

uea magazine

UNIÓN EMPRESARIAL DE L'ANOIA

N25 > juliol 2011



Parcmotor acull el 12è Sopar UEA

Artur Mas presideix el Sopar de l'empresari

Entrevista a Josep Anton Grau, director de l'Institut Català del Sòl

Converses amb Inocencio González, gerent de Clúster Moto

Punt de vista, *Vendre des del cor*

www.uea.cat

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-te'n 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

SumariN25



05

Editorial



20

**Serveis i avantatges
de la UEA**



32

Converses amb...
Inocencio González,
gerent de Clúster Moto



06

Zoom UEA

XII edició del sopar de l'Empresari
[Pàgina 6](#)

El portal Anoia Turisme ja està operatiu

Ramon Felip participa en una jornada a
Construmat
[Pàgina 10](#)

Espai Empresa a Ràdio Igualada
[Pàgina 11](#)

El Tribunal Superior de Justícia de
Catalunya atorga a Fepime el
reconeixement d'organització més
representativa

Renovació de l'acord entre la UEA i
Vodafone
[Pàgina 12](#)

Esmorzars UEA
[Pàgina 13](#)

Formació bonificada UEA
[Pàgina 14](#)

Formació per a directius UEA
[Pàgina 16](#)

Cicle Pentapime
[Pàgina 17](#)

Esdevenir una empresa 2.0,
un repte de les nostres organitzacions
[Pàgina 18](#)



22

**Notes de premsa
d'empreses associades**



24

L'entrevista

Entrevista a Josep Anton Grau,
director de l'Institut Català del Sòl



28

Fem Comarca

Premiats als Premis UEA 2011



37

Opinió

... I després dels estudis, què?



38

Punt de vista

Vendre des del cor



41

Cultura

CIE Centre d'Intervenció
especialitzada



Experiència difícil de substituir.

Servei Postvenda Mercedes-Benz.

Ningú no fabrica cotxes des de fa tant de temps com nosaltres. Per a vostè, com a client, això és sinònim de tranquil·litat: no hi ha ningú que sàpiga millor el que s'ha de fer quan el seu Mercedes no funciona com vostè està acostumat. Amb els nostres treballadors, altament qualificats, el seu

vehicle està en les millors mans, aquest és el resultat de molts anys d'experiència. Així, generacions de clients de Mercedes s'han beneficiat del nostre ampli coneixement.
www.mercedes-benz.es

Mercedes-Benz



Tallers Montoliu

Taller autoritzat Mercedes-Benz, Ctra. La Pobla, núm. 205, 08788 Vilanova del Camí. Barcelona. Tel: 93 806 04 79, Fax: 93 806 04 84, www.mercedes-benz.es

editorial.

Tanquem ja el primer semestre de l'any, un semestre marcat pels canvis en l'àmbit polític que han comportat nous escenaris en la configuració de la política municipal i autonòmica. D'aquests nous governs esperem que facilitin i ajudin a tirar endavant les iniciatives de les empreses i emprenedors. L'Administració ha de ser un element de competitivitat i no desmotivador de l'activitat empresarial, ha de crear les infraestructures bàsiques que el país necessita per atreure inversions i facilitar al màxim la creació de noves empreses.

Les empreses tenen dificultats per sortir-se'n i continuar endavant, tenen iniciativa però falta el suport per part de l'Administració, sobretot pel que fa a les mesures per impulsar el finançament. És imprescindible una eficiència més gran de l'Administració per al foment de l'activitat empresarial i és el seu deure la creació d'un entorn favorable per a la creació i desenvolupament d'empreses.

Apostar per la formació, el foment de l'esperit emprenedor, la creació de noves empreses, la innovació, la internacionalització són els eixos bàsics que han de contribuir a la dinamització econòmica.

Des de la UEA **hem treballat i treballem per fer de l'Anoia una comarca més visible**, donar a conèixer la nostra comarca i els seus potencials és una tasca, doncs, que hem assumit com a fonamental per captar inversions i dinamitzar el nostre territori.

Són moltes les gestions efectuades des de l'entitat en aquest sentit, hem lluitat per veure realitzades diferents infraestructures de la nostra comarca i per aconseguir captar inversions que creïn llocs de treball. Fer conèixer el nostre potencial i la nostra capacitat és una tasca que hem dut a terme constantment i que ara té més sentit que mai. Som conscients que amb esforç i treball aconseguirem tirar endavant aquesta comarca, però ens cal la implicació de l'Administració per poder créixer econòmicament i combatre, sobretot, la gran taxa de desocupació que ens afecta.

Des de la UEA estem posant tots els mitjans que tenim el nostre abast, tenim la capacitat i la iniciativa per promoure projectes i portar-los a terme, i sobretot la representativitat que ens atorguen les empreses i gremis que formen part de l'entitat.

Ramon Felip i Bolba
President de la UEA
Vicepresident FEPIME





Parcmotor acull la XII edició del

L'acte va ser presidit pel president de la Generalitat, Artur Mas, que anava acompanyat de la seva esposa Helena Rakosnik, i va comptar amb l'assistència de personalitats del món polític i empresarial com el secretari general de l'Esport, Ivan Tibau, el delegat territorial del Govern a la Catalunya Central, Jordi Moltó, el president de la Cambra de Comerç de Barcelona, Miquel Valls, el president de Foment del Treball, Joaquim Gay de Montellà o el president de Fepime, Eusebi Cima, entre d'altres personalitats.

A l'acte, també van assistir-hi reconeguts pilots de motociclisme com Marc Márquez, Maverick Viñales, Emili Alzamora, Toni Elias, Albert Cabestany i Jordi Tarrés.

El president de la Unió Empresarial de l'Anoia va ser l'encarregat d'obrir l'acte. Felip, en el seu discurs de benvinguda, va destacar el gran potencial de l'Anoia i la necessitat de reivindicar l'atenció per part de l'Administració, respecte d'una comarca que ha patit un retrocés important però que presenta importants qualitats i projectes que han de repercutir en la dinamització de la comarca a curt termini. Felip va destacar la importància de Parcmotor com a una infraestructura esportiva única a Espanya que ha de tenir una important repercussió a nivell econòmic. En aquest sentit, el president de la UEA va avançar que des de la Unió Empresarial de l'Anoia s'acaba de signar un conveni amb Clúster Moto, una associació d'empreses espanyoles fabricants de motocicletes i components

de l'automoció, amb l'objectiu de donar-los a conèixer la instal·lació i oferir-los la possibilitat d'instal·lar-s'hi.

Per la seva banda, Jesús Brugués, alcalde de Castellolí va destacar la importància de celebrar el Sopar en el marc de Parcmotor, una instal·lació que ell ha vist néixer i créixer fins que s'ha convertit en un centre de referència del món del motor.

El president de la Generalitat, Artur Mas, va cloure la tanda de parlaments encoratjant els empresaris igualadins com a creadors de riquesa i va dir-los que, des del Govern, s'estaria a prop de les empreses per donar-los suport. També va coincidir amb Felip amb la necessitat d'aprofitar la nostra situació estratègica i apostar per la indústria logística.



Acclera

Un gran nombre d'empresaris es van aplegar a les instal·lacions de ParcMotor Castellolí on es va celebrar la XII edició del Sopar de l'Empresari que enguany portava per lema "Acclera".

sopar de l'empresari



En el decurs de l'acte es va fer el lliurament dels **Premis UEA**. El Premi a la implantació de les Eines Tic va recaure en l'empresa **GLOBUS KON-TIKI** per la creació del projecte web www.globuskontiki.com, per la innovadora aposta tecnològica i per les conseqüències que l'aplicació de les noves tecnologies ha tingut en l'optimització de recursos, la millora de la productivitat i l'increment de les vendes. El premi a l'empresa socialment responsable es va atorgar a l'empresa **Graphic Packaging, SA**, per la seva implicació en la contractació de persones amb especials dificultats i per la seva col·laboració en la sensibilització de la responsabilitat social a les empreses de la comarca.

El premi al gremi o institució, va recaure en la **Comissió de la Cavalcada dels Reis d'Igualada** per haver estat declarada l'any 2010 Festa Popular d'Interès Cultural, pels seus més de 100 anys d'història, per la dedicació de totes les persones que desinteressadament formen part d'aquesta entitat i per la projecció que aquesta festa dona a la ciutat d'Igualada atraient persones d'arreu del país.

L'empresa **Instal·lacions Parera** va ser la guanyadora del premi a la CAPACITAT EMPRENEDORA per la seva trajectòria de més de 38 anys, per la seva expansió per tot el territori català i diversificació amb noves línies de negoci, per la consolidació d'un equip humà de 87 persones i per les expectatives de futur.

El Premi a la **TRAJECTÒRIA EMPRESARIAL** es va atorgar a **Gabarró, SA**, per la seva trajectòria amb més de 90 anys d'història, pel desè aniversari de la seva implantació a la comarca de l'Anoia, per ser un referent en el sector de l'acer trefilat i per la seva estratègia de creixement cap a mercats internacionals fins que s'ha convertit en una empresa referent i altament competitiva.

L'acte va finalitzar amb un sopar *networking* que es va celebrar en un dels boxs del circuit habilitats per a l'ocasió.





Recentment s'ha creat un nou portal web de l'Anoia que serveix com a referent de la promoció turística i com una eina d'identitat i cohesió d'un territori i una marca: **Anoia Turisme**.

La **característica principal** d'aquest espai és que tots els agents del territori a través d'un compte d'usuari puguin gestionar la informació publicada de la seva empresa i vincular-la amb els diferents espais del portal i d'altres webs. D'aquesta manera aconseguim un millor posicionament en buscadors tan importants com és Google. També s'ha de tenir en compte la geolocalització de tots els espais introduïts dins el web, cosa que ajuda a la promoció i vinculació d'aquests mitjançant un mapa que els posiciona i els mostra tenint en compte el radi d'interès que pot tenir el visitant.

L'**origen de la informació** és diversa, des d'un àmbit més oficial fins a l'aportació popular. La integració d'aquesta informació en un mateix espai permet donar valor al patrimoni de la zona, tot facilitant un accés àgil al coneixement. Cal

destacar la llibertat que tot usuari registrat disposa a l'hora de poder valorar, comentar, donar d'alta una nova activitat, un esdeveniment a l'agenda... espais que causen l'actualització del web i la implicació tant de l'empresari com del visitant. Hem de tenir en compte que la promoció del web a mesura que vagi avançant el temps, es farà sola, gràcies a les vinculacions que té amb altres webs i amb les diferents xarxes socials. Finalment, trobem el quadern de viatge que permetrà a tot usuari registrat crear la seva pròpia ruta per l'Anoia, és a dir, el seu viatge combinat amb diferents actius turístics, on un cop escollit els diferents espais d'interès podrà amb un sol clic reservar i pagar el viatge complet. Fet que facilitarà l'arribada de turistes a la comarca i la seva promoció.

A tots els agents turístics de la comarca que estiguen interessats a ser presents al web cal que us poseu en contacte amb el Consorci per a la Promoció Turística de l'Alta Anoia, al telèfon 938680366 o al correu electrònic turisme@altaanoia.info.

El portal *Anoia* *Turisme* ja està operatiu

*L'hem de
construir entre
tots*

El vicepresident de Fepime, Ramon Felip, va participar en una jornada a Construmat sobre la situació de la morositat en la construcció.

En l'acte, hi va participar Gerard Pérez Olmo, advocat del despatx Gold Advocats

de Madrid que va tractar el tema de l'evolució jurídica de la legislació de terminis de pagament i el president de la Confederació Espanyola d'Associacions de Fabricants de Productes de la Construcció. La presentació i moderació de l'acte va anar a càrrec de Ramon Felip.

Ramon Felip participa en una jornada a Construmat

Publicitat



UNIGRAFIC

Impressió de catàlegs industrials, llibres,
revistes, butlletins, cartells de petit i gran format
i tot tipus de treballs comercials i publicitaris.

