

uea magazine

UNIÓN EMPRESARIAL DE L'ANOIA

N26 > novembre 2011



No tot es negre!

Treballem per impulsar
el món empresarial

MacroNetworking Igualada

L'assemblea general de la UEA reelegix Ramon Felip com a President

Cursos i formació

El kubbb, un espai innovador

L'entrevista a Miquel Àngel Oliva, d'Abacus

Clúster Moto organitza una jornada d'intercooperació

Converses amb... Jaime A. Riviere, President de Rivisa

www.uea.cat

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

SumariN26



05

Editorial



06

Zoom UEA

MacroNetworking Igualada

[Pàgina 6](#)

L'assemblea general de la UEA reelegix Ramon Felip com a President de l'entitat
[Pàgina 8](#)

Espai Empresa a Ràdio Igualada
[Pàgina 9](#)

Els empresaris de Santa Coloma de Queralt celebren l'assemblea general

La UEA es reuneix amb Fecsa Endesa
[Pàgina 10](#)

Tarda de velocitat segura a Fast Parcmotor
[Pàgina 11](#)

Jornada a Kàrting Parcmotor
[Pàgina 13](#)

Formació ocupacional 2011-2012
[Pàgina 14](#)

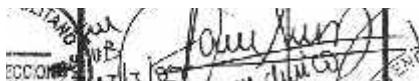
Cursos bonificats UEA
[Pàgina 15](#)

Dos joves emprenedors catalans guanyen el premi a l'emprenedor de la Fundació Banesto
[Pàgina 16](#)



18

Serveis i avantatges de la UEA



20

Opinió

El factoring: una de les millors fórmules de finançament de circulat



22

Publireportatge

el kubb, un espai innovador



24

Notes de premsa d'empreses associades



28

L'entrevista

a Miquel Àngel Oliva, d'Abacus



32

Opinió

Instal·lacions tèrmiques en edificis



33

Fem Comarca

Clúster Moto organitza una jornada d'intercooperació



36

Converses amb...

Jaime A. Riviere, President de Rivisa



39

Cultura

Unicoop Cultural i els menjadors escolars, una proposta d'acció social



42

Nous associats

Donem la benvinguda a totes les noves empreses associades

Abacus cooperativa: una empresa pensada per donar servei



T'ofereim un catàleg pensat per a tu

CATÀLEG EMPRESAS

Una eina completa creada per facilitar-vos la recerca dels articles que necessiteu en el vostre dia a dia.



Servei logístic i espai de magatzem

La nova central logística a Vilanova del Camí és una nau automatitzada de 23.500 m2 que millora l'eficiència i la competitivitat en els processos de distribució.



Productes de marca pròpia

Des d'Abacus cooperativa apostem per oferir i anar ampliant la gamma de productes de marca pròpia que reflecteixen els valors centrals de la cooperativa com ara l'orientació als consumidors i consumidores.



Papereria

Productes de papereria i material d'oficina seleccionats amb uns criteris de bona relació qualitat preu.



Una botiga a prop teu

La botiga d'Igualada forma part de la nostra xarxa de 37 establiments que dona servei als socis i clients.



Servei online

A través de www.abacus.coop podràs consultar la nostra selecció de producte, els catàlegs i la resta d'activitats que organitzem.

Abacus ● ● ●
Cooperativa
www.abacus.coop

**Disposem
d'un servei de
delegats comercials**

Informa-te'n al
93 368 40 98

editorial.

A la Unió Empresarial de l'Anoia acabem de celebrar l'Assemblea General Extraordinària en motiu de les eleccions als òrgans de govern. A partir d'aquestes eleccions s'han retirat alguns membres que feia molts anys que ens acompanyaven i s'han incorporat nous associats que, a partir d'ara, seran part activa de la nostra entitat. És per això que tant als uns com als altres volem agrair-los la seva dedicació i el seu esforç desinteressat a favor de la millora de la situació de l'empresariat anoienc, la UEA no és una entitat tancada, ans al contrari, és oberta i receptiva a les aportacions i opinions dels socis empresaris, i és per aquest motiu que us convidem a participar-hi activament o a fer sentir la vostra opinió i els vostres suggeriments.

