - Italià - Rus - Xinès - Àrab - Espanyol ...

PARTNER-SOLUTIONS.BIZ ÉS DIFERENT:

- Professors titulats i amb una àmplia experiència
- Classes "in company", a distància o al nostre centre
- Aula Virtual i servei de tutor on line
- Gestió GRATUÏTA de les bonificacions de la Fundació Tripartita

COMPROMÍS:
Aquest cop sí!
Aprenderà
l'idioma
que vol

**DEMANI'NS
PRESSUPOST
685 909 503**

Informi's

PARTNER-SOLUTIONS.BIZ
C. Virtut, 22, 1r
08700 IGUALADA (Barcelona)
Tel.: 93 804 86 18
Mòbil: 685 909 503
e-mail: info@partner-solutions.biz
www.partner-solutions.biz

convertit en formidables competidors nostres. Europa ha sortit de la zona de confort. En segon lloc, per la velocitat del canvi tecnològic: la intensa competència i les oportunitats que ofereix la tecnologia fan que disminueixi dràsticament el cicle de vida del producte i del servei. No podem esperar mantenir les mateixes gammes de productes en el mercat durant gaire temps, haurem de ser capaços de generar contínuament noves onades de producte que seran ràpidament desbancades per productes substitutius o millorats, però dels quals haurem de capturar uns marges elevats durant el breu temps que es mantinguin en el mercat. I per això, hauran de ser productes sofisticats.

L'economia, doncs, agafa una perspectiva evolucionista: les empreses es modelen com a organismes vius que tenen unes regles de joc clares, de supervivència i de mort: si obtenen beneficis, i poden reinvertir, continuen endavant. Però si no, moren inevitablement. I en aquest joc evolucionista, no necessàriament sobreviuran les empreses més grans, ni les més fortes financerament, ni les més experimentades en el seu àmbit d'operacions... Sobreviuran les que millor s'adaptin al mitjà. Les més flexibles i ràpides entenent i capturant les oportunitats de l'entorn. Aquelles que sàpiguen valorar els canvis de l'entorn. Amb l'inconvenient que l'entorn canvia de forma dramàticament accelerada i, a voltes, imprevisible.

Per això, òbviament, caldran normatives i entorns legals flexibles, que permetin a l'empresa adaptar-se ràpidament a noves condicions de contorn (fluctuació de la demanda, obertura dels mercats, aparició de nous competidors, irrupció de noves tecnologies). I, de la mateixa manera que

l'evolució de les espècies es dona a través de mecanismes de variació (mutacions, canvis aleatoris en l'ADN) i selecció (triomf dels canvis que permeten una millor adaptació al medi), les empreses del segle XXI hauran de ser capaces de generar les seves pròpies mutacions. En aquest cas, no aleatòriament (com en un ecosistema biològic), sinó de forma intel·ligent i planificada: innovar és un concepte emergent de gestió. No és la superposició d'un conjunt d'iniciatives que parteixen d'idees peregrines, sinó que significa la incorporació de tècniques sistemàtiques de gestió orientades a adaptar permanentment l'empresa (la seva estratègia i la seva estructura) a l'entorn.

I, en aquest nou model d'empresa, orientada al canvi i a la innovació perquè l'entorn és canviant dia a dia, la tecnologia jugarà un paper fonamental. Es pot innovar en molts camps (en logística, en canal comercial, en organització de processos, en servei postvenda, en mecanismes de finançament...). Però la tecnologia és una dimensió fonamental de la innovació.

Per què? Doncs, com a mínim, per tres motius fonamentals:

- En primer lloc, perquè la tecnologia modifica de forma no lineal les funcions de producció. El canvi de paradigma tecnològic pot significar increments de productivitat exponencials. Imaginem com s'ha incrementat la productivitat en entorns d'oficina amb la irrupció del correu electrònic o de la Blackberry (que significa, gairebé, portar l'oficina a la butxaca). Què ha significat, per exemple, la irrupció de l'ordinador personal (un cop la tecnologia de semiconductors ha estat madura per

desenvolupar-lo). O, imaginem com s'altera la funció de producció de la navegació quan es passa d'un paradigma tecnològic de navegació a vela a aeronavegació. Si viatjar de Londres a Nova York al segle XVII comportava 6.000 hores, avui, amb avió, podem arribar en 6 hores.