Av Madrid, 28 (Polígon Ind. Les Gavarreres) - 08711 ÒDENIA - Tel. 938 051 061 - uni@unigrafic-bcn.com

Espai Empresa és el programa de ràdio de la UEA a Ràdio Igualada. Cada setmana tractem un tema relacionat amb el món econòmic i empresarial amb convidats -socs de la UEA i experts col·laboradors- que ens parlen de les seves experiències i coneixements. També donem especial rellevància als emprenedors de la comarca que estan impulsant projectes originals i innovadors.

Espai Empresa a Ràdio Igualada

- 13/04/2011** **Fer Turisme a l'Anoia**
Cecília Castellví, propietària de la Casa de Turisme Rural Cal Carulla
- 20/04/2011** **Empreses d'èxit**
Toni Vidal, gerent de l'empresa INSTOP
- 27/04/2011** **Cooperar per exportar**
Joan Trigo, consultor en comerç internacional
i Jordi Martí, expert en cooperació empresarial.
- 04/05/2011** **Convocatòria premis UEA 2011 i nous cursos bonificats**
Xussí Muñoz, secretària general de la UEA
- 11/05/2011** **Innovació en construcció**
Lluís Pinardel, director general de Piera Ecoceràmica
- 18/05/2011** **Punto Blanco, una marca líder**
Josep Ignasi Reixach, director general de Punto Blanco
- 25/05/2011** **Gepeac; una consultora al servei de les empreses**
Thais Busqué i Elsa Vives, propietàries de l'empresa
- 01/06/2011** **Sopar Empresari 2011**
Xussí Muñoz, secretària general de la UEA
- 08/06/2011** **l'Arxiu Comarcal de l'Anoia**
Marta Vives, directora de l'Arxiu i
Montserrat Cabrera del cens de l'Arxiu de Catalunya
- 15/06/2011** **Experiències d'èxit: Craft Accounting**
Gemma Murillo creadora de Craft Accounting
- 22/06/2011** **Empreses d'èxit: Ceràmica Elias**
Carles Garcia, gerent de Ceràmica Elias
- 29/06/2011** **Programa Reinicia't**
Teresa Guix, coordinadora de Reinicia't



Publicitat



www.fustemediadors.com
Donem respostes i cerquem solucions



**Fusté Mediadors
d'Assegurances, S.L.**

Agència exclusiva
núm.08026 reg. núm. 0900

 **crédito y caución**
Atradius Group

Avda. Barcelona, 180 · 08700 Igualada, Barcelona
Tel. 938 031 071 · Fax 938 051 063 · ag08026@creditoyscaucion.es

El Tribunal Superior de Justícia de Catalunya atorga a Fepime el reconeixement d'organització més representativa

El Tribunal Superior de Justícia de Catalunya (TSJC) ha atorgat a la Federació d'Empresaris de la Petita i Mitjana Empresa de Catalunya (Fepime) el reconeixement d'organització empresarial "més representativa". A Catalunya tenen la condició d'organització més representativa la patronal Foment del Treball, CCOO, UGT i Pimec.

Aquesta condició implica la participació institucional de Fepime en els òrgans consultius de la Generalitat de Catalunya, que compta amb diferents consells i comissions en els quals participen els representants del Govern Català i dels agents socials.

Fepime és l'organització que representa petites i mitjanes empreses a tot Catalunya. És una associació de caràcter federatiu constituïda com un òrgan de coordinació, representació i defensa dels interessos generals i comuns de les petites i mitjanes empreses de Catalunya, afiliades per les organitzacions territorials

i sectorials que voluntàriament s'hi adhereixen.

Fepime, que té caràcter independent de qualsevol Administració pública o política, compta directament a 120 entitats adherides i, indirectament, a més de 360 entitats, tant sectorials com territorials. Fepime representa des de professionals autònoms a microempreses (fins a 10 treballadors) i empreses petites i mitjanes (que tenen fins a 250 treballadors).

La sentència del TSJC estima íntegrament el recurs presentat contra el Departament de Treball de la Generalitat que l'abril del 2008 es va abstenir de donar-li resposta favorable al reconeixement d'organització més representativa.

Actualment el president de Fepime és Eusebi Cima, i el seu vicepresident és Ramon Felip, president de la UEA, que va ser escollit per a aquest càrrec el passat mes de gener.

Fepime tindrà dret a representació en els òrgans consultius de la Generalitat de Catalunya



Renovació de l'acord entre la UEA i Vodafone

El passat mes de maig la Unió Empresarial de l'Anoia va signar la renovació del conveni amb Vodafone, un acord que es va iniciar el passat any 2010.

Gràcies a aquest acord les empreses associades a la UEA gaudeixen de forma exclusiva d'avantatges preferents, i especialment gaudiran d'un descompte d'un 30 % vitalici en el consum de veu i els missatges curts per a tots els que siguin clients de Vodafone, i per a aquelles empreses que estiguin interessades de contractar aquest operador.

D'altra banda, VODAFONE disposa d'un ampli ventall de serveis adequats a les necessitats empresarials

L'empresa Vilaservei és el distribuïdor exclusiu a qui Vodafone ha encarregat la feina de donar una atenció directa i personalitzada a tots els empresaris vinculats a la UEA.

L'empresa que estigui interessada en aquest conveni, cal que es posi en contacte amb la UEA: 938052292 o per correu electrònic paula@uea.cat.

Sens dubte aquest acord és un pas més en la millora constant dels serveis que ofereix la UEA a totes les seves empreses associades.

Descompte d'un 30% vitalici en telefonia mòbil



Esmorzars UEA

Recentment es va organitzar una nova edició de l'Esmorzar UEA, en aquesta ocasió el títol de la jornada va ser “ Nous sectors emergents a l'Anoia, oportunitats futures per a la nostra comarca”. L'acte va comptar amb les ponències de Josep París, president de la Comunitat de Regants del Canal Segarra-Garrigues que va parlar de la importància i repercussions d'aquesta gran infraestructura hidràulica dissenyada per crear 70.150 noves hectàrees de regadiu a diverses comarques catalanes, beneficiant 17.000 regants d'una setantena de municipis. Per la seva banda, Efrain Larrea, enginyer de camins i coordinador d'estudis de logística de MCRIT va parlar de les possibilitats de l'Eix Mediterrani en matèria logística.

Recordem que La UEA forma part de l'Institut Ignasi Villalonga i hi participa activament, compartint i defensant la construcció prioritària d'una línia de tren de mercaderies d'amplària europea des d'Algesires al cor d'Europa, una infraestructura que seria el motor més important de la recuperació econòmica de la península i, per tant, d'Europa.



Formació *bonificada UEA*

Aprèn a utilitzar Facebook per a empreses.

Atès l'èxit d'assistència al passat curs del mes de juny, des de la UEA volem organitzar de nou el curs per a tota aquella gent que se'n va quedar fora.

OBJECTIUS. Aprendre com cal que una empresa entri a Facebook, quines consideracions s'han de tenir presents, trobaré el meu client al Facebook? Quin tipus de pàgina cal crear, quantes pàgines cal crear, com avaluar que està fent la meua competència i veure com millorar-ho, com puc utilitzar Facebook per a promocionar els meus productes i serveis? Com puc gestionar un esdeveniment? Entendre les particularitats, consideracions i potencial que ofereix Facebook en la creació i gestió de les pàgines web per a empreses.

A QUI VA ADREÇAT. Empreses que vulguin promocionar el seu producte o servei cercant els seus clients potencials o que tinguin dubtes si Facebook pot ser una eina per atreure clients potencials per al seu producte/servei. Atès que l'objectiu és entendre com funciona Facebook per a empreses és un curs en què es duen a terme molts exercicis pràctics i, per tant, no és una conferència on venir només a escoltar. Les persones que desitgin efectuar el curs, han de tenir un mínim coneixement del Facebook, i tenir nocions del que és una xarxa social.

REQUISITS. Imprescindible tenir coneixements bàsics de Facebook i d'Internet i tenir un compte creat a Facebook.

PROFESSOR. Esteve Graells. Enginyer en informàtica per la UPC i màster en Gestió de projectes per la URL. Experiència professional en CRM i Data Warehouse en empreses com PricewaterhouseCoopers i IBM, i actualment consultor en posicionament web de la Generalitat de Catalunya dins el programa Pimestic.

Durant tot el curs s'anirà treballant en un cas pràctic d'una empresa.

TEMARI

- 1 Qui pot utilitzar Facebook per crear pàgines per a empreses? Com cercar clients a Facebook: estratègies de cerca.
- 2 Avaluar la competència i posar-me un pas per endavant.
- 3 Quines i quantes pàgines he de crear? Només la meua o també la dels meus productes i/o serveis?
- 4 Quin tipus de pàgines ofereix Facebook? Quina opció he d'escollir? Què haig de tenir en compte?
- 5 Quines funcionalitats addicionals tenen les pàgines de Facebook per a empreses? Com utilitzar les aplicacions per defecte de Facebook? Com es creen noves pestanyes?
- 6 Com puc enllaçar el meu web i Facebook?
- 7 Com engrandir la meua base de clients encara que l'usuari no faci el que m'agrada de la meua pàgina o es deixi de connectar a Facebook.
- 8 Com avaluar les visites/clics, etc.
- 9 Gestionar els administradors de la pàgina.
- 10 Com promocionar a través de la publicitat de Facebook la meua pàgina, els meus esdeveniments i els meus productes/serveis.

DIES. 4, 5 i 6 d'octubre de 2011

HORARI. De 15:30 a 18:30 hores. Té una durada de 9 hores.

LLOC. Unió Empresarial de l'Anoia

PREU. 100% bonificable

Preu socis 90 euros

Preu no socis 120 euros; exalumnes, 10% de descompte



Venda emocional en temps de crisi: com deixar de vendre perquè ens comprin

OBJECTIUS. En temps de crisi, hi ha una oportunitat per reorientar l'activitat comercial a una visió més emocional, una forma de vendre no des de la raó, sinó des del cor, on la confiança i seguretat d'una relació honesta i sincera estigui més a prop de la decisió de compra dels clients que no un simple descompte o unes condicions de pagament ajornat. Aquest curs, breu i directe, apunta i dona les claus de venda emocional en aquest temps de por i d'incertesa.

PROGRAMA.

- Visió, missió i valors dels equips comercials
- Principals competències d'un venedor emocional
- Els 7 passos de la venda: un repàs des del cor
- Programació neurolingüística: una eina per a l'excel·lència en la venda emocional

PROFESSOR. **Alfons M. Viñuela.** Llicenciat DAE (MS), diplomat en direcció de màrqueting (ISM) i RRPP (EADA) amb una experiència de 10 anys com a director de serveis al client en agències de publicitat. Més de 15 anys com a responsable de màrqueting en empreses de serveis i distribució comercial. Ha impartit nombrosos cursos de màrqueting, d'atenció al client i de tècniques de venda per a empreses tant multinacionals com a PIME nacionals. Autor del llibre *Vendre des del cor*. Editorial Profit, setembre 2011.

DIES. 16 i 17 de novembre de 2011

HORARI. De 16:00h. a 20:00 hores. Té una durada de 8 hores

LLOC. Unió Empresarial de l'Anoia

PREU 100% bonificable

Preu socis 80 euros

Preu no soci 110 euros; exalumnes, 10% de descompte

Finances exprés: com he d'actuar el 2012?

OBJECTIUS. Davant la difícil conjuntura econòmica en la qual es troben les empreses actualment, agreujat per la manca de finançament, aquesta sessió ha de permetre els assistents sortir-ne amb diferents eines que els han de permetre afrontar millor el futur immediat.

A QUI VA ADREÇAT. Petits empresaris, autònoms i responsables de comptabilitat de PIME.

PROGRAMA.