La UEA la fem tots els que en formem part, els socis són la raó de ser de la nostra entitat i des d'aquí treballem per assolir-ne la màxima representativitat, ser més representatius ens fa més forts a l'hora de treballar i defensar les nostres necessitats i interessos, és per tot això que convidem a tots aquells que no en formeu part, a participar-hi per tal de poder gaudir de tots els avantatges que des d'aquí us oferim.

Ara per ara, però, el primer objectiu per assolir és la millora de la situació de les nostres empreses i és per aquest fet que hi estem dedicant els màxims esforços, perquè puguin desenvolupar-se al nostre territori i no hagin de tancar com moltes altres han fet en els darrers anys. La UEA és una entitat amb molt dinamisme, preparem moltes accions de les quals es poden beneficiar els nostres associats, accions que estan encaminades a facilitar, millorar i desenvolupar la situació de les empreses, en aquest sentit us vull avançar que per al proper 24 de novembre hem organitzat una jornada de Networking on participaran empreses d'arreu de Catalunya amb l'objectiu de donar-se a conèixer, escoltar, trobar possibles col·laboradors, socis i inversors i així generar negoci. Aquesta és una oportunitat que teniu d'establir multitud de contactes de negocis sense necessitat de desplaçar-vos, una ocasió que no heu de desaprofitar.

A llarg termini, però, també hem de pensar en el futur i donar suport a aquells projectes que ens poden aportar dinamisme econòmic, buscar fórmules de relació i de treball amb altres institucions per adoptar mesures que ens permetin incidir en la situació actual i millorar-la. L'esperit de la nostra entitat és la defensa ferma dels interessos de l'empresari i participar en la planificació del futur empresarial del nostre territori, per garantir un model territorial de desenvolupament econòmic i social que ens permeti viure i treballar a la nostra comarca.

Ramon Felip i Bolba
President de la UEA
Vicepresident FEPIME



LA UNIÓN EMPRESARIAL DE L'ANOIA, EL FACEBOOK PER PIMES WWW.GRERA.NET, I 11 ENTITATS EMPRESARIALS CATALANES MÉS, ET CONVIDEM A PARTICIPAR EN EL PRIMER MACRONETWORKING.

MACRO NETWORKING

24 DE NOVEMBRE DE 2011
igualada

METODOLOGIA

El macronetworking “**com aconseguir 50 contactes per a la meua empresa en una jornada**” té un format de trobada amb entrevistes curtes i bidireccionals entre tots els participants. En cada entrevista les empreses exposen de forma breu, clara i concisa què fan i quines oportunitats de col·laboració hi ha entre ambdues parts, cercant possibles cooperacions comercials.

PARTICIPA-HI

Inscriu-te ara!

a www.uea.cat, emplena el formulari, indica el que ofereixes i què cerca la teua empresa. Si vols començar a escalfar motors fent networking on-line, registra't a www.grera.net.

HI COL·LABOREN

Per primera vegada 12 organitzacions empresarials unides (UEA, UEP, AEBALL, CLUSTERMOTO, ACEB, AIBV, CIESC, FEB, UEI-CERCLEM, UIER, COACB i FAGEM) i amb el suport de l'eina de networking on-line www.GRERA.net, en una acció que té per objectiu la relació i creació de negoci entre empreses de diferents sectors i territoris.

INSCRIPCIONS

45€ per persona
(corresponents al preu del servei de càterring de tota la jornada)

Organitza



Amb el suport de



Amb la participació de





**+ DE 50
CONTACTES
EN UN SOL
DIA**

PROGRAMA

- 9.30 Recepció i acreditació dels participants
- 10.00 Benvinguda institucional / Parlaments
- 10.15 Conferència: *"Com combinar correctament el networking on-line i l'off-line"*, a càrrec de Josep Alberti, CEO i fundador de grera.net, especialista en el món del networking en línia i fora de línia
- 10.45 Explicació sobre el funcionament de l'acte
- 11.00 Pausa i cafè
- 11.30 Inici de la primera ronda de contactes
- 13.30 Dinar networking
1r plat a peu dret i 2n asseguts
- 15.00 Trasllat a la sala de treball del networking
- 15.30 2a ronda de contactes
- 17.00 Pausa i cafè, i inici de l'espai free-networking
- 17.30 Finalització de l'acte

ON

A Igualada, Restaurant Sesoliveres

(Camí Ral, 4-10, Urbanització St. Jaume Sesoliveres, Igualada)