- En segon lloc, perquè la tecnologia permet operar en condicions de monopoli. Disposar d'una tecnologia pròpia elimina els competidors (perquè ningú més ho sap fer). Però, a més, si la tecnologia està protegida industrialment, ningú més ho pot fer (perquè la llei ho prohibeix). Una patent, de fet, és la concessió legislativa d'un monopoli temporal.
- En tercer lloc, perquè existeix tecnologia a disposició en l'entorn, i el ritme de generació de tecnologia és absolutament ingent. Cada cinc anys es dobla l'estoc de coneixement mundial, acumulat en universitats, centres de recerca i centres tecnològics. Occident, des dels anys 80, ha fet un esforç intens de generar coneixement diferencial. Catalunya, específicament, significa ja l'1 % de la producció científica mundial. Hem superat a Finlàndia (un dels països més competitius del món) en quantitat i qualitat de publicacions científiques. El repte, ara, és aconseguir que la nostra indústria absorbeixi aquesta tecnologia i la transformi en avantatges competitius.

Siguem, doncs, optimistes. Tenim reptes de primera magnitud, però disposem de les capacitats necessàries per abordar-los.

Xavier Ferràs

Doctor en direcció d'empreses i MBA (ESADE)



J. M. MORROS I ASSOCIATS, S.L.

Assessorament gestió d'empreses Organització administrativa Oficina Comptable-Fiscal-Mercantil

- Estudis econòmics - senzills i concisos - adequats a la dimensió de l'empresa
- Plans de viabilitat/sosteniment reals i supòsits per diferents situacions
- Col·laboració amb l'empresari per la preparació de la informació econòmica que necessiti per prendre decisions i/o per presentar a tercers
- Sistema particular de distribució i control de costos/preus/escandalls

Es important conèixer i seguir l'evolució de la situació i marxa de l'Empresa, de forma fiable, per poder adoptar decisions encertades i a temps

Pà. Verdader, 120, ent. 2^a, IGUALADA.
Telèf. 93 804 52 62 Fax. 93 805 29 98

e-mail: jmmorros@jmmorros.com





Rec.o *Idees per a un barri vell*

*Pop-Up Stores al barri del rec
d'Igualada*



Igualada és una ciutat amb un ric passat industrial. Durant segles, les seves fàbriques tèxtils i les adoberies situades al barri del Rec van ser autèntics motors econòmics. A mitjan segle XX va arribar la decadència i aquells edificis imponents, a poc a poc, van ser abandonats. Avui se'ns fa encara més evident l'esplèndid patrimoni arquitectònic que van deixar aquells anys de progrés: un barri sencer que, malgrat el temps, conserva una atmosfera particular que el fa especial.

Al barri del Rec d'Igualada, hi conviuen adoberies en actiu amb velles fàbriques en desús. Carrers estrets que amaguen autèntics tresors: grans edificis industrials del segle XIX que conserven sales enormes gairebé tal com eren, patis interiors, façanes, ornaments... I, sempre present, el rec, un canal d'aigua que encara avui, recorre el barri d'est a oest.

El mes de novembre de 2009 va tenir lloc a Igualada, la primera edició de **REC.0**, el mes de juny la segona edició **REC.1** i recentment s'acaba de celebrar la tercera edició **REC.02**, un nou concepte comercial que té per objectiu donar a conèixer el barri del Rec d'Igualada com a espai per a la creativitat i el disseny, a més de promocionar la ciutat com a punt estratègic de la moda.

REC.0 és una nova experiència de compra que vincula un patrimoni, unes marques i uns creatius.

La base de la comunicació i promoció de REC.0 són les xarxes socials, especialment a través del bloc, Facebook, Twitter i Foursquare on es va poder fer un seguiment de l'interès que anava generant l'esdeveniment setmanes abans de celebrar-se. A la primera edició, només en dues setmanes, el grup de Facebook de REC.0 ja havia aconseguit 1.000 adherits i generar un debat interessant i constant.

L'objectiu és que les millors marques i dissenyadors tant d'aquí com de fora, apostin pel barri del REC. Totes les marques presents a l'edició REC.0, van repetir a l'edició del juny i en la recent REC.02, i se n'hi han afegit de noves, marques com: Sita Murt, Custo Barcelona, Marithé François Girbaud, Antonio Miró, Gemma, Punto Blanco, Buff, Ikks, Ikks Junior, Josep Abril, Miriam Ponsa, Mosquito en Alaska, David Valls, 55DSL, Chinche, 497 Escorpion, El Naturalista, Nolita, Rare, Buff, Pepe Jeans, Dorotea, Mimotica Micola, Txell Miras...