- He de reduir estructura i/o despeses?
- Com he de negociar amb el banc? Com s'han de presentar les operacions? Quina documentació haig d'aportar?
- Quines són les actuals línies de finançament que són més adequades en la meva situació?
- Com puc millorar la gestió comptable i financera de la meva empresa?
- Quines eines puc fer servir per poder controlar el meu negoci a nivell de resultats i de tresoreria?

PROFESSOR. **Josep Palmés.** Llicenciat en ciències econòmiques i empresarials. Consultor de PIME. Ha impartit nombrosos cursos relacionats amb el món de les finances.

DIES. 15 de desembre de 2010

HORARI. De 08:00h. a 14:00 hores. Té una durada de 6 hores

LLOC. Unió Empresarial de l'Anoia

PREU 100% bonificable

Preu socis 60 euros

Preu no soci 90 euros; exalumnes, 10% de descompte

GUMÀ
Corredoria d'assegurances
Serveis per l'empresa

Assegurem un tracte
personal i professional

Servei 24 hores > 607 25 66 00

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

av. Balmes 13, 1^a

08700 Igualada, Barcelona

Apt. Correus 366

t 93 803 25 66

f 93 803 20 58

comercial@assegurancesguma.com

www.assegurancesguma.com

COJEBRO

Formació per a directius UEA

Finances pràctiques per a la pime

La UEA i el prestigiós centre de formació de directius Camp Joliu i l'Obra Social Caixa Penedès aposten conjuntament per la formació de directius. És per aquest motiu que hem organitzat, per al proper mes de novembre, un curs per a les empreses associades a la UEA en unes condicions molt especials. El curs s'imparteix a la seu de la UEA en horari de tarda amb una durada de 30 h.

DIES

Dimecres 9, 16, 23 i 30 de novembre
Totes les sessions són de 16:00 h a 20:30 h

LLOC

Unió Empresarial de l'Anoia

OBJECTIUS

- Saber identificar la informació rellevant per formular una diagnosi de la situació econòmica i financera de l'empresa. Conèixer i treballar sobre indicadors per poder treure conclusions sobre la seva evolució. Veure casos d'empreses reals, per poder contrastar actuacions i resultats.
- Saber quines mesures financeres es poden prendre quan l'empresa es troba en una situació delicada.
- Ser capaços d'escollir entre diferents opcions estratègiques per a obtenir els millors resultats financers.
- Aprofundir en les eines financeres disponibles en el mercat que permeten optimitzar la gestió del circulat i tresoreria (cash management) així com en les diferents estratègies de cobertura davant èpoques de turbulència i incertesa.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

El curs està adreçat a tots aquells que compleixin responsabilitats directives financeres i estratègiques a la PIME, i que estiguin interessats a conèixer i utilitzar

eines que els permetin millorar els seus resultats i reciclar els seus coneixements. De la mateixa manera, poden beneficiar-se del present programa tots aquells que no tinguin relació directa amb departaments financers, i que els pot ajudar a comprendre el treball financer i com ajudar-hi des de la seva posició a l'empresa.

PROFESSOR

Javier Ornia (*director del curs*)

Llicenciat en administració i direcció d'empreses per ESADE. Especialitzat en finances (Strumentti Derivatti y Corporate Banking) per la Universitat Luigi Bocconi, Milà. MBA per ESADE. International Faculty Development Program IFPD per IESE. Conferenciant PIMEC. Director tècnic de CJ Continua. Experiència en màrqueting de gran consum i consultoria. A més, ha estat fundador i promotor d'iniciatives empresarials que actualment lidera. Coordinador i professor de l'àrea acadèmica de control i direcció financera" de CJ Continua.

PROGRAMA

Part 1ª. Anàlisi i diagnosi econòmica i financera

- Introducció a l'estructura patrimonial de l'empresa: el balanç de situació.
- Anàlisi del compte de resultats.
- Rendibilitat econòmica respecte de rendibilitat financera.
- Avaluació de la rendibilitat i de la creació de valor: la diagnosi.

Part 2ª. Planificació financera

- La planificació financera a curt termini: finances operatives.
- Rotacions del circulat. Necessitats operatives de fons.
- La planificació financera a llarg termini en sintonia amb l'estratègia empresarial.

Part 3ª. Gestió de caixa (cash management)

- Productes financers que ens permeten controlar el mapa de risc de l'empresa (risc comercial, risc tipus d'interès, risc matèries primeres, risc inflació, risc divisa, etc.).
- Avaluar serveis que no aporten valor afegit a l'organització atès que es poden externalitzar (confirmació de pagaments, facturatge, rènting) i millorar així el balanç banc - empresa.
- Negociació bancària.
- Gestió de la morositat.

Part 4ª. Anàlisi i selecció d'inversions

- Mètodes d'anàlisi de projectes d'inversió.
- La valoració de les empreses.
- Fonts de finançament alternatives a les tradicionals.

PREU

Preu original.	1.027€
Subvenció UEA	-600€*
Bonificació Tripartita	-260€**
PREU TOTAL	167€

**Gràcies al conveni de col·laboració entre la UEA i Caixa Penedès, els associats a la UEA es beneficien de la mateixa subvenció que els clients de Caixa Penedès a través de la seva Obra Social.*

***La bonificació de la F. Tripartita es calcula d'acord amb les característiques de cada empresa. En aquest quadre s'han seleccionat les bonificacions mínimes garantides per a qualsevol empresa. En alguns casos, la bonificació pot arribar a sufragar el 100 % de l'import inicial del curs.*

Reserva la teva plaça emplenant la fitxa que trobaràs a www.uea.cat i envia-la per fax al 93 804 60 55 o per correu electrònic a formacio@uea.cat.

Cicle *Pentapime*

Empreses que han deixat enrere la crisi

OBJECTIU

Els tallers **PentaPime** tenen com a objectiu conèixer què han fet les empreses que han superat ja la crisi i com milloren dia a dia els seus resultats. Al llarg de les sessions es veuen i es comenten, amb exemples reals, 25 temes que diferencien aquestes empreses. I s'obre l'espai, també, per a l'intercanvi d'experiències i networking entre les empreses assistents.

PROGRAMA

Els tallers tenen una durada aproximada de 2,5 hores i a cada taller es recull una visió completa dels temes de l'àrea específica. Aquests tallers estan adreçats a gerents i propietaris de petites i mitjanes empreses. Horari de 9 h a 11.30 h del matí.

27/09/2011

L'estratègia, motor per a assegurar el futur. *(Presentació del Cicle PentaPime).* Taller/debat sobre les claus per a definir i confeccionar una planificació empresarial competitiva i innovadora. Com volem ser. Mapa estratègic. Anàlisi Dafo. Polítiques de futur. Comunicació.

11/10/2011

Ja no ens compren. Sortim a vendre. Sí, ja, però com? Taller/debat sobre les claus per a una bona planificació comercial, tot analitzant el màrqueting, les vendes, la competència, els pressupostos de vendes, els objectius, la força de vendes, el control. I tot, sense oblidar-se de l'exportació.

Competir fabricant. Estalviar, el finançament fàcil que és al nostre abast

Taller/debat sobre com gestionar les operacions. Planificar i programar, la productivitat, els costos, la qualitat, les compres, la logística i els magatzems; marquen la diferència respecte dels competidors i ens asseguren el nostre futur.

08/11/2011

Tenir finançament, quan el crèdit és un bé escàs. Taller/debat sobre com dur a terme una bona planificació financera. El sistema del crèdit és un sistema fiduciari i, per tant, basat en la confiança. Com presentar informació als bancs, quan ens costa finançar-nos i l'ús d'eines per reduir les nostres despeses financeres. On cercar finançament.

Quan les persones esdevenen el valor més gran d'una empresa. Taller/debat sobre com influencien les persones en el creixement d'una empresa. Google. El responsable, els llocs, les funcions, les necessitats, la seguretat, les polítiques de retribució, la formació, la flexibilitat; són clars elements que diferencien unes empreses d'altres.

PONENTS

Directius interins especialitzats en gestió de PIME. Uniempro Services, SL.

DIES

27 de setembre de 2011

11 d'octubre de 2011

8 de novembre de 2011

LLOC

Unió Empresarial de l'Anoia

INSCRIPCIÓ GRATUÏTA

Imprescindible confirmar-ne l'assistència al telèfon 938 052 292 o al correu electrònic uea@uea.cat. Places limitades a 10 empreses. (exclusiu per a gerents i propietaris).



Esdevenir una empresa 2.0, un repte de les nostres organitzacions

Ramon Costa
President de TICAnoia-UEA

 ticanoia
UEA

Publicitat



 **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

Segurament tots estariem d'acord en què un dels més importants fenòmens esdevinguts en els primers anys d'aquest segle XXI ha estat la irrupció i extensió, massiva, del web 2.0 i l'ús intensiu de les seves aplicacions (blocs, wikis,...) i, especialment, de les xarxes socials i els microblocs, amb Facebook i Twitter, com a principals referents, entre d'altres.

A poc a poc, les empreses han anat descobrint el valor que pot tenir per a elles ser presents en aquestes xarxes a l'hora d'establir contactes, converses i arribar a una bona part del seu públic potencial o bé, per exemple, per a posar en marxa nous canals de comunicació amb la seva comunitat (clients, usuaris,...).

Ara bé, el repte de les organitzacions ha estat i serà, durant els propers anys, com esdevenir una empresa 2.0 (concepte que ja es va definir fa uns anys, el 2006, per part d'Andrew Mc Affee).

Les tecnologies i aplicacions 2.0 tenen, també, un valor molt important per a ser utilitzades internament, com a eines de

comunicació, col·laboració, treball en equip, accés a informació, etc.

Per exemple, els blocs tenen una aplicació pràctica i immediata en la gestió de projectes com a aplicacions per tenir-ne un registre/diari, amb la informació ordenada, classificada i arxivada cronològicament, amb l'opció de poder incloure comentaris per part de l'equip i accessible, via RSS, per les diferents parts interessades, de manera automàtica. O, per exemple, podem utilitzar les wikis per a l'elaboració col·laborativa dels diferents documents del projecte (actes, guies, informes, manuals, etc.). Però també podem aplicar les wikis a l'hora d'elaborar i mantenir informació associada als nostres processos de gestió de qualitat, per a preparar materials de formació o de productes per a la nostra xarxa comercial.

També podem considerar els blocs i microblocs com a canals de comunicació interna entre departaments o en l'àmbit corporatiu o la seva aplicació, per exemple, per a la gestió del coneixement, facilitant la creació ràpida i fàcil de

continguts, el seu etiquetatge i el fet de posar-los a l'abast de la resta de l'organització de manera simple, amb sindicació RSS.

I trobaríem moltíssims altres exemples i aplicacions per a la majoria de departaments i processos empresarials. Llavors, la qüestió és 'per què no ho estem aplicant a la nostra organització?'

I la resposta, com és habitual, es pot trobar en el desconeixement de les eines, en la por al canvi organitzatiu, en una visió equivocada de moltes d'aquestes aplicacions (són per a "friquis") i, sobretot, en la desconfiança, per part de la direcció i dels comandament intermedis a l'hora de posar en marxa noves aplicacions.

Si fa un temps parlàvem de la 'fractura digital', estem assistint a les nostres organitzacions a la 'fractura digital 2.0' i com a directius i empresaris no podem permetre'ns el luxe que això passi a la nostra companyia.



Publicitat

www.citroen.es

DINS DE L'ORGANITZACIÓ, SEMPRE HI HA PECES CLAU
GAMMA CITROËN BUSINESS

CITROËN profaneix TOTAL.

CONSUM MIXT (L/100 KM) / EMISSIÓ CO₂ (G/KM): C3: 3,8-6,9 / 99-158, C4: 4,2-6,9 / 109-159, C5: 4,6-7,3 / 120-189

UNA BONA OPCIÓ PER MILLORAR EL SEU NEGOCI.