El 24 de novembre de 2011

de 9.30 a 17.30h

PLACES LIMITADES

DATA LIMIT D'INSCRIPCIÓ 17 DE NOVEMBRE DE 2011

Per a més informació

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

L'assemblea general de la UEA reelegix Ramon Felip com a President de l'entitat

El passat dilluns, i en el marc de l'Assemblea General Extraordinària, van celebrar-se eleccions a la UEA. Ramon Felip en va ser reelegit president i també van nomenar-se els socis que formaran part de la nova Junta Directiva que va quedar constituïda per 21 membres representants de gremis i empreses de diferents sectors empresarials, d'aquesta manera s'acompleix l'objectiu de la UEA d'incloure el màxim possible de sectors econòmics de la comarca. També va renovar-se bona part de la Junta Directiva amb la incorporació de 7 nous membres.

Ramon Felip en el seu discurs d'investidura va dir que es continuarà treballant en els projectes que han d'impulsar la nostra comarca, com la captació d'indústries i d'inversió, la creació de sòl industrial, la dinamització de Parcmotor i també va remarcar que, des de la UEA, es continuarà lluitant per

l'aeroport corporatiu. En aquest sentit, el president de la UEA va recordar que tal com diu l'eslògan de la UEA "Junts, és l'única opció", entitats públiques i privades, per reactivar la nostra economia.

També va informar a l'Assemblea que malgrat la davallada de socis a causa de la situació econòmica actual, la UEA està treballant per captar nous associats gràcies a l'ampliació dels serveis. També va destacar que, a nivell intern, es crearan noves comissions de treball com la comissió d'urbanisme i mobilitat o la de reindustrialització i logística, en aquest sentit va demanar la col·laboració dels socis per participar en aquestes comissions.

Ramon Felip va agrair a tots els assistents el seu suport i va encoratjar-los a participar activament en l'entitat.

Ramon Felip en el seu discurs d'investidura va dir que es continuarà treballant en els projectes que han d'impulsar la nostra comarca



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



Espai Empresa a Ràdio Igualada

El passat 13 de setembre vam iniciar la nova temporada de l'**Espai Empresa** el programa sobre el món empresarial econòmic que s'emet tots els dimarts per Ràdio Igualada, dins el Programa "El primer cafè" presentat pel periodista igualadí Jordi Còdol.

En aquest programa ens fem ressò de l'**actualitat de les nostres empreses, dels nous projectes que s'estan duent a terme i dels emprenedors**, un programa obert a totes les persones que vulguin presentar els seus projectes empresarials.

13/09/2011 **Fast Parmotor una escola de conducció especialitzada**
Jordi Casals, director de Fast Parmotor

20/09/2011 **Crear un empresa en 4 dies**
Josep Ferrer d'Assessoria Gaesa

27/09/2011 **Com negociar amb els bancs?**
Josep Palmés, economista.

04/10/2011 **Torneig Internacional de Tennis a l'Anoia**
Arcadi Manchon, gerent de Toptennis

11/10/2011 **Ja no ens compren. Sortim a vendre. Sí, ja, però com?**
Josep Castells de l'Empresa UNIEMPRO

18/10/2011 **Innovació en tèxtil**
David Garcia, gerent de Fagepi i Fitex.

25/10/2011 **Kàrting Parmotor, activitats per a les empreses**
Edim Castells de l'empresa Kàrting Parmotor



Publicitat

calderería
 **Bolarín Cardús S.L.**

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

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

Els empresaris de Santa Coloma de Queralt celebren l'assemblea general

Recentment, s'ha celebrat l'Assemblea General de l'Associació d'Empresaris de Santa Coloma de Queralt (AESCO) amb la participació d'un gran nombre d'empresaris colomins.

L'acte va comptar amb l'assistència del president de l'entitat, Santiago Figueras; l'alcalde de Santa Coloma de Queralt, Ramon Borràs, i el president de la Unió Empresarial de l'Anoia, Ramon Felip. En el decurs de l'Assemblea es va parlar sobre la situació econòmica global, i es va encoratjar els empresaris amb projectes de futur a la Conca de Barberà i comarques properes com l'Anoia. També es va fer un repàs de la situació actual de l'Associació i es va renovar parcialment la Junta.