El resultat de REC.0, de REC.01 i de REC.02 van ser espectaculars, durant tres dies Igualada i el barri del Rec es van convertir en un centre de creativitat i disseny, tenint ressò als principals mitjans: La Vanguardia, TV3, El Periódico, premsa local, blocs de moda, revistes de moda nacionals. El comerç i restauració de la ciutat també va veure's afavorit per l'enorme afluència de visitants de fora la comarca de l'Anoia.



Rec.02, tercera edició Noves Pop-up Stores al Rec.02

Per tercera vegada, velles fàbriques s'han convertit i transformat en *pop-up stores* de les millors marques i dissenyadors. Marques com: **Sita Murt** | **Custo Barcelona** | **Marithé François Girbaud** | **Antoni Miró** | **Josep Abril** | **Miriam Ponsa** | **Txell Miras** | **IKKS** | **IKKS Kids** | **Pepe Jeans** | **55DSL** | **Textura** | **Nolita** | **Ra-re** | **Mosquito en Alaska** | **Gemma** | **Punto Blanco** | **Cooked in Barcelona** | **497° Escorpion** | **El Naturalista** | **Buff** | **Dorotea** | **Chinche o Mimotica Micola...** que han venut els seus estocs a preus radicals.

L'èxit de les dues edicions precedents ha avalat aquesta recent aposta per transformar un barri històric en el centre de la moda i el disseny durant només tres dies quasi **25.000 persones** han gaudit d'espais originals transformats per creatius i dissenyadors en **pop-up stores**.



Premis Rec.o

Com a novetat en el marc del REC.02 s'ha celebrat la **Primera Edició dels Premis Rec.0** adreçats a estudiants de disseny de moda de les millors escoles de moda de Catalunya. Aquests premis s'han creat amb l'objectiu de vincular encara més el barri del Rec i la moda. Un jurat reconegut en el món de moda va lliurar els Premis el passat 25 de novembre en una festa presentada per Bibiana Ballbé. La Guanyadora va ser Alina Eriwia de l'escola IED, que ha obtingut una beca de treball de 4 mesos amb la dissenyadora igualadina Sita Murt.

Un cop més el món del **retail** es reinventa en aquesta nova edició del REC.02 on la moda més efímera, i la tradició històrica d'una ciutat tèxtil s'han fusionat gràcies a la idea innovadora que proposa el REC.02, que rep el suport del Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya.

REC.02 | Experimental Stores
www.recstores.com



pintures planell s.a.

INDÚSTRIA · DECORACIÓ · MANUALITATS

DES DE 1927
AL SEU SERVEI

Tot per la indústria

- | pintura industrial i decorativa
- | pintura per a terres
- | pintura ignífuga
- | lloguer de maquinària
- | parquets
- | servei d'assessorament personalitzat



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

**PANERES
A MIDA
PRODUCTES
DE LA NOSTRA TERRA
SELECCIÓ ESPECIAL
SINDICAT DELS PAGESOS**

100% Nadal

Tu tries els productes i la
panera i nosaltres t'ho emboliquem
al moment

VINS CAVA TORRONS PERNILS CONSERVES
FRUITA... LLENYA AVETS TIONS...

**PER EMPRESES
I PARTICULARS**

Horari

de dilluns a divendres
de 8.00 a 13.00h i de 16.00 a 20.00 h.
Dissabtes de 8.00 a 13.00 h.

Parking Gratuït

c/ Portal, 4 / Ctra. de Valls, 11 | 08700 Igualada
Tel. 93 803 09 17

www.agroigualada.com

Visita l'agrobotiga

agro **igualada**
cooperativa

Liderar en la recuperació

“No hi ha mal que duri cent anys, ni cos que no el pugui resistir”... és la dita popular que reflecteix la temporalitat dels mals moments que estem vivint i el refugi optimista que ens ha d'acompanyar quan les coses no van com ens agradaria. Portem molts mesos submergits en un entorn econòmic i laboral com no vivíem des de fa anys, capejant el temporal com podem i esperant de nou la sortida del sol...

Encara ens envolta molta incertesa, però sembla que, a poc a poc, en lleugera tendència a la millora. I ara és quan no podem caure en determinats errors com és pensar que la situació viscuda no està deixant ni deixarà algunes ferides en els nostres equips, a les nostres empreses.