Tota estructura empresarial s'ha de basar en certs valors de seguretat, talent i fortlesa. Per això, tots, des del primer fins a l'últim del seu equip, han de respondre a aquesta imatge. Dins, amb les seves capacitats personals, fora amb la Gamma Citroën Business. Tenim l'equip que li fa falta per transmetre una imatge segura, forta i sòlida de la seva empresa.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



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: Dirigit a: autònoms i pimes. **Descripció:** Descompte amb la facturació des d'un 15% fins a un 35 %. Tracte personalitzat i contacte directe. **MOVISTAR FIXA.** Dirigit 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:



Dirigit a: autònoms, pimes, i treballadors de l'empresa
Descripció: La MGC ofereix als associats de la UEA avantatges específics i importants descomptes en l'Assistència Sanitària

ENTITAS FINANCIERES



Dirigit 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.

VODAFONE



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

HUSA HOTELES



Dirigit a: autònoms i pimes
Descripció: Descompte d'un 10% sobre el millor preu publicat a la seva web.

LICO LEASING



Dirigit a: autònoms i Pimes
Descripció: Ofereix unes condicions preferents, exclusives i immillorables en formules de leasing, finançament, factoring o rènting.

PETROMIRALLES



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

FECSA ENDESA



Dirigit 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.

SPANAIR



Dirigit a: autònoms, empresaris i els seus treballadors
Descripció: Les empreses disposen d'un 10% de descompte sobre les tarifes publicades en tots els vols.

SOLRED



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

FACTOR ENERGIA



Dirigit 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.

EUROPCAR



Dirigit a : Autònoms, empresaris i els seus 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.

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.

EL PERIÓDICO

el Periódico

Dirigit a: empresaris i autònoms
Descripció: Descompte d'un 25 % en la subscripció anual de El Periódico com en l'Sport, i un 50% subscripció conjunta. La UEA posa a disposició El Periódico per a les 50 primeres empreses que vinguin a recollir el diari a les instal·lacions.

GRERA.NET

GRERA

Dirigit 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

Assessorament gratuït

Informació empresarial totalment actualitzada sobre creació d'empreses, ajuts i subvencions, qualitat, innovació tecnològica... 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.

Formació

Formació contínua i ocupacional subvencionada tant multisectorial com específica, a mida de les necessitats del sector i tant per treballadors de base com a tècnics, directius, gerents, etc.

Al llarg de l'any organitzem diversos actes com conferències, seminaris i jornades a petició d'empreses associades amb l'objectiu d'informar de novetats legislatives, tecnològiques, etc.

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 de treball públiques i privades de la comarca.

Ús de les instal·lacions de la UEA

La UEA de manera gratuïta posa a disposició de les empreses associades, amb reserva prèvia, les aules, sales d'actes, despatxos i sala de juntes amb els corresponents serveis complementaris (projectors, pantalla, etc.).

Per beneficiar-vos contacteu amb uea@uea.cat o truqueu al 938052292. Us garantim una ràpida resposta.

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



BBVA



Caixa del Penedès



Banc Popular



Lico Leasing

Altres convenis



Hotels HUSA



Fundació dels Traginers



El Periódico



Grup TUV Rheinland



AIICA



Associació CETIM



Microsoft



COEIC



Bankup



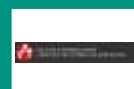
Europcar



Grèra



Spanair



Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics

notes de premsa d'empreses associades

Feliu apropa les oportunitats d'inversió de Colòmbia als nostres empresaris



La jornada organitzada per Feliu en col·laboració amb Foment del Treball i Proexport celebrada el passat mes de maig , per apropar les oportunitats de negoci i inversió que ofereix Colòmbia, va atraure l'atenció dels nostres empresaris.

“A Colòmbia, el risc és que vulguis quedar-te” amb aquesta frase va finalitzar la seva intervenció Paola García Barreneche, directora d'inversions de l'Agència d'Inversió ProExport que va mostrar un país amb un gran potencial per atreure la inversió directa estrangera.

Colòmbia és un país que últimament ha experimentat un gran canvi que ha impulsat la seva activitat econòmica de forma notòria. Aquesta política s'ha traduït en més de 150 empreses espanyoles que s'han establert a Colòmbia gràcies a l'acord de protecció de les inversions amb Espanya impulsat pel govern colombià, l'establiment d'incentius atractius per a promoure la inversió estrangera i un règim especial de comerç exterior, en el marc d'un entorn d'estabilitat econòmica, jurídica, política i social. Així mateix, noves generacions amb un alt nivell de professionalitat gestionen i aporten valor a aquest canvi estratègic.

“Colòmbia és un dels països d'Iberoamèrica atractius per a la inversió, els processos

L'acord de col·laboració entre les dues empreses de la nostra marca consisteix en l'ofertament per part de Tallers Montoliu dels serveis integrals de postvenda i per part d'AutoSuministres Motor de la comercialització de tota la gamma de Mercedes-Benz, tant de turismes com de vehicles industrials.

Tot i que es manté la ubicació dels Tallers Montoliu a Vilanova del Camí, les obres efectuades per adaptar les instal·lacions a la nova imatge corporativa de la Marca Mercedes-Benz ofereixen als visitants un entorn molt atractiu i confortable on rebran una atenció d'altíssim nivell com la que requereix la Marca.

Amb la nova situació de Tallers Montoliu i AutoSuministres Motor es vol garantir la millor atenció i servei als actuals i futurs clients de Mercedes-Benz tant de l'Anoia com de les comarques veïnes.

Abertis autopistes inaugura el seu primer truck park a l'AP-7

Abertis Autopistes ha posat en marxa la primera àrea de serveis específica per a professionals del transport a l'autopista AP-7, denominada truck park, i situada a l'àrea del Montseny (sentit Barcelona). Truck Park Montseny, que compta amb un total de 122 places, és el primer d'aquestes característiques que entra en funcionament a la xarxa d'autopistes espanyola i disposa d'una àmplia oferta comercial i de serveis completament orientada al col·lectiu del transport per carretera.



Taxis Igualada adquireix un nou taxi per a grups

Taxis Igualada ha ampliat els seus serveis amb l'adquisició d'un nou vehicle de 8 places (7 més el conductor), de manera que pot donar servei a un grup més ampli de clients com famílies nombroses, empreses (i evitar així que hagin d'agafar dos taxis).



Ricard Tomàs, el propietari de l'empresa és un emprenedor que ha apostat per oferir un servei de taxi diferent, on la connectivitat i les noves tecnologies acompanyen els passatgers durant tot el trajecte. També està present a les xarxes socials, Facebook i Twitter, que s'han convertit en la manera més habitual de relacionar-se amb els clients.

10 anys de maratons de donació de sang

Nadark Esdeveniments celebra aquest any els **10 anys de l'organització de maratons de donació de sang**. Aquest esdeveniment va néixer a Igualada l'any 2001 i ha estat estès a tot Catalunya pel Banc de Sang i Teixits de la mà de l'empresa d'esdeveniments igualadina. Actualment se celebren unes 70 maratons de donació de sang per tot Catalunya durant l'any. Tota l'organització i gestió (logística, RRPP, protocol, comunicació, creativitat, disseny, impressió) es du a terme des d'Igualada, a més a més els diferent proveïdors implicats també són anoiencs.



Programari de subscripció (lloguer)



El món del programari està canviant, conscients que hem de passar a nous models, EXPOCOMPUTER, distribuïdor del **programari de gestió SAGE per a PIME**, anuncia la disponibilitat del **programari de subscripció** per al darrer trimestre del 2011.

Aquesta nova modalitat d'ús del programari es basa en la filosofia utility, és a dir els usuaris dels programes de gestió que comercialitza SAGE, pagaran pel que facin servir, com ara fem amb els subministraments d'aigua, gas o telefonia.

La diferencia principal del **programari de subscripció** respecte del model tradicional de compra de programes o llicències, és que l'usuari atendrà només una quota de subscripció mensual per a la seva utilització, és a dir, tindrà un contracte d'ús i servei.

Aquesta modalitat abarateix els costos inicials per implantar un nou programari, periodifica la despesa mensualment i ens permet més flexibilitat, tant en el nombre d'usuaris com en les aplicacions que facin servir en cada període de temps.

Aquest seria el model ideal per a aquells usuaris de programari crítics amb el model de “tot al núvol” (clouding), on tant els programes com les nostres dades s'ubiquen en el núvol i físicament fora de les nostres dependències. La privacitat de les dades de l'empresa, la seguretat, la dependència de la connexió a Internet, són handicaps per a la implantació d'aquest model. El programari de

d'implantació requereixen d'una anàlisi i planificació prèvia per a minimitzar els riscos, especialment a Colòmbia a causa de la normativa de control de canvis. El règim de zones franques ha aconseguit enfortir econòmicament el país i ha consolidat una política estable amb la inversió”, afirma Montserrat Feliu, sòcia i directora de la consultora especialitzada en mercats internacionals.

FELIU N&I SLP és una consultoria multidisciplinària especialitzada en l'assessorament integral a les empreses en la internacionalització: la implantació d'empreses a l'exterior, la gestió de filials d'empreses estrangeres al nostre país, la gestió de filials a l'estranger així com l'acompanyament al nou inversor en tot el procés d'execució del projecte empresarial.

Feliu N&I SLP organitza, en col·laboració amb diferents empreses, entitats com el Banc Sabadell i organismes d'inversió estrangera, actes per donar a conèixer les oportunitats de negoci i els processos d'implantació necessaris en el plantejament d'una estratègia d'expansió internacional.

Autosuministres Motor i Tallers Montoliu treballen conjuntament per oferir un millor servei



Des del passat dia 1 de gener AutoSuministres Motor i Tallers Montoliu, en compliment de la demanda de la Marca Mercedes-Benz, representada per ambdues empreses, han començat a treballar conjuntament en unes úniques instal·lacions, situades a Vilanova del Camí.



Abertis Autopistes té previst posar en marxa un segon aparcament de camions el pròxim mes de juliol a l'àrea de servei de Porta Barcelona, amb un total de 56 places d'aparcament. Així mateix està previst desenvolupar dos truck park més a Sagunt (València) i a La Jonquera (Girona), que podrien posar-se en servei a finals de 2012, encara que ambdós projectes es troben en fase d'estudi.

Els *truck park* inclouen una àrea d'aparcament amb places reservades per a vehicles pesats fins a 24 m de longitud, amb zona Wi-Fi i places especials per a camions frigorífics. També estan equipats amb un edifici exclusiu amb banys i dutxes, serveis de bugaderia i sales de descans i cafeteria reservada a l'àrea de servei.

Es posa a disposició dels clients un sistema de tarifes especials en l'aparcament que respon als descansos reglamentaris del sector. La primera hora d'estada és gratuïta, l'estança d'una nit costa 16 €; un dia complet, 28 € i dos dies, 38 €. El pagament de l'aparcament és exclusiu amb el sistema de telepeatge i, com a oferta de llançament, fins al 31 d'agost, si el transportista hi passa una nit, disposarà d'una segona nit gratuïta.



Coincideix que aquest any s'ha renovat el contracte, d'organització de maratons de donació de sang, per dos anys més a Nadark Esdeveniments, després d'haver-s'hi presentat a concurs i guanyar una vegada més.



Constantment s'està innovant i aplicant noves idees creatives en la realització de les maratons per tal de mantenir l'èxit de participació i de repercussió.

Nadark Esdeveniments està especialitzada en l'organització d'esdeveniments en l'àmbit de l'empresa, institucions i entitats. A més de promoure projectes socials. Una línia que està tenint molt d'èxit és la consultoria en la qual s'adapta a qualsevol estructura organitzativa.

Davant de tots aquests èxits, i per poder donar un millor servei als seus clients, **Nadark Esdeveniments es traslladarà a unes noves instal·lacions** a partir d'aquest 1 de juliol, passarà de tenir la seva seu al carrer Florenci Valls, a ubicar-se al **C/ Dr. Pujades, 64, baixos, d'Igualada**.



subscripció és una solució a mig camí entre, el programari tradicional i el nou model de “tot al núvol” i ens obra noves portes per apropar la tecnologia a totes les PIME.