L'Associació d'Empresaris de Santa Coloma de Queralt (AESCO), és una agrupació formada l'any 2006 amb una finalitat concreta: posar en comú tot allò que les indústries del poble poden requerir i mirar de fer-ho possible en benefici de tots. Al llarg de quatre anys n'han donat resposta i han facilitat el màxim possible que s'instal·lin empreses al nostre territori, han posat fil a l'agulla a molts projectes i han treballat colze a colze amb la Unió Empresarial on està integrada des dels seus inicis.



Fil a l'agulla a molts projectes i han treballat colze a colze amb la Unió Empresarial on està integrada des dels seus inicis.

La UEA es reuneix amb Fecsa Endesa

La UEA, conjuntament amb el Gremi d'Instal·ladors de l'Anoia ha dut a terme diverses gestions davant FECSA ENDESA i l'Incasol amb l'objectiu de tractar la problemàtica de l'alt cost que han d'assumir les empreses per contractar o fer una ampliació de la potència de l'energia de les seves indústries. La UEA va demanar que les noves empreses que s'instal·lin a la nostra comarca o que

demanin una ampliació no hagin de pagar la quota extra per l'amortització de la instal·lació, una quota que representa un greuge comparatiu respecte d'altres territoris.

En la reunió a més de representants de FECSA Endesa, també hi va ser present l'Ajuntament d'Igualada.

La Unió Empresarial de l'Anoia amb la col·laboració de Fast Parcmotor va organitzar el passat dia 30 de setembre, una jornada exclusiva per als socis on van tenir la possibilitat de gaudir d'una mostra de conducció segura i d'extinció d'incendis.

La jornada formativa va consistir en un circuit pràctic per aprendre a controlar el vehicle enfront de les situacions d'emergència més comunes així com per efectuar una conducció preventiva en la conducció diària. També es va fer una demostració bàsica d'extinció d'incendis per adquirir unes nocions per accionar extintors i mànegues.

L'activitat va tenir una durada de quatre hores i va comptar amb una molt bona assistència.

Fast Parcmotor és una empresa especialitzada en formació de l'automòbil i serveis tècnics integrada per un equip de professionals altament qualificats en formació vial. Després de la creació de l'Escola de Conducció hivernal Fast Andorra sobre neu i gel al Circuit Grandvalira (Andorra), Fast va inaugurar, l'any 2008, el Circuit Escola Fast Parcmotor en el complex de Parcmotor Castellolí.

Tarda de velocitat segura a Fast Parcmotor





“En la meva 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
repcio@centredegestio.com

Jornada a Kàrting Parcmotor

La Unió Empresarial de l'Anoia amb la col·laboració de Kàrting Parcmotor organitza un supercampionat en un circuit dissenyat per **Dani Pedrosa** amb karts d'última generació.

La jornada tindrà lloc el proper 11 de novembre de 2011 al Kàrting Parcmotor, i consistirà en un campionat gratuït i exclusiu per als socis de la UEA . El campionat tindrà dos torns (matí: de les 11:00 h a les 12:30 h i tarda: de les 15:00 h a les 16:30 h). Es constituïran diferents grups d'entre 10 i 15 persones i cada grup competirà entre els participants del seu equip.

Us oferim la possibilitat de viure en primera persona la **simulació d'un Gran Premi de Formula 1** amb karts de lloguer. Aquesta activitat és altament recomanable per a les empreses, atès que l'organització d'un Gran Premi a Kàrting Parcmotor és ideal per a les jornades de construcció d'equips, cohesió de grups, motivació de personal, incentius, etc.



Formació ocupacional 2011-2012

El proper mes de novembre s'iniciaran els cursos de formació ocupacional adreçats a persones en situació d'atur.

En total n'organitzarem cinc de les àrees d'informàtica, idiomes i administració i finances. Els cursos estant subvencionats pel Servei d'Ocupació de Catalunya, amb el cofinançament del FSE i el Ministeri de Treball i Immigració.