La inhibició de la creativitat, l'escassa presa de decisions, assumir menys riscos i la davallada de la productivitat en són alguns exemples. Però no oblidem també que el descens en la comunicació, de la col·laboració i treball en equip com a conseqüència de la pèrdua de confiança en els companys i els caps i, en definitiva en el projecte, són encara més greus. Pensar que de forma natural es restablirà la confiança, la motivació i el compromís així com la fuga de talent, és simplement un pensament irreal.

En aquestes situacions és imprescindible recordar la diferència entre dirigir i liderar. Liderar és influir en el procés de presa de decisions dels altres, liderar és convèncer. D'cord amb això, podem entendre que la presència de lideratge és inversament proporcional a la necessitat de fer ús del poder formal per fer que les coses passin. Liderar no està molt lluny de manar.

La situació actual exigeix el màxim esforç en la implementació d'un lideratge efectiu, generador de compromís. Un lideratge que tingui en compte les persones, que es caracteritzi per la integritat, per la comunicació honesta i respectuosa, per la proximitat, establint uns objectius a curt termini que ajudin a encadenar petits èxits que ajudin a restablir la confiança sense perdre la dimensió del projecte a llarg termini. Si sempre és important exercir el lideratge, més ho és encara avui, en els moments difícils... encara que també sembla que el pitjor ja ha passat.

Algunes reflexions sobre tot això:

- Som capaços d'aportar creativitat per trobar noves solucions als problemes que avui tenim?
- Quines són les propostes de valor que oferim als nostres clients?
- Transmetem (nosaltres) il·lusió i exigència o por i incertesa cap als nostres equips?
- Hi ha coherència entre els missatges que llencem i les accions que emprenem?
- Tenim el talent (persones) necessàries per tirar endavant? Què fem per retenir-les?
- Què farem si han marxat / estan desmotivades?
- Quines decisions importants has pres aquest any? Conseqüències? Tornaries a decidir el mateix de nou?
- Quins reptes tens per endavant? Què / a qui necessites per assolir-los?
- Tens un “pla de negoci” personal?

Albert Cabezas
Director regional Grup Adecco



better work, better life

Som capaços d'aportar creativitat per trobar noves solucions als problemes que avui tenim?

Adecco és l'empresa líder en gestió de recursos humans, sector en el qual ofereix un servei integral a través de les seves línies especialitzades en treball temporal, formació, selecció de personal,

consultoria, externalització de serveis i recol·locació. Dins l'àmbit de la RSC la Fundació Adecco té com a objecte social la integració laboral de col·lectius desafavorits.

A España, Adecco compta amb més de 300 delegacions i amb una plantilla interna de més de 1.300 empleats. **Adecco està present a Igualada des de 1995** (Tel. 93 804 10 11).



150 anys de Tallers Soteras

*Actualment, Tallers Soteras
continua essent una empresa de
base exclusivament familiar amb
una plantilla de deu treballadors.*

Tallers Soteras, SL és una empresa constructora de maquinària per a la indústria del paper, situada a la vila de Capellades, que acaba de complir 150 anys.

Durant aquest segle i mig, l'empresa ha viscut molts canvis socials i polítics, dues guerres mundials, una guerra civil i etapes de creixement i de crisi que sens dubte han afectat la vida del taller.

Quan l'empresa va començar la seva activitat, la revolució industrial iniciava el seu desenvolupament, però l'esperit emprenedor i de superació d'aquesta família han fet possible la continuïtat d'aquest projecte iniciat per Isidre Soteras i Figueras l'any 1860.

Es molt difícil resumir aquest segle i mig d'història, però és segur que aquests 150 anys són plens d'il·lusions, treball, esforç i també de moments de dificultat i de creixement.

L'empresa, durant tots aquests anys, s'ha dedicat al manteniment i la construcció de maquinària, sobretot especialitzada en la indústria paperera, tot i que actualment la situació econòmica que s'està vivint els ha portat a obrir noves línies de producció.

El passat 18 de novembre Tallers Soteras va celebrar el cent cinquantè aniversari en el marc incomparable del Museu Molí Paperer de Capellades, població on es troba situada l'empresa i on la indústria del paper ha estat sempre un dels motors principals de l'activitat econòmica.