Degustació Paellador al Cercle del Liceu

El passat mes de maig, en el marc incomparable del Cercle del Liceu, seu de la plataforma independent i oberta Catalunya Societat Civil, es va celebrar una dinar basat en les especialitats gurmet de Paellador. En aquesta ocasió el tema a debatre entre tots els professionals i empresaris que formen part de Catalunya Societat Civil va ser el resultat de les eleccions municipals. Van ser diverses les propostes aportades pels membres d'aquest grup d'emprenedors que seran traslladades a les instàncies polítiques i econòmiques que es considerin oportunes.

Tots els assistents van gaudir d'una deliciosa paella gourmet de Paellador, gama alta de paelles pensada per oferir en ocasions especials.

Paellador Group
www.paelladorgroup.es
paelladorgroup@paelladorgroup.es



Entrevista a Josep Anton Grau, *director de l'Institut Català del Sòl*

Fa pocs mesos, Josep Anton Grau va accedir a la direcció de l'Institut Català del Sòl, l'organisme de la Generalitat de Catalunya encarregat de promoure sòl per a l'activitat econòmica a Catalunya. Actualment, l'INCASÒL disposa de tres grans àrees industrials a la comarca, Can Parera de Castellolí; Riera de Castellolí, a Vilanova del Camí, i els Plans de la Tossa, a Santa Margarida de Montbui. L'INCASÒL va estar present a la Nit de l'Empresari que es va fer al Parcmotor de Castellolí i hem aprofitat per parlar amb el seu director sobre aquests sectors i del canvi de rumb que el seu equip ha impulsat al capdavant d'aquesta empresa.

En un moment de crisi econòmica, quines mesures pren l'INCASÒL per comercialitzar l'estoc de sòl industrial?

L'actual marc econòmic és complex i des de l'INCASÒL estem intentant adequar l'oferta de sòl a la demanda i a les necessitats dels diferents actors de cada zona. En aquest sentit hem dut a terme un important canvi en la direcció i la gestió de l'organisme respecte de l'anterior equip de govern: ens volem apropar al comprador final i per això hem iniciat diverses accions. Tenim un agressiu pla de màrqueting i comercialització, assistim a diverses fires per presentar els nostres productes, hem flexibilitat els contractes que signem amb les empreses, hem adequat els preus a les necessitats de les indústries i hem facilitat els processos de comercialització dels diferents sectors. Tot està pensat per a cobrir les necessitats de les empreses i fer que

estiguin interessades en les nostres parcel·les.

La nostra política està fomentada en allò que s'anomena campanyes itinerants, és a dir, sortir al territori i anar a buscar els actors industrials. Tot això, amb la col·laboració de les associacions d'empresaris i de les institucions locals. Volem capgirar la situació actual i donar a conèixer aquesta nova política de comercialització, que estem convençuts portarà a la creació de nous llocs de treball.

Per què s'ha apostat per aquesta nova política?

L'INCASÒL estava acostumat a vendre parcel·les des del despatx. Això era així perquè el mercat estava actiu i perquè es venia molt ràpidament. En canvi ara cal sortir fora i anar a parlar amb els diferents actors per explicar les nostres polítiques -per exemple, la flexibilització comercial - i que això els faci veure que les nostres parcel·les tenen les millors condicions per ubicar-hi empreses. Amb aquesta nova política comercial agressiva ens volem acostar a l'usuari final i no esperar-lo al despatx.

Quin sòl per a activitats econòmiques ofereix l'INCASÒL a l'Anoia?

Actualment, tenim tres sectors en comercialització que sumen 59 hectàrees: Can Parera, a Castellolí; Riera de Castellolí, a Vilanova del Camí, i els Plans de la Tossa, a Santa Margarida de Montbui. De moment, aquest estoc cobreix la línia de sortida, tot i que tenim altres sectors per desenvolupar. Sempre treballem a llarg termini i per això programem espais per donar resposta a les necessitats industrials que el territori pugui tenir en un futur.

Santa Margarida de Montbui



Com es comercialitzen aquests sectors industrials anoiencs?

Aportem avantatges importants als futurs compradors, possibilitem el finançament, oferim preus competitius i adaptem les condicions contractuals a cada una de les empreses interessades. Creiem que això ens ajudarà a tenir més vendes. El nostre objectiu és donar un valor afegit als polígons industrials convencionals i convertir-los en autèntics sectors d'activitat econòmica. Volem dotar-los de més seguretat i serveis, com ara la restauració o guarderies. Els treballadors han de tenir més serveis perquè puguin efectuar les seves tasques en millors condicions. A més, els sectors anoiencs estan molt ben situats en el territori i tenen grans infraestructures i serveis. Tot això conforma un conjunt molt atractiu.

Quin és el principal atractiu de la comarca?

Qualsevol d'aquests sectors d'activitat econòmica té un emplaçament immillorable, assentats a la plana i ben distribuïts en el territori. A més, tots ells estan connectats a les vies principals de comunicació i situats adequadament a prop del nucli urbà, fet que ajuda perquè hi hagi mobilitat. Aquestes condicions els fan atractius per a les empreses que estiguin buscant un lloc on ubicar-se.

Quines avantatges té l'empresari que s'instal·la en un d'aquests sectors d'INCASÒL?

Confiança i flexibilitat econòmica. L'INCASÒL és una institució de la Generalitat de Catalunya que garanteix que tots els processos de conservació i manteniment es faran i que permet la flexibilització per accedir a les diferents parcel·les. Ens adaptem a les necessitats econòmiques de cada empresa i al producte que necessiten, abans només



Vilanova del Camí

Castellolí

veníem sòl, ara construïm naus o les comprem. A més, hem creat la figura del gestor del sector que ha de vetllar per conèixer les necessitats de les empreses i les indústries de cada polígon i que generarà aquells canvis necessaris per a la seva millora.

Com ha canviat l'INCASÒL en aquests pocs mesos des del canvi del Govern de la Generalitat?

Hem passat de no vendre una sola parcel·la (l'última venda va ser a l'octubre del 2007) a generar un moviment d'empreses que es volen ubicar en les nostres instal·lacions.

Han dut a terme alguna venda a la comarca de l'Anoia?

Als Plans de la Tossa estem ultimant la formalització del contracte de la venda de dues parcel·les i a Can Parera tenim dues parcel·les emparaulades. A més, mantenim converses amb empreses interessades per a altres parcel·les. En quatre mesos, aquesta dinàmica d'apropament ha donat resultats. I no solament a la comarca de l'Anoia, sinó a tot Catalunya. Hem aportat una imatge de credibilitat i flexibilitat important que dóna a les empreses garanties d'estabilitat i confiança.

Les infraestructures de transport són la clau? Són l'Aeroport Corporatiu i l'Eix Ferroviari Transversal dues eines claus per al desenvolupament econòmic?

Les infraestructures sempre són claus. Cada vegada que ampliem la xarxa viària, oferim una mobilitat més òptima el que és molt important per a qualsevol empresa. En aquest sentit, tota infraestructura que es pugui realitzar, com ara l'Aeroport Corporatiu d'Òdena, reforçarà les possibilitats de desenvolupament del territori.



El millor
moment per
instal·lar la
teva empresa
és ARA

ARA
FÀCIL



INCASÒL
Institut Català
del Sòl

Premis UEA'11

La UEA atorga anualment els premis UEA, uns guardons que es van instituir amb la finalitat de distingir aquelles iniciatives empresarials que han destacat durant l'any anterior i, ahora, estimular la millora de la competitivitat i de la qualitat a les empreses de la comarca.

Enguany els premis es van lliurar en el marc del Sopar de l'Empresari i es van atorgar a cinc categories:

- Premi a la trajectòria empresarial
- Premi a la capacitat emprendora
- Premi al gremi o institució
- Premi a l'empresa socialment responsable
- Premi a la implantació de les eines TIC

Enguany van ser moltes les empreses que es van presentar un fet que demostra que tot i la situació actual hi ha moltes empreses que amb esforç han aconseguit mantenir i assolir importants resultats.

Des de la UEA donem les gràcies a totes les empreses que van presentar la seva candidatura a aquests premis i us encoratgem a participar en noves ocasions.

El premi a la trajectòria empresarial es va atorgar a *Gabarró, SA*

Gabarró és una trefileria catalana que s'ha convertit, en els seus poc més de 90 anys d'història, en líder del mercat europeu i en un referent en el seu sector.

Gabarró va iniciar la seva trajectòria com a empresa familiar catalana el 1920 a Sant Guim de Freixenet, a la Segarra. Els seus primers clients van ser els pagesos de la zona que utilitzaven el filferro per empaçar les seves collites de cereals i farratges. Avui en dia, aquest producte amb un alt nivell de tecnologia i desenvolupament, ha esdevingut un element imprescindible, en la cada cop més present indústria del reciclatge. La introducció de nous productes de més valor afegit, amb multitud d'aplicacions en la indústria manufacturera, així com la gradual expansió cap a nous sectors i mercats internacionals, ha permès l'empresa familiar, que compta actualment amb més de 100 empleats i una facturació propera als 50 milions d'euros, de convertir-se en un dels líders en els principals mercats europeus (Alemanya i França), i competir, des de Catalunya, amb els més grans grups d'empreses d'aquests països.

Posicionar-se com a líder, no ha estat una tasca fàcil, ha requerit d'una estratègia molt ben dirigida, d'un constant esforç comercial, d'innovació i de servei, fins que s'ha convertit en una empresa referent i altament competitiva. És destacada per la qualitat dels seus productes, així com per la seva aposta pionera en el trefilat ecològic, totalment respectuós amb el medi ambient.

Ara, en el 10è aniversari de la seva moderna factoria de la Pobla de Claramunt, Gabarró, SA, celebrarà l'obertura d'una nova factoria a Brandenburg (Alemanya) amb una inversió de 30 milions d'euros i una superfície total de 110.000 m².

Aquesta valenta aposta d'obrir una nova fàbrica, enmig d'aquests turbulents temps de crisi, en el país de l'economia més dinàmica d'Europa, representa a més d'un nou repte, per convertir-se en una companyia multinacional, amb tot el que això comporta, una nova oportunitat per continuar el constant creixement dels darrers anys cap a nous mercats, accessibles només des del centre d'Europa. Tot això sense oblidar la necessitat de desenvolupar i dotar de nous productes i mercats la fàbrica de l'Anoia.



El Premi a la capacitat emprenedora es va atorgar a *Instal·lacions Parera, SL*

Instal·lacions Parera, fundada a la Llacuna pels germans Parera Tort, va iniciar la seva activitat l'any 1972 per oferir servei com a instal·lador d'electricitat a la comarca de l'Anoia.

Després de més de 38 anys d'experiència l'empresa ofereix un ampli ventall de serveis especialitzats en electricitat, fontaneria, climatització, energies renovables, domòtica, gas, detecció i extinció d'incendis, geotèrmia, projectes i legalitzacions industrials, projectes i instal·lacions de línies de distribució aèries i/o subterrànies de BT/MT... a més de treballar per una distribuïdora elèctrica a diferents comarques de Catalunya. Instal·lacions Parera s'ha anat expandint pel territori abastant les comarques de l'Anoia, l'Alt Penedès, el Bages, el Segrià, la Segarra, l'Urgell, el Solsonès, la Conca de Barberà i l'Alt i Baix Camp.

Tanmateix, malgrat la crisi global i local, i de manera específica en el sector amb caigudes de mercat superiors al 30 %, Instal·lacions Parera ha aconseguit un increment de vendes en els darrers dos anys amb creixements entre el 12 i 10 % respectivament. Aquest objectiu s'ha assolit gràcies a la diversificació de noves línies de negoci i a la professionalització i formació contínua de l'equip com a eines de millora de competitivitat.

Actualment l'equip humà de l'empresa el formen 87 persones amb una mitjana d'edat de 38 anys.