CURS	HORES	INICI	FINAL	HORARI
INFORMÀTICA				
Iniciació a Internet	80	09-01-12	22-02-12	De dill. a dij. de 15 a 18 h
Aplicacions informàtiques de gestió	320	09-01-12	07-05-12	De dill. a div. de 9 a 13 h
IDIOMES				
Anglès Gestió comercial	220	21-11-11	23-02-12	De dill. a div. de 9 a 13 h
Francès Atenció al públic	220	28-11-11	28-02-12	De dill. a div. de 9 a 13 h
ADMINISTRACIÓ I FINANCES				
Expert/a en gestió de salaris i d'assegurances socials	320	23-01-12	21-05-12	De dill. a div. de 9 a 13 h

Cursos bonificats UEA

Amb el nou sistema de formació professional per l'ocupació que va entrar en vigor el 2007 les empreses disposen d'un **crèdit anual de bonificacions per formar els seus treballadors**, amb l'objectiu de preparar accions formatives adreçades a la millora de la qualitat, de les capacitats i competències professionals de les persones. El crèdit prové de l'import cotitzat a la Seguretat Social per l'empresa en concepte de *formació professional durant l'any anterior*.

A aquest import se li aplica un percentatge de bonificació d'acord amb la plantilla mitjana que determina el crèdit per formació.

Un cop acabada la formació, la despesa és deduïda dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social (TC1) de l'empresa formada.

Us recordem que si no s'utilitza el crèdit gestionat per la Fundació Tripartita per a la formació dins del període de vigència (any en curs) no pot ser utilitzat per al següent. No ho desaproveiteu ara és el moment de formar-vos.

Publicitat



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

Serveis Industrials

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

Prevençió de Riscos Laborals

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

Certificació de Sistemes de Gestió

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

Medi Ambient

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

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

www.tuv.cat

 TÜVRheinland®

Finances pràctiques per a la Pime

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. També poden beneficiar-se del present programa tots aquells que no tinguin relació directa amb departaments financers, ja que els pot ajudar a comprendre el treball financer.

PROFESSOR: Javier Ornia. Llicenciat en administració i direcció d'empreses per ESADE. Especialització en finances Conferenciant PIMEC. Director tècnic de CJ Continua. Coordinador i professor de l'àrea acadèmica de control i direcció financera de CJ Continua.

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

PREU

Preu original	1.027,00€
Subvenció UEA	-600,00€
Bonificació Tripartita	-260,00€
Preu total	167,00€

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

En temps de crisi, hi ha una oportunitat de 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 ofereix les claus de venda emocional en aquest temps de por i d'incertesa.

PROFESSOR: Alfons M. Viñuela. Llicenciat DAE (MS), diplomad 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.

DIES: 16 i 21 de novembre

HORARI: de 16:00 h a 20:00 h
El curs té una durada de 8 hores

PREU

Socis:	80,00€
No socis:	110,00€
Exalumnes:	10% de descompte

Finances express: com he d'actuar el 2012?

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

El curs va adreçat a petits empresaris, autònoms i responsables de comptabilitat de PIME.

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

DIA: 15 de desembre

HORARI: de 08:00 h. a 14:00 h.
El curs té una durada de 6 hores.

PREU: 100 % bonificable

Socis:	60,00€
No soci:	90,00€
Exalumnes:	10 % de descompte



enrich i orgué, s.l.

ASSESSORIA D'EMPRESSES
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

Dos joves emprenedors catalans guanyen el *premi a l'emprenedor de la Fundació Banesto*

*L'igualadí David Fontanet , juntament amb el
sabadellenc Ferran Olivella han estat uns dels
guanyadors i viatjaran a Silicon Valley a presentar
el seu projecte tecnològic.*



YUZZ

Els joves David Fontanet i Ferran Olivella són dos dels emprenedors més brillants seleccionats en la segona edició del programa YUZZ 2011 de la Fundació Banesto. Els emprenedors han estat guanyadors gràcies al seu projecte de la plataforma de geolocalització GetGet-One.



GetGet-One es tracta d'un projecte web i mòbil que permet a les persones, empreses i institucions adquirir una àrea de terreny virtual delimitada sobre Google Maps on penjar continguts digitals. La diferència respecte d'altres plataformes, i que els ha fet mereixedors d'aquest premi, és el fet que GetGet-One permet delimitar un perímetre exacte sobre un mapa i permet entrar i sortir d'una àrea digital amb el mòbil per consultar continguts multimèdia.

Aquesta plataforma permet a les empreses oferir una publicitat efectiva i segmentada diferent a la dels canals habituals.

El reconeixement a aquest projecte i al talent dels seus creadors es traduirà en un viatge a Silicon Valley, San Francisco, amb l'objectiu que puguin donar a conèixer el projecte.