Amb motiu d'aquesta efemèride, Tallers Soteras ha publicat un llibre amb un recull d'imatges i d'informació sobre la història d'una empresa que ha perdurat fins als nostres dies.

Una mica d'història

El desenvolupament de la manufactura paperera catalana i espanyola a mitjan segle XIX, i especialment a l'Anoia, va comportar el naixement d'algunes indústries auxiliars com va ser el cas del taller d'Isidre Soterias Figueras l'any 1860 a Capellades, una empresa que ben aviat va esdevenir un referent essencial en la indústria de la comarca, especialment en el sector paperer. El gruix de la seva activitat era l'adequació dels vells molins a les noves màquines i el seu manteniment.

A finals del segle XIX, l'empresa es va especialitzar en la fabricació de les màquines picardo, que elaboraven el paper full a full de forma mecànica. Els clients d'Isidre Soterias es trobaven tant a la comarca de l'Anoia com en altres punts de Catalunya i Espanya. Isidre Soterias Figueras

i el seu fill Isidre Soterias Tort foren persones molt vinculades a la vida social i política de Capellades.

Després del parèntesi de la Guerra Civil, el sector paperer continuava extremadament atomitzat. Això va mantenir les oportunitats comercials de l'empresa capelladina. És en aquest moment en què es fa càrrec del negoci Isidre Soterias Poch. Durant aquests anys la indústria del paper es dinamitza i s'incorporen noves tecnologies per satisfer la creixent demanda de paper. Aquest fet afavoreix l'expansió del negoci familiar.

A principis dels anys setanta el nombre de fàbriques productores de paper disminueix a la vegada que evolucionen de forma vertiginosa les noves tecnologies.



L'empresa, liderada ara per Josep Maria Soterias Carbonell, s'adapta a aquest canvi amb la utilització de tecnologia alemanya. Amb aquest pas, l'empresa de Capellades assoleix una maduresa que els permet construir línies completes de màquines per fabricar paper.

Com a resultat del procés de racionalització del sector paperer, Tallers Soterias s'ha vist afectat per la desaparició de nombroses fàbriques i així de les 180 papereres espanyoles que hi havia el 1986, actualment només en funcionen un centenar. Això ha fet que el Tallers Soterias hagi hagut de repensar noves línies de producció, com ara la construcció de màquines per a la fabricació de paper tissú. Ara, a més de la construcció de diferents tipus de maquinària paperera i del

manteniment d'algunes empreses de la zona, Tallers Soterias fa treballs de caldereria i construeix estructures metàl·liques per a escenografies i fires.

Aquesta reorientació ha estat portada a terme per la cinquena generació de la família Soterias, amb Josep Soterias Munné al capdavant. El creixement de l'empresa queda evidenciat per l'ampliació recent de les seves instal·lacions, amb la inauguració d'una nova nau el 1992.

Actualment, Tallers Soterias continua essent una empresa de base exclusivament familiar amb una plantilla de deu treballadors. Aquest tipus d'empresa, permet atendre les necessitats concretes de clients amb demandes molt específiques i treballar sovint pràcticament a la carta.

PLATADEPALO
Generation

rosaLlucià

gemmòloga
joiera

taller propi

Plaça Ajuntament, 12
08700 Igualada
Tel.93 805 05 63



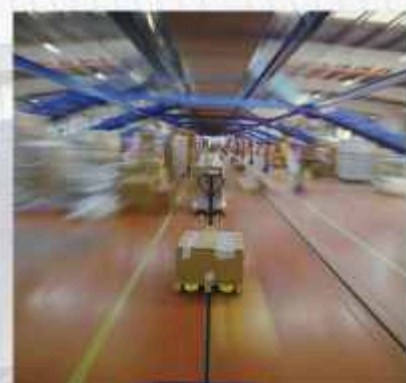
TRANSPORTES AZKAR, S.A.

Carretera N-II a, KM 557

08711 Odena

Tel: 93.806.66.00 Fax: 93.805.52.00

www.azkar.com



Iniciar-nos a la internacionalització

Publicitat



C/ Alemanya, 39 – 08700 IGUALADA
Tel. 93 803 32 35 – Fax. 93 803 58 72
comercial@viladoms.net

VENDA I REPARACIONS DE MOTORS ELÈCTRICS I BOMBES D'AIGUA



vacon
DRIVEN BY DREYER



DISTRIBUIDORS I SERVEI TÈCNIC DE CONVERTIDORS VACON I ABB



ABB
Channel Partner

Avui ja tenim prou informació a l'abast de tothom per convèncer-nos que continuar venent només als mercats locals no té cap futur. Llegim a la premsa especialitzada que l'empresa que no surti a l'exterior pot desaparèixer.