El Premi al gremi o institució es va atorgar a la *Cavalcada de Reis d'Igualada*

La Cavalcada de Reis d'Igualada des dels seus orígens ha estat organitzada per una entitat privada que compta amb l'ajuda i col·laboració de voluntaris (particulars, empreses entitats,...).

De l'any 1899 i fins al 1936 va ser el Centre Catòlic, fent front als diferents estats polítics i de pensament, qui es va encarregar de preparar la festa. A partir del 1941 està organitzada pel Centro Nacional y Acción Católica i anys més tard és la Comissió Organitzadora de la Cavalcada dels Reis qui en té cura. L'any 1999 la Comissió de la Cavalcada dels Reis d'Igualada es reforça com a estructura interna i d'organització creant la Fundació Privada Reis d'Igualada, que adapta la festa als temps actuals però mantenint sempre el mateix sentit: **Que no faltin regals per a ningú.**

A Igualada la festa de Reis la formen un conjunt d'actes que fan que aquesta festa sigui única al nostre país, l'arribada del patge Faruk, el lliurament de la carta, els missatges radiofònics als nens i la Cavalcada dels Reis d'Igualada, fan que sigui la festa de la ciutat que atrau més gent.

Recentment l'any 2010, la Festa dels Reis d'Igualada és declarada per la Generalitat de Catalunya Festa Popular d'Interès Cultural, un reconeixement molt merescut que omple d'orgull tots els igualadins i igualadines.



El Premi a la implantació de les eines TIC es va atorgar a *Globus Kon-Tiki*.

Kon-Tiki és una empresa creada fa 23 anys per Miquel Mesegué i Àngel Aguirre, uns aventurers aficionats als vols en globus que han fet de la seva afició la seva professió. Amb el temps, Kon-Tiki ha anat evolucionant i creixent i després d'haver tocat pràcticament totes les modalitats d'esports d'aventura **s'ha especialitzat en tot tipus de serveis i competicions amb globus aerostàtics**. El 2007 van inaugurar una base d'operacions dins l'Aeròdrom d'Igualada on disposa també d'una oficina oberta al públic durant tot el dia.

Actualment Kon-Tiki és líder en el sector de globus aerostàtics d'esbarjo i esportiu a nivell d'Espanya i enlaira més de 3.500 passatgers en més de 200 dies de vol a l'any. El 95 % dels clients es contacten directament a través d'Internet dels quals més del 80 % contracten els vols en línia i la resta telefònicament. Compten amb una flota de 10 globus que cobreix tot el territori de Catalunya i quasi tot Espanya i organitzen expedicions a tot el món en llocs on no s'ha volat mai com l'Amazones, el Sàhara o Groenlàndia.



Publicitat

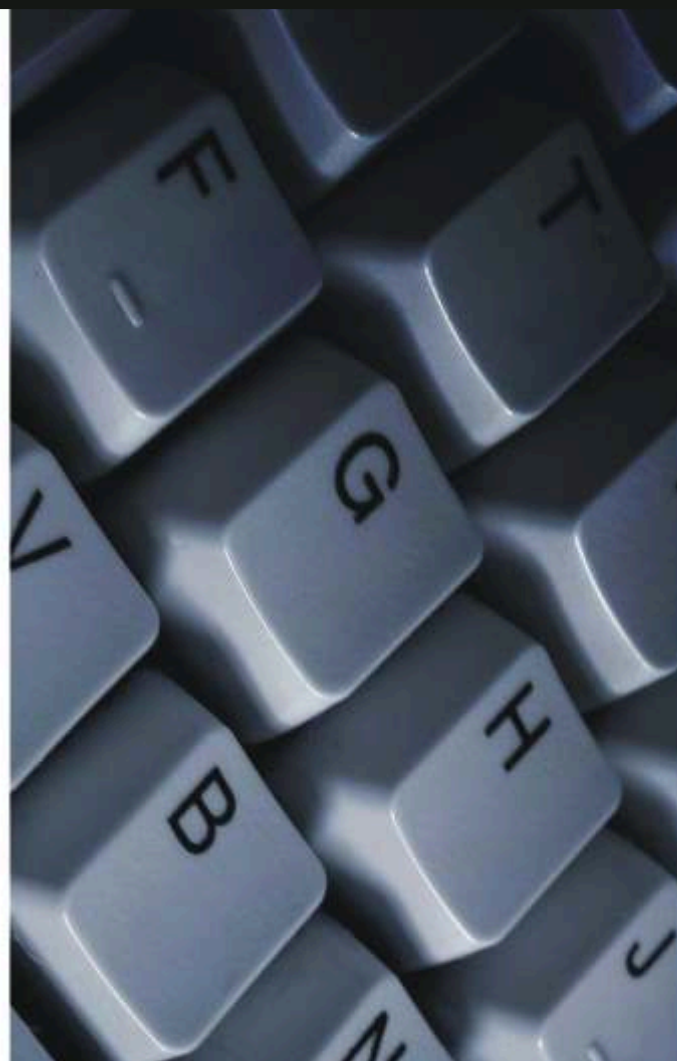
ProfessionalsCat

Serveis Informàtics

Formació - Aplicacions - Webs - Venda - Manteniment

616 78 36 62 - 686 64 79 78

www.professionalscat.net
info@professionalscat.net



El Premi a l'empresa socialment responsable es va atorgar a *Graphic Packaging*

L'empresa Graphic Packaging Internacional Spain, SA, que coneixem avui va començar com una impremta familiar fundada per tres emprenedors igualadins. L'empresa es va constituir amb el nom d'Impremta Jorba l'octubre de 1958, i a partir d'aquí l'empresa va anar creixent i ampliant el ventall de productes.

Al voltant de 1972 s'inicia la construcció de la planta d'Òdena i es crea la filial Syspack, dedicada a la fabricació de maquinària d'envasar. A finals dels 80 l'empresa ja compta amb 190 treballadors, xifra que pràcticament s'ha mantingut fins avui.

El 1991, el grup nord-americà Corporació Manville adquireix Jorba, SA, i passa a anomenar-se Riverwood Espanya, SA, fet pel qual queda integrat en una gran estructura multinacional i es consolida com un dels referents del mercat, amb bons resultats i afrontant el futur ben posicionada. El 2004 Riverwood International Inc. i Graphic Packaging Inc. anuncien la seva fusió i

creen una de les primeres empreses del sector a escala mundial. La nova companyia es denominarà Graphic Packaging International Inc. I aquí passa a anomenar-se Graphic Packaging Internacional Spain, SA, nom que actualment es manté.

Posteriorment s'inicia un procés de reorganització i inversions a nivell europeu i, la planta d'Òdena, fruit de la millora de la seva capacitat productiva i competitivitat, obté uns resultats que es troben entre els millors de tota la companyia. No només a nivell intern es reconeix la feina feta pels professionals de l'empresa, sinó també el mercat premia la seva confiança.

El 2007 Graphic Packaging International i Altivity anuncien la seva fusió. La nova companyia manté el seu nom com a Graphic Packaging International i es converteix en la líder mundial del seu sector. Aquella petita impremta que va aparèixer el 1958 és un referent com un dels millors centres productius de la companyia.



Publicitat



Caminem junts

Camins Grup

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

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

**Assegurança
de DEPENDENCIA**

**Subsidi Mensual > per Dependència Severa
> Gran Dependència**





Converses amb... Inocencio González, *gerent de Clúster Moto*

Clúster Moto és una agrupació d'empreses espanyoles fabricants de motocicletes, components de l'automoció i indústries auxiliars que actualment reuneix a 32 empreses del sector. Aquesta entitat treballa per potenciar la competitivitat del sector del ciclomotor i la motocicleta amb la finalitat d'afrontar favorablement la globalització mitjançant l'impuls de la innovació en els seus associats. En aquest sentit Clúster Moto ha promogut importants projectes d'R+D+I com l'aposta de la primera moto elèctrica dissenyada i fabricada a Catalunya que és el resultat de la col·laboració de sis empreses catalanes, un exemple de com s'han de fer les coses en aquest tipus d'iniciatives i el camí que les empreses del sector hauran de seguir per ser competitives en el mercat.

La relació amb Clúster Moto i la UEA acaba d'oficialitzar-se amb un conveni que té per objectiu promoure actuacions conjuntes entre ambdues entitats, compartir avantatges que afavoreixin els seus respectius afiliats i treballar conjuntament per a la projecció dels sectors de la moto a la nostra comarca. La UEA actuarà de medidora entre Clúster Moto i les infraestructures de Parcmotor Castellolí, Incasòl i, si és el cas, en d'altres possibles projectes a desenvolupar, referents al sector, per tal de potenciar el desenvolupament del sector i la dinamització econòmica de la comarca.

Des de la UEA estem convençuts de la importància de Parcmotor, és per aquest motiu que ens vam posar en contacte amb Clúster Moto per tal de donar-los a conèixer la instal·lació de Parcmotor i informar-los de les possibilitats que aquesta infraestructura els pot oferir.

El circuit, juntament amb el polígon annex que l'Institut Català del Sòl ha projectat a Castellolí i la futura construcció del Campus del Motor, un centre de referència nacional i internacional en el món del motor de competició, fan de Parcmotor una instal·lació única al món i amb moltes possibilitats per a les empreses del sector.

De la situació del sector de la moto i del Conveni signat amb la UEA en parlem amb Inocencio González, gerent de Clúster Moto.

Catalunya concentra més de la meitat de la pràctica de l'esport del motor a tot l'Estat. Alhora, s'hi concentra gran part de la indústria tant motociclista com de l'automòbil, però davant les notícies sobre la crisi del sector, quines expectatives s'hi esperen?



Publicitat

No som superherois,
però tenim la teva solució.

Disseny, programació i estratègia web.

aladetres
www.aladetres.com
938 052 678



La crisi comportarà canvis profunds en aquest sector. Veurem deslocalitzacions, sí, però també absorcions, unions i col·laboracions més estretes entre les nostres empreses.

Intensificarem la recerca d'oportunitats en altres mercats. L'enfocament Espanya/Europa canviarà. Ens internacionalitzarem en major mesura, buscarem oportunitats en mercats fins ara "massa llunyans"...

I la indústria auxiliar, s'acabarà deslocalitzant?

No. Està afectada de la mateixa manera que els fabricants i prestadors de serveis. Tot això que he esmentat val per a tots, fabricants, proveïdors, enginyeries, etc...

Clúster Moto té com a objectiu potenciar la innovació en el sector, quina és la moto del futur?

Jo prefereixo parlar de vehicle del futur, en lloc de restringir el meu pronòstic a la "moto del futur"...

La meua opinió és que tant el cotxe com la moto que coneixem avui canviaran profundament -i més ràpidament del que ho ha fet fins ara. Fonamentalment perquè el concepte de propietat donarà pas al de l'ús, perquè el motor d'explosió

donarà pas progressivament a plataformes elèctriques pures o híbrides (de pila d'hidrogen amb tracció elèctrica) buscant unes emissions locals mínimes o nul·les, i perquè en tot cas, els vehicles han de ser cada vegada més segurs.

Totes aquestes variables faran canviar la configuració dels vehicles que coneixem avui.

Des de la Generalitat s'ha impulsat un Pla estratègic per tal de salvar el sector de les motos. Quines són les línies estratègiques d'aquest Pla?

Les bases del Pla estratègic encara no s'han concretat, però conec, gràcies a la presentació que ens van oferir a la Direcció General d'Indústria, els cinc eixos principals d'aquest Pla:

- Pla de finançament per a projectes de R+D+I, i estratègics per al sector
- Creació d'un centre d'excel·lència per a la moto.
- Programa d'atracció d'inversió estrangera a Catalunya (motos a Catalunya)
- Programa d'estímul de la demanda, amb actuacions com la llicència verda per augmentar les possibilitats d'ús de la moto a la muntanya, i la presentació de propostes en el congrés per harmonitzar l'edat d'accés al ciclomotor als 14 anys.
- Pla de riscos i oportunitats per anticipar i pal·liar els efectes de les deslocalitzacions actuals i futures.