El projecte YUZZ de la Fundació Banesto selecciona projectes de caràcter tecnològic duts a terme per joves d'entre 18 i 30 anys, als quals els facilita el suport necessari per desenvolupar la seva idea en el mercat. Una vegada finalitzat el projecte de formació, els millors joves viatgen a Silicon Valley, la meca de la innovació en l'àmbit de les noves tecnologies.

Aquest projecte compta amb la col·laboració de wwwarcelona, una empresa ubicada a Barcelona, especialitzada en el desenvolupament de pàgines web i aplicacions web mòbil. L'empresa preveu el seu servei en una primera fase beta a la ciutat de Barcelona a finals de gener de 2012. Inicialment, només s'hi podrà accedir a través d'invitació, i per subscriure-s'hi només cal accedir al lloc web www.getgetone.com

Cal dir que un dels socis capitalistes d'aquest projecte és en Pere Horta Marfany, actualment col·laborador de la Unió Empresarial de l'Anoia com a especialista en formació informàtica.

Podeu trobar-hi més informació a Internet a través de Facebook o Twitter.



Publicitat

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

100% Nadal

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

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

**PER EMPRESES
I PARTICULARS**

www.agroigualada.com

agroigualada
cooperativa

1.000 raons per ser associat

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

TELEFONIA MÒBIL I FIXA



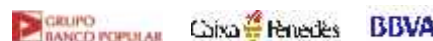
MOVISTAR MÒBIL: Dirigits a: autònoms i pimes. **Descripció:** Descompte amb la facturació des d'un 15% fins a un 35 %. Tracte personalitzat i contacte directe. **MOVISTAR FIXA.** Dirigits a: autònoms i pimes. **Descripció:** Descompte d'un 10% en la quota ADSL, descompte d'un 2% al mes de manteniment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

MÚTUA GENERAL DE CATALUNYA:



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.

PETROMIRALLES



Dirigit a: autònoms, pimes, i treballadors de l'empresa
Descripció: Descompte en Gasoil A: 0,0481 € ; Biodièsel: 0,0360 € ; Gasolines 0,0301 € per L.

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.

SOLRED



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

GRERA.NET



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

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.

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, ocupacional subvencionada i bonificada a mida de les empreses.

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

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

El factoring: una de les millors fórmules de finançament de circulant

En un moment especialment difícil per accedir al finançament per a les empreses, aquest producte esdevé com una de les millors opcions de finançament de circulant per a totes aquelles firmes, especialment PIME i autònoms, que tinguin com a clients una o diverses empreses d'un determinat volum.

L'empresa que acudeix a una companyia de factoring, li cedeix mitjançant un contracte, els crèdits comercials (factures) que genera per les vendes de productes o serveis a alguns dels seus clients.

Els tres serveis que pot oferir un contracte de factoring són els següents :

- Avançament de l'import de les factures cedides
- Cobertura d'insolvència dels clients escollits
- Gestió de cobrament de les factures

La companyia de factoring estableix uns costos que depenen dels serveis contractats. Generalment s'estableix una

tarifa o comissió percentual sobre el nominal de les factures cedides, que canvia segons el volum de negoci, el nombre i l'import de les factures, el sector on s'operi, el nivell de risc dels deutors (clients), l'assumpció o no de la cobertura de risc d'insolvència per part de la companyia de factoring, etc.

D'altra banda, la companyia de factoring aplica un tipus d'interès de mercat per l'avançament de l'import de les factures, que canvia d'acord amb aquest import i del termini de cobrament. Naturalment, només s'aplica si l'empresa que contracta els serveis de factoring sol·licita aquest pagament avançat.

AVANTATGES I SOLUCIONS PER A LES EMPRESSES

El **factoring** és un instrument administratiu-financer que aporta innombrables avantatges a les empreses que l'utilitzen. Avantatges de tot tipus, concrets, apreciats per a aquells que viuen



Publicitat

No som superherois,
però tenim la teva solució.

Disseny, programació i estratègia **web**.

aladetres
www.aladetres.com
938 052 678



dia a dia el món de l'empresa i s'esforcen per mantenir, millorar i ampliar la seva presència al mercat. Aquests avantatges són d'ordre administratiu, financer, comercial, i també enfront d'altres serveis de cobertura de risc i fórmules de finançament.