La permeabilitat dels mercats a nivell global ja és un fet. Tant al nostre país podem adquirir qualsevol producte fabricat a qualsevol país del planeta, com a la inversa; qualsevol producte fabricat aquí pot tenir el seu espai en algun mercat del món. Només hem de cercar-lo.

La interculturalitat, la difusió absoluta de les comunicacions per les xarxes socials i el fet indiscutible que el nostre nom comercial, i fins i tot el personal, pot aparèixer a la pantalla d'un ordinador en un lloc del món que ni tan sols sabíem que existís, només perquè algú l'escrigui al Google, ens ha fet canviar radicalment de manera de pensar. Ja ni tan sols hi ha barreres interculturals, és suficient que sapiguem comunicar que tenim un producte disponible a la persona que vol adquirir-lo. I trobar aquesta persona per tal que es converteixi en client és tan vell com el comerç; per més avenços que ens procuri la literatura moderna del màrqueting, sempre haurem de buscar on es troba el nostre potencial client i com ens hi presentem, procurant ficar-nos en la seva pell per tal de fer-nos la pregunta eterna: Per què ens ha de comprar a nosaltres?.

D'altra banda les empreses del nostre país, en general, s'han llançat a explorar els mercats exteriors amb un impuls que fa que Catalunya exporti la quarta part de tot el Estat espanyol. I el manual d'instruccions que duen els empresaris a la maleta porta per títol "No hi ha res fàcil, ni tampoc impossible, quan hi posem esforç i perseverança". Aquests empresaris que fan funcionar les seves empreses tenint en compte de modular les vendes gràcies als mercats exteriors, han comprès que la supervivència es troba cercant comprador, clients i usuaris allà on siguin en el vast món, i que moltes vegades els troben on menys ens ho havíem pensat.

En el fons, diem, els principis del comerç internacional són tan universals com eterns. I les noves tecnologies només fan que facilitar la transferència d'informació i agilitar les recerques i comunicacions amb als potencials usuaris. La resta és una pura qüestió d'idioma i presentació cultural adequada. I la dilatada pràctica dels empresaris que ho han començat abans que nosaltres ha posat a l'abast una sèrie de xarxes d'informació, costums, relacions, maneres de fer, organismes i experiències compartides que d'alguna manera aplanen el nostre camí. Avui tenim disponibles moltes més eines i recursos de les que podem imaginar, i davant d'aquest fet, els empresaris ens hem tornat molt selectius a l'hora d'emprar-ne una o una altra, perquè el temps de recerca i gestió s'ha fet cada vegada més essencial en el càlcul de costos.

Així doncs, el primer que farem serà adreçar-nos als organismes especialitzats, cambres de comerç, ACCIÓ, ICEX, cercadors per la xarxa, etc., i anirem analitzant i filtrant la informació que ens donin per tal de quedar-nos amb la que escau al nostre producte o millor que això, la que pot fer-nos escollir quin producte és el més adequat per penetrar en mercats exteriors i a quins adreçar-nos.

Exportar, internacionalitzar la nostra empresa ha de substituir immediatament en el pensament de l'emprenedor modern a la simple paraula vendre, i els plans de vendes ja no poden reduir-se als mercats locals, perquè hem de pensar, tot analitzant el perfil del client dels nostres productes, en quin país del món es pot trobar i com ho hem de fer per anar a trobar-lo?

La immensa majoria dels emprenedors que han tingut alguna experiència en els mercats exteriors, ja no pensen més de limitar-se a Catalunya o a l'Estat espanyol. Finalment, l'activitat exportadora és com una sana addicció, que quan has començat ja no ho pots deixar i fas créixer l'empresa.

JOAN TRIGO

Dr. Enginyer Industrial, ha estat director d'exportació de diverses empreses.

Actualment, és propietari de la consultoria especialitzada en internacionalització TMP Logístics, amb filials als països del nord d'Àfrica i el Pròxim Orient.