Una representació d'empreses lligades a Clúster Moto heu estat presents al darrer Sopar de l'Empresari per tal de donar-vos a conèixer a la instal·lació de Parcmotor. Quina impressió n'heu tret?

Molt positiva. Jo personalment coneixia el

circuit tant a nivell de lleure com professional. Les característiques dels diversos circuits disponibles, la seva polivalència, el fet de ser proper a Barcelona. Ho té quasi tot... li falta el campus i més grades per ser perfecte!

Parcmotor, el polígon industrial annex i el futur campus del motor serà una instal·lació única a Espanya, veieu viable que les empreses del sector s'hi acabin instal·lant o utilitzant les seves instal·lacions tenint en compte el que pot arribar a oferir el campus per a aquestes empreses?

És un marc incomparable per a empreses del nostre sector, però no necessàriament pensem en reubicacions d'empreses que ja estan operatives en altres comarques (que serà difícil, i només viable en casos puntuals), sinó en empreses emergents de nova formació o en empreses estrangeres, que fruit del treball "d'invertir a Catalunya" i Clúster Moto, siguem capaços d'atreure fins aquí.

El Conveni signat amb Clúster Moto ens ha obert moltes expectatives, que n'espereu des de la vostra entitat?

N'esperem molt, però començarem a poc a poc. Organitzarem amb tota seguretat en aquesta comarca la pròxima jornada d'immersió estratègica del nostre clúster - la UEA ens està ajudant moltíssim en aquest tema-, m'agradaria continuar amb la integració de Parcmotor en el nostre clúster, i continuar així creixent amb l'explotació de sinergies que entre les actuals 38 empreses del clúster i les empreses de l'Anoia vagin sorgint. Tampoc deixarem de seguir la construcció del campus, i la compatibilitat o no d'aquest projecte de centre d'excel·lència en el qual Clúster Moto està directament involucrat.



enrich i orgué, s.l.

ASSESSORIA D'EMPRESES
fiscal · laboral · comptable

Florenci Valls, 48, 3r
08700 IGUALADA (BCN)
Tel. 93 803 34 62
www.ceosl.cat

Un equip de professionals
al seu servei

www.poblesec.net



POBLE SEC



CENTRE DE FORMACIÓ VIÀRIA
HOMOLOGAT PEL REIAL DECRET 1032/2007

CURSOS DE FORMACIÓ CONTÍNUA **CAP** PER A CONDUCTORS PROFESSIONALS **35h**

Membre d'  **assocap**
associació Cap de Catalunya

AV. BARCELONA, 9 | TEL. 93 805 16 37 | 08700 IGUALADA
Mn CINTO VERDAGUER, 33 | TEL. 93 806 32 87 | 08788 VILANOVA DEL CAMÍ
SARRIÀ DE TER, 30 | TEL. 93 801 17 31 | 08786 CAPELLADES



INSDA

FABRICACIÓ DE MAQUINARIA AGRO-FORESTAL

FABRICACIÓ A MIDA
DE MAQUINARIA
AGRO-FORESTAL






**NOVA
BIOTRITURADORA
T-15 - 2011**

*Busquem
representants
per tota
Espanya*

*Consulteu
sense compromís*



BIOTRITURADORAS INSDA

C/ Cels Xaurador s/n - 08280 Calaf (Barcelona)
Tel. 938 680 080 - Fax 938 699 264
edusarret@insda.com - www.insda.com

... I després dels estudis, què?

Durant les properes setmanes, més de 200.000 alumnes de tot Espanya, 30.000 d'ells a Catalunya, s'enfrontaran a una de les decisions més importants de la seva vida un cop publicades les notes de l'encara anomenada selectivitat: la d'elegir el seu destí professional. Un cop coneguïn la seva nota, arribarà el difícil moment d'escollir la titulació que els agradaria cursar i que, inevitablement, marcarà la seva trajectòria professional. És per això que, des d'Adecco Professional, la divisió del Grup Adecco especialitzada en la selecció de perfils qualificats, oferim una anàlisi de les titulacions que actualment tenen més sortides professionals, amb la intenció d'orientar l'elecció d'aquests joves aspirants a una plaça universitària.

Avui en dia, tenir una titulació no és una garantia per tenir una feina, però si és un factor destacat per a les empreses a l'hora de seleccionar els seus empleats. Tant és així que, al 2010, gairebé la meitat de les 198.500 ofertes de treball qualificat que Adecco, en col·laboració amb Infoempleo, han utilitzat com a base d'aquest estudi, van requerir una titulació universitària concreta, fet que suposa que els universitaris continuen liderant l'oferta d'ocupació qualificada. Per sota de les ofertes per a aquest tipus de titulats, un 21,2% del total necessiten titulats en formació professional o batxillerat, mentre que el 32,5% de les ofertes no especifiquen qualificació. La formació, per tant, continua essent un criteri de selecció molt important dins les empreses, juntament amb altres factors que poden augmentar l'ocupabilitat dels candidats, com són els idiomes, els postgraus, els coneixements informàtics, etc.

Aquest interès general de les companyies per la formació dels seus futurs empleats augmenta encara més en època de crisi, constituint per als candidats un factor clau no solament com a via d'accés al mercat laboral, sinó també com a garantia d'ocupació.

El major o menor atractiu que pot assolir una titulació concreta en el mercat laboral, el que es coneix com a ocupabilitat, depèn de diversos factors que han de concórrer simultàniament, com és la relació entre el tipus d'estudis i

els llocs oferts en aquest moment, l'equilibri entre l'oferta i la demanda de titulats en aquesta àrea o el grau d'experiència acumulada pel candidat. Tot i això, en general, en èpoques de bonança econòmica les empreses troben més dificultats per a trobar candidats qualificats que en èpoques de crisi, quan l'oferta d'aquests professionals disponibles ha arribat quasi a triplicar-se. El tipus de titulació determina la seva projecció professional, fent que tingui un major o menor atractiu en el mercat laboral.

Però quines són en aquests moments les titulacions amb més sortides laborals?

Quina carrera pot garantir, a priori, una major inserció laboral en acabar els estudis? Si bé és cert que no hi ha una resposta categòrica per a les preguntes esmentades anteriorment, sí que es pot afirmar que administració i direcció d'empreses (ADE) torna a posicionar-se com la que té més probabilitats. Així, un 2,79% de l'oferta nacional requereix aquesta titulació, xifra que puja al 4,95% si ens centrem en l'oferta catalana.

Després d'aquesta, medicina, economia i dret són les carreres més demanades a Catalunya i els enginyers tècnics industrials són els segons més demanats en el conjunt de l'oferta espanyola. Quan parlem d'una decisió tan important com és la d'elegir el camí professional que marcarà la nostra trajectòria, cal tenir en compte el grau d'ocupabilitat de les carreres universitàries, ara conegudes com a graus. Disposar d'aquesta dada ens permet establir tres grans categories de titulacions en considerar el conjunt de l'oferta: les titulacions d'ocupabilitat alta, caracteritzades per una alta presència en l'oferta i un volum baix de titulacions, com és el cas de les enginyeries. Les titulacions d'ocupabilitat mitjana que compten amb un percentatge de titulats moderat i una demanda mitjana en el mercat laboral, tal com ocorre amb carreres com farmàcia o les enginyeries d'informàtica i telecomunicacions. I, per acabar, les titulacions de baixa ocupabilitat que són carreres que tenen un percentatge de titulats molt superior a la seva demanda en el mercat laboral i que són carreres com dret o periodisme. També formen

part d'aquest grup titulacions sanitàries que compten amb un elevat nombre de titulats com són biologia, química o infermeria.

Un cop arribats a aquest punt, i amb la quantitat d'informació que els futurs universitaris tenen al seu abast, arriba el moment de plantejar-se la gran pregunta: Què vull ser de gran? En què em vull convertir? No tots els estudiants que han acabat els seus exàmens de selectivitat i estan a punt de prendre aquesta decisió ho tenen clar. Alguns, des de petits, ja sabien el que volien ser de grans. Altres, en canvi, no. En molts aquesta serà la primera decisió de transcendència que preguin en plena transició de l'adolescència a la maduresa i per això cal que es pregui de forma personal, tot i que no per això deixen de ser importants els consells que puguin arribar de l'exterior.

Prendre una decisió efectiva no és fàcil i són molts els factors que cal tenir en compte. Dos dels que en ocasions plantejem un major dilema són la vocació i les sortides professionals. Sense vocació és difícil realitzar-se en el treball tota una vida sencera i sense sortides professionals el que és difícil és trobar un treball.

És per això que des d'Adecco Professional aconsellem intentar combinar ambdós factors, fet pel qual es converteix l'especialització professional en la clau. Si algú té vocació per estudiar una carrera que no es troba en el rànquing de les més demanades pel mercat laboral, especialitzar-se en un camp molt concret que estigui relacionat amb les tendències més actuals del mercat pot permetre satisfer totes dues pretensions, dedicar-te a la teva vocació i poder posar-la en pràctica treballant.

No obstant això, com en tota presa de decisions, la informació és imprescindible. Conèixer l'oferta i la demanda de les carreres universitàries pot ajudar davant un dilema entre diferents titulacions. A més, servirà d'ajuda el fet de conèixer les capacitats i habilitats de cada persona, tenir coneixement de l'actual mercat laboral i saber conjugar tots els interessos en joc: els personals i les realitats del mercat de treball.

Vendre des del Cor

Entrevistem a Alfons Viñuela,
autor de llibre



Publicitat



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

Pla Verdaguers, 120, entl. 2^a, IGUALADA,
Telèf. 93 804 52 62 Fax. 93 805 29 98

e-mail: jmmorros@jmmorros.com



Per què un llibre sobre vendes? No s'han escrit ja molts?

Per començar diré que després de tants anys dedicats a vendre i a treballar amb equips de vendes he arribat a la conclusió que tots som venedors. No importa si ho fem de manera remunerada per a una empresa o si, simplement, estem intercanviant frases per ser acceptats (comprats) pel nostre interlocutor.

D'altra banda, som grans experts en la compravenda, ho fem des de la infància amb el conegut canvi de cromos; el fem diàriament quan vam decidir comprar un producte a la parada del mercat o del lineal lliure-servei del nostre supermercat habitual i després plantem a la taula el que hem cuinat i el venem als comensals: "Ja veuràs que bo que està", "estava d'oferta", "és nou, ho he comprat per provar", etc. Però... sabem comprar? I vendre? Ens passem la vida comprant i venent. En ocasions estem satisfets i en altres ens queda el dubte: "Dec haver fet

un bon negoci? Podria haver tret més a eBay per aquella bicicleta que el meu fill ja no fa servir?" A vegades som conscients i d'altres no. És bo repassar les nostres activitats comercials, quan ens dediquem a la venda o simplement pel fet que tots som també compradors. El llibre pretén fer un repàs emocional a tots aquests aspectes ja habituals en les relacions comercials.



Aquest llibre és llavors una guia dirigida a conèixer tècniques de venda. És així?

Sí. Jo des de fa uns quants anys em dedico a acompanyar equips de vendes al seu màxim nivell de desenvolupament comercial. Com escriu Lou Marinoff al seu llibre Més Plató i menys Prozac: "Tothom té un filòsof a dins; té la saviesa a l'interior. Jo no dono res, il·lumino el que ja era allà".

Canviem filòsof per venedor i aquí jo estic pretesament il·luminant el que tenen guardat en un raconet més o menys oblidat del seu coneixement tots els venedors que assisteixen als seminaris i tallers en què participo com a "facilitador" (així m'agrada dir-me, més que professor o formador, un professional expert que facilita un espai físic i mental per al redescobriments d'aquest coneixement oblidat). D'aquí ve el títol del llibre: Vendre des del cor.