A més a més, avui, la globalització i la internacionalització dels mercats representa en molts casos el futur de la vida empresarial. Per això, el **factoring d'exportació**, com a modalitat amb tots els seus avantatges, es presenta també com la pedra angular des de la qual moltes empreses d'aquí emprenen amb èxit la seva expansió internacional.

AVANTATGES ADMINISTRATIS DEL FACTORING

- Facilita un eficaç control estadístic i comptable de la cartera de factures.
- Simplifica la comptabilitat dels comptes dels clients.
- Augmenta l'eficàcia de la gestió de cobraments.
- Avalua la cartera de clients i el risc assumible.
- Agilita l'obtenció d'informes.
- Disminueix la càrrega administrativa racionalitzant els sistemes d'administració i disminuint la feina burocràtica.
- Elimina les gestions per impagats, morositat i fallides.
- Proporciona informació periòdica i regular dels deutors.
- Elimina interferències entre els departaments Comercial i Administratiu.
- Redueix les despeses administratives, de personal i comunicacions.

AVANTATGES FINANCERS DEL FACTORING

- Evita els riscos d'impagats per insolvència.
- Proporciona liquiditat immediata

finançant l'import de les vendes.

- Possibilita una sola font d'informació de les vendes.
- Contribueix a l'economia i a la reducció de costos financers per retards en cobraments.
- Enforteix el balanç eliminant deutes.
- Permet una millor planificació de la tresoreria i evita possibles desviacions.
- Garanteix el cobrament tot augmentant-ne la rendibilitat.
- Amplia la capacitat de finançament i millora les ràtios d'endeutament.
- Transforma costos fixos o d'estructura en costos variables.

AVANTATGES COMERCIALS DEL FACTORING

- Millora la gestió de venda i facilita accions comercials més efectives.
- Permet a la xarxa comercial centrar-se en la seva feina sense gestions de cobraments.
- No altera els circuits administratius dels clients.
- Permet una millor avaluació dels clients.
- Redueix despeses i temps en l'elaboració d'informes comercials.
- Contribueix a la correcta i efectiva presa de decisions.
- Millora la posició de l'empresa enfront de la competència i dels clients.
- Contribueix a la introducció i obertura de nous mercats.
- Consolida i augmenta la clientela.

AVANTATGES DEL FACTORING ENFRONT D'ALTRES FÓRMULES DE COBERTURA DE RISC DE CRÈDIT

- Ofereix una cobertura del risc per insolvència del 100 %, enfront d'altres cobertures inferiors ofertes pel mercat.
- Elimina problemes i despeses d'impagats atès que els assumeix la companyia de factoring.
- En cas d'impagats, manté formes de

pagament i liquidacions més immediates (amb un màxim de 90 dies) que altres instruments de risc de crèdit.

- Proporciona una altra sèrie de serveis que són específics del factoring i que no es troben en altres instruments del mercat.

AVANTATGES DEL FACTORING D'EXPORTACIÓ

Les empreses en general, i sobretot les PIME, troben molts obstacles en les seves operacions exportadores: llargs terminis de pagament, lleis i reglamentacions diferents, dificultats variables d'un país a un altre, gestions administratives complexes, riscos financers sobre empreses clients, riscos del país, manca d'organització adequada, coneixement insuficient del mercat, etc.

El factoring d'exportació:

- Elimina per a les empreses els mateixos riscos que en el cas del mercat interior, però que són de més difícil previsió quan es tracta de mercats estrangers.
- Baixa la incertesa a l'hora de l'expansió internacional de l'empresa.
- És una fórmula competitiva i de confiança cap a molts països.
- Proporciona una gran seguretat i comoditat en el cobrament de les exportacions.
- Les vendes a l'estranger deixen de ser una aventura i es constitueixen en capítol important de la facturació total de l'empresa.

En definitiva, un producte amb creixements importants, que cada cop té més acollida entre les empreses que busquen els millors instruments de finançament de les seves vendes, i sense que, a més a més, consumeixi endeutament bancari.

Joan Manuel Montfort, Director de Lico Leasing

Publicitat



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

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

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

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

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

e-mail: jmmorros@jmmorros.com





el kubb

...un espai innovador

el kubb



Imagina... és possible!