Publicitat





1980-2010

Treballem futur

centre de gestió

Assessoria Fiscal/Comptable - Laboral - Legalitzacions d'Instal·lacions
Agència de la Propietat Immobiliària - Règim Societari - Extranjeria

*Agraïts per la confiança rebuda
i amb el nostre compromís renovat dia a dia;*

Anna Llansana / Xavier Fernández / Rubén i Omar Fernández Llansana

centre de gestió

Tel. 93 804 00 51 ☎

C/. Bas, 6 - Ap. de Correus, 1 • 08710 STA. MGDA. DE MONTBUI • Fax 93 804 45 09

repcio@centredegestio.com

MATRÍCULA OBERTA
Empreses
Joves Adults
Nens



english

Tel. 93 804 45 54 • Carrer Òdena 26-28, 1r, Igualada • www.centreangles.com

Rotary Club Igualada inicia la campanya de Nadal Solidària en benefici del *Banc de queviures* d'Igualada



BANC DE QUEVIURES
D'IGUALADA

*Els objectius d'aquest
servei és el de donar
resposta a la situació
de demanda creixent
als serveis socials*

Rotary és una associació internacional de líders empresarials i professionals que proporcionen servei humanitari i crea vincles entre els socis dels clubs rotaris d'altres països.

L'organització es va fundar el 1905, i actualment funcionen més de 30.000 clubs rotaris a quasi 160 països que compten amb un milió dos-cents mil socis aproximadament.

Un dels programes més coneguts que ha iniciat el Rotary Club a nivell mundial, és el programa PolioPlus, una iniciativa que es va crear per eradicar la poliomielitis. Amb aquest objectiu, Rotary ha invertit més de 500 milions de dòlars en el programa i molts voluntaris afiliats a Rotary han donat el seu temps i recursos personals amb la finalitat de col·laborar en la campanya mundial de vacunació de la població infantil.

Rotary també promou un programa internacional de joves per fomentar els intercanvis culturals o ajudar a una comunitat mitjançant un projecte de servei. Amb aquesta finalitat, els joves estudiants poden obtenir beques i viatjar a altres països que conformen aquesta xarxa. Més de 8.000 joves es beneficien anualment d'aquest projecte que els permet conèixer amb persones de diferents cultures i ampliar el seu coneixement d'idiomes.

Rotary també impulsa la realització de projectes a escala local que tracten múltiples problemes com l'analfabetisme o la pobresa, és en aquest sentit que el Rotary Club Igualada ha organitzat una campanya, amb vista a Nadal, per recollir fons en benefici del Banc de Queviures d'Igualada.



Campanya Solidària de Nadal del Rotary Club Igualada

Enguany, i amb vista a les festes de Nadal, el Rotary Club Igualada que actualment presideix l'empresari Josep M. Moix, ha organitzat un ampli programa de servei a la comunitat amb la finalitat de recollir fons per al Banc de Queviures d'Igualada, un projecte que dóna servei a les persones que es troben en situació de vulnerabilitat social.

La campanya consta de tres iniciatives en les quals tothom hi pot col·laborar segons les seves possibilitats; la Loteria Solidària, el Concert de Nadal i la Caixa de Vins Solidària. El ja tradicional concert de Nadal que organitza el Rotary Club Igualada, tindrà lloc el dia 19 de desembre al Teatre de l'Ateneu i es representarà l'obra musical Somewhere, un tribut a West Side Story dirigida per José Fernández Hidalgo; les entrades es podran adquirir a partir del mes de desembre a l'establiment l'Art de la Llum situat a la Rambla de Sant Isidre d'Igualada.

Com a novetat, enguany, el Rotary Club Igualada ha posat a la venda els lots de Nadal solidaris. El lot consta de tres varietats de vins diferents seleccionats pel sommelier igualadí Manel Pla i elaborats pel celler Vins de Taller de Siurana d'Empordà. Aquest celler elabora vins d'alta expressió a la manera dels anomenats vins de garage, les vinyes s'estenen en un entorn de camps d'oliveres i de blat, representant la més pura essència del Mediterrani, que es percep des dels seus turons de Siurana d'Empordà, població en la qual es troba el celler.

Els vins es presenten en una caixa que conté 3 ampolles: el Cortese.08, un vi blanc, lleuger i de cos mitjà; el VRM07, vi blanc sec i amb cos; i el MM06, un vi negre amb molt de cos.