Però en aquests temps de crisi econòmica, No són les qüestions racionals, com el preu, els descomptes, les promocions, els factors que ajuden en la venda?

En moltes de les jornades de formació comercial que he compartit amb molt bons venedors, he vist una oportunitat per reorientar la meua aportació formativa sobre tècniques de venda i habilitats comercials a una visió més emocional, una forma de vendre no des de la raó, sinó des del cor, on la confiança i seguretat d'una relació honesta i sincera estigués més a prop de la decisió de compra dels clients que no un simple descompte o unes condicions de pagament ajornat que al final, en la venda, sol provocar que tots perdin i per tant, ningú no guanyi.

Llavors el llibre, com diu a la portada, convida a "deixar de vendre perquè ens comprin"

Sí, aquesta és una frase que em va dir un venedor a qui li explicava l'objectiu del meu llibre. Hi he volgut recollir les meves experiències des de fa vuit anys amb més de cent quaranta equips comercials de múltiples sectors: industrial, distribució detallista, serveis, etc. amb què he tingut la sort de compartir nombroses jornades de formació comercial i, sobretot, d'aprendre d'ells algunes vegades tant o més del que ells podien aprendre de la meua, ja que és només quan el grup és generós i participatiu, dins d'una formació absolutament vivencial - amb poca teoria i molta pràctica com les que fem a la UEA- que la cosa funciona, que tots traiem el que tenim a dins, potser en un racó oblidat i que, facilitant aquesta "catarsi", és quan tots n'aprenem de tots.

Des d'aquesta perspectiva, m'he reafirmat en la creença que tots podem buscar al nostre cor les millors habilitats per a la venda i la consecució de llargues relacions comercials amb els nostres clients. Confio que aquest llibre pugui reunir tanta experiència acumulada en centenars d'hores "d'il·luminar des del cor" a altres cors perquè trobin el camí més directe i efectiu en la venda.

I per a aquells venedors més pragmàtics, hi ha un consell comercial que diu: "S'ha de vendre sempre al cor de les persones i no al seu cap, perquè està vint centímetres més a prop de la seva cartera".

cal ser diferent!

publicitat → grafisme → marxandatge → digital → internet

àrea

93 804 55 56 / www.areapublicitat.com



“En la meua activitat professional sovint el risc forma part de la feina. Les millors eines i els millors professionals, em són de tot imprescindibles”...

*Per això confio en Centre de Gestio de Montbui;
Els Millors professionals amb les millors eines”*

Jordi Viladoms

Clients i Amics;

Hem acomplert trenta un anys al seu servei. En fa més de dos, quan la crisi castigava durament la comarca de l'Anoia i els sectors econòmics que li eren propis; el Gènere de Punt i la Pell, davallaven i la Construcció era un drama darrera drama, vàrem rebre la proposta d'obrir mercat a Barcelona per tal de donar servei a la comunitat Xinesa. Acceptarem el repte i aquesta iniciativa ha reeixit.

Continuem oferint els nostres serveis, la nostre empenta i experiència, amatents a les iniciatives que puguin superar el moment actual.

Consulti'ns, segur que podrem ajudar-lo i junts continuarem fent camí.

Cordialment;

“Si vols resultats diferents, no facis sempre el mateix”

如果你希望有不同的结果，请改变你的做事方法！

Anna Llansana / Xavier Fernández / Rubén i Omar Fernández Llansana

centre de gestió

BARCELONA

C/. Roger de Flor, 51
Tel. / Fax 93 186 73 36
barcelona@centredegestio.com

ANOIA (Sta. Mgda. Montbui)

C/. Bas, 6
Tel. 93 804 00 51 | Fax 93 804 45 09
recepcio@centredegestio.com

CIE

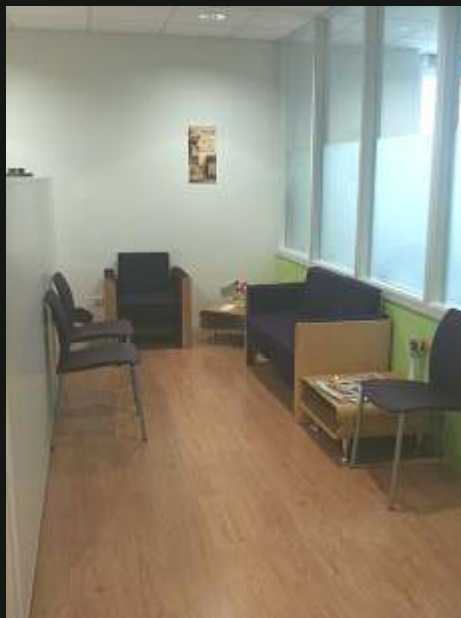
Centre d'Intervenció especialitzada



El CIE de la Catalunya Central és un servei públic especialitzat que s'emmarca en la Xarxa d'Atenció i Recuperació Integral per a les dones en situacions de violència masclista, regulada per la Llei 5/2008, del 24 d'abril. Ofereix atenció integral i recursos en el procés de recuperació i reparació a les dones i també a llurs fills i filles a càrrec, incidint també en la prevenció, la sensibilització i la implicació comunitària. Es tracta d'un servei que depèn administrativament de la Secretaria de Família, Departament de Benestar Social i Família, de la Generalitat de Catalunya i és gestionat per la unió de dues entitats Dones amb Empenta i El Safareig.

D'acord amb la definició establerta en la Llei 5/2008, de 24 d'abril del dret a les dones a eradicar la violència masclista és: "violència que s'exerceix contra les dones en el marc d'un sistema de relacions de poder dels homes sobre les dones, i que, produïda per mitjans físics, econòmics o psicològics, incloses les amenaces, intimidacions o coaccions, té com a resultat un dany o patiment físic, sexual o psicològic, tant si es produeix en l'àmbit públic com en el privat". I els àmbits són:

- **Violència en l'àmbit de la parella:** violència física, psicològica, sexual o econòmica exercida sobre les dones i practicada per part de l'home que és o ha estat el seu cònjuge o persona lligada per relacions similars d'afectivitat.
- **Violència en l'àmbit familiar:** violència física, sexual, psicològica o econòmica, en el si de la família, que és perpetrada per part de membres de la mateixa família i que està determinada pel marc de les relacions afectives i els lligams de l'entorn familiar.
- **Violència en l'àmbit laboral:** violència física, sexual o psicològica, que es pot produir tant en el centre de treball i durant la jornada de treball, com fora del centre i de les hores de treball, sempre que tinguin relació amb la feina.
- **Violència en l'àmbit social o comunitari:** agressions sexuals (ús de la violència física i sexual exercida sobre les dones majors o menors d'edat, i que està determinada per l'ús premeditat del sexe com a arma per demostrar-ne el poder i abusar-ne); assetjament sexual, tràfic i explotació sexual de dones i nenes, mutilació genital femenina o risc de patir-la, matrimonis forçats, violència derivada dels conflictes armats i violència contra els drets sexuals i reproductius de les dones com ara avortaments selectius i les esterilitzacions forçades.



S'entén per recuperació l'etapa del cicle personal i social que fa una dona que ha viscut situacions de violència, mitjançant la qual es produeix el restabliment dels àmbits danyats per la situació viscuda.

L'àmbit territorial d'actuació comprèn les comarques de l'Anoia, Bages, Osona, Solsonès i Berguedà. L'atenció de les dones i els seus fills i filles es du a terme en el mateix local del CIE de la Catalunya Central en el municipi d'Igualada, carrer Milà i Fontanals, 1 C, baixos. 08700 Igualada. Telèfon 938048265. L'equipament està obert al públic de dilluns a divendres, de 9.30 h a 19.30 h, tots els mesos de l'any.

L'equip de treball està compost per dues educadores socials, una treballadora social, una jurista, dues psicòlogues (adultes i infantil), una orientadora laboral, una administrativa i la directora del centre. Aquest equip motiva les dones i fills i filles per tal de reconvertir la necessitat d'ajut en un procés de canvi i transformació que doni a les dones la

possibilitat d'assumir la seva autonomia i seguretat personal, a partir del reconeixement dels recursos personals i rescatant i valorant les diferents estratègies que les dones han elaborat per fer front a la situació en la qual estaven.

En l'àmbit empresarial busquem establir llaços de complicitat per promoure els drets de les dones, els valors en matèria d'igualtat de gènere i la prevenció de la violència masclista, tot col·laborant i fomentant la responsabilitat social corporativa. Així oferim assessorament en la intervenció en situacions de violència masclista, drets laborals i de Seguretat Social, bonificacions en la contractació, etc. Així com també la realització d'activitats de prevenció en les empreses mitjançant xerrades, formació i materials de difusió.

Al Servei d'Orientació Laboral del CIE es recull la demanda de la dona i determinem quin tipus d'ocupació busca: professional, laboral o bé formativa, transformant la demanda en un objectiu

professional, analitzant els seus interessos, capacitats i motivacions i mirant d'encaixar el seu perfil amb les demandes i exigències del mercat laboral. Un cop definit l'objectiu professional es dissenya un itinerari personalitzat per dibuixar el seu camí cap a l'objectiu i es plantegen objectius a curt, mitjà i llarg termini, és aquí on entrarà la formació, si escau, per tal de potenciar el seus coneixements específics o bé es començarà a potenciar la recerca activa d'ocupació. Al llarg de l'itinerari també es treballen eines per a la recerca de feina i les competències, així com les habilitats socials i hàbits laborals. Per tant, disposem d'una borsa de treball amb dones de totes les edats i de tots els perfils professionals: administratives, enginyeres, economistes, comercials, peons, etc.

c. Milà i Fontanals, 1C baixos
08700 Igualada
Tel. 93 804 82 65
cie.catalunyacentral@gencat.cat



Audi

Servisimó, S.L.

www.servisimo.es

Igualada
08700 Igualada
Alemania, 17
Tel. 93 805 21 17
Fax 93 805 42 31

Tàrraga
25300 Tàrraga
Av. Barcelona, 19
Tel. 973 31 34 06
Fax 973 31 34 10

Mollerussa
25241 Golmés
Polígon Golpark
Tel. 973 60 29 63
Fax 973 60 25 51

El Renting integral amb la garantia Audi



Emporti's un Audi **A3** a partir de 415 €/mes

El Renting integral amb la garantia Audi



Emporti's un Audi **A4** a partir de 510 €/mes

El Renting integral amb la garantia Audi



Emporti's un Audi **A6** a partir de 615 €/mes

- Servei integral i pneumàtics sempre la xarxa oficial.
- Assegurança a tot risc.

El Renting integral amb la garantia Audi



Emporti's un Audi **Q5** a partir de 675 €/mes

- Gestió de vehicle.
- Avantatges financeres, fiscals i econòmiques.

VEHICLES GERÈNCIA



A7

AUDI A7 SPORT BACK 3.0TDI 245 CV.
P.V.P. 73.207 €
Preu Oferta 62.600 €



A6

AUDI A6 2.0TDI 177 CV.
P.V.P. 54.384 €
Preu Oferta 46.000 €



A4

AUDI A4 SLINE 2.0TDI 143 CV.
P.V.P. 37.890 €
Preu Oferta 34.500 €



A1

AUDI A1 AMBITION 1.6TDI 105 CV.
P.V.P. 25.600 €
Preu Oferta 22.900 €

Saps quina és la millor recepta per a la teva salut?



A-S TOTAL

Una assegurança de salut de qualitat

Cobertures de medicina preventiva.

El ventall més ampli de prestacions (cobreix tractaments que altres entitats no donen).

Sense lletra petita

No enganyem amb ofertes comercials que suposen no donar o limitar serveis sanitaris.

Amb el quadre mèdic més ampli

Quadre mèdic a tota Espanya amb els millors professionals.

I a un bon preu

ARA AMB TRIPLE DESCOMPTE FAMILIAR



UNIÓN EMPRESARIAL DE L'ANOIA



MÚTUA General de Catalunya