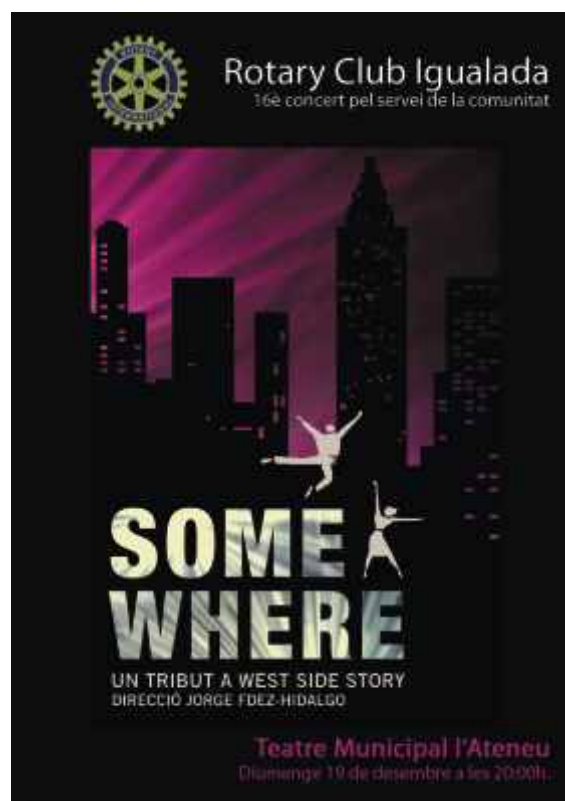
Les empreses que vulguin adquirir els lots poden posar-se en contacte amb l'empresa Moix, Obres i Serveis SL (938052934) o l'Art de la Llum (938044755).

Què és el Banc de Queviures?

L'any 2009, coincidint en un moment de greu crisi econòmica i que afecta especialment els serveis socials i les entitats del tercer sector, sorgeix aquest projecte a Igualada per tal de donar una resposta ràpida i garantir la cobertura de necessitats bàsiques.

Els objectius d'aquest servei és el de donar resposta a la situació de demanda creixent als serveis socials i a les entitats del tercer sector, coordinar el treball en xarxa amb les entitats per optimitzar i rendibilitzar els recursos de voluntariat de què disposen, canalitzar les fonts de proveïment que cadascú té per a un banc comú, sensibilitzar empreses i comerços perquè esdevinguin font de proveïment del banc de queviures, preparar i lliurar els paquets d'aliments de manera organitzada, àgil i humana i aconseguir que l'assistencialisme inevitable del projecte vagi acompanyat d'una tasca educativa i facilitadora d'eines per poder superar la situació de vulnerabilitat i evitar cronicismes.

En aquest projecte, que es va iniciar el mes de novembre del 2009, hi participen Creu Roja a l'Anoia, Càritas Arxiprestal Anoia-Segarra i Escola Pia d'Igualada, amb el suport del Departament de Salut i Acció Social de l'Ajuntament.



Per poder enlairar-te ben amunt, allibera la teva empresa de la càrrega innecessària.



Despreocupa't del consum en telecomunicacions amb
les tarifes exclusives per a PIME de Vodafone

Contracta'l ara i gaudeix d'un 30% de descompte
addicional a la teva factura per ser associat
de la Unió Empresarial de l'Anoia

power to you



Informa't a:

Vilaservei - telefonia i telecomunicacions
C/ La Granada, 9 Vilafranca del Penedès (Barcelona)
Tel. 902 027 028 - vilaservei@vilaservei.com

Distribuïdor Acreditat **Vodafone** d'Empreses

A photograph showing three men from a low angle, pushing a heavy, dark metal door or shutter. The man in the foreground is wearing a light blue shirt and white work gloves, reaching up with both hands. Behind him, another man in a brown jacket and glasses is also pushing. A third man is visible in the background, also pushing. The scene is outdoors, and the door has a textured, metallic surface. The BBVA logo is in the top right corner.

BBVA

ICOdirecto. L'empenta que necessita el teu negoci.

Un **Gestor Especialitzat BBVA** t'espera per a ajudar-te a aconseguir el teu préstec **ICOdirecto** de fins a 200.000 €.

A cada una de les **3.000 oficines BBVA** trobaràs un Gestor Especialitzat disposat a ajudar-te a aconseguir el teu préstec **ICOdirecto**. Aprofita que **ICO i BBVA** són més a prop de tu que mai.



ICOdirecto.
Sol·licita'l a icodirecto.es

adelante.