Grup Jardí és una empresa igualadina dedicada a l'organització d'esdeveniments gastronòmics i culturals a les seves finques Sesoliveres, a Igualada, i Heretat Sabartés, a Banyeres del Penedès.



grup JARDÍ
GASTRONOMIA

www.grupjardi.com

Tel. 93 804 91 64 | info@grupjardi.com



Una empresa creada i dirigida per Manel Pla i Bea Almenar al 2008, però amb uns orígens que es remunten a l'any 1940, de la coneguda Granja Pla i el restaurant El Jardí d'Igualada, un local amb molta història a la rambla i punt de trobada de diverses generacions d'igualadins. Una empresa familiar iniciada amb el Joe Pla i la Madrona Vilanova i durant molts anys insígnia gastronòmica d'Igualada per la seva estrella Michelin, i que va anar evolucionant cap al sector dels banquets, fins que al 2008 es va fiar en aquest sector com a GRUP JARDÍ Gastronomia de la mà del Manel i la Bea.

Actualment, l'empresa gestiona dos espais per a la preparació d'esdeveniments i banquets: El palauet Heretat Sabartés, a Banyeres del Penedès, i la finca Sesoliveres d'Igualada amb el seu nou espai El Kubb. La filosofia de l'empresa és oferir l'exclusivitat dels seus espais i productes gastronòmics per a cada celebració, sense un mínim de comensals establert. Una aposta forta, enfocada a aquell client que busca un espai en la intimitat per a reunions, jornades de treball, dinars o sopars, presentacions, celebracions i actes de qualsevol índole en general.

Grup Jardí, fins ara empresa pionera en esdeveniments nupcials, **ha apostat per anar més enllà d'aquest sector i enfocar-se en el món de l'empresa i les seves necessitats**. Així, enguany han engrandit les instal·lacions de Sesoliveres, amb l'ampliació destacada de l'espai de cuines amb tots els requeriments necessaris per a portar a terme grans actes, i la construcció d'un magatzem subterrani i d'un espai nou i molt actual, El Kubb, adaptant també tots els espais amb tecnologia multimèdia de darrera generació.

SESOLIVERES I EL KUBB. Sesoliveres és una finca de 9.000 m2, situada a la urbanització St. Jaume de Sesoliveres, al peu de la seva ermita, amb fàcil accés des de l'Autovia N-II Barcelona-Lleida. Disposa

de pàrquing a l'interior amb capacitat per a 100 vehicles. Actualment, hi trobem 2 espais diferenciats, però alhora comunicats: El Kubb i l'edifici principal, que poden utilitzar-se individualment o en conjunt. Així mateix, també disposa de tecnologia multimèdia de darrera generació (Wi-Fi, pantalla panoràmica, projectors 3D, pantalla tàctil, rack de premsa, etc.). D'aquesta manera s'ha ampliat i diversificat la varietat d'opcions que s'ofereixen al client, tot adaptant-se a les seves necessitats.

L'edifici principal, amb un espaiós vestíbul i una sala gran, de 400 m2 i els seus exteriors i jardins amb una extensió de 2.500 m2. Un espai destinat a actes per a grans grups (convencions, dinars, etc.) o que requereixin un espai gran (conferències, presentacions, etc.) o bé per organitzar diferents activitats alhora en un mateix lloc (tallers, sessions de treball en xarxa, etc.) i com a complement d'aquesta opció neix el Kubb, un nou espai de 100 m2 i un porxo exterior per a grups més reduïts i com a complement de grans esdeveniments que necessitin disposar de diferents espais.

EL KUBB ... UN ESPAI PER FER VIURE UNA EXPERIÈNCIA. El Kubb de Sesoliveres, el nou espai de vidre, pedra i aigua, va ser dissenyat amb la idea d'oferir quelcom més que una sala... *"Un espai buit, per omplir"* tal com el defineixen el Manel i la Bea. *"El que volíem ho teníem molt clar des de feia temps, només calia donar-li forma"*; *"en primer lloc, volíem oferir un espai exclusiu, per estar sols, només per a un client o per a un acte... aquesta era la clau, un lloc per estar com a casa... i la casa pot ser l'empresa, una celebració familiar, una exposició, una trobada d'amics, una presentació de producte, una convenció, una assemblea... o simplement un dinar amb un client que requereix un lloc privat per tractar temes importants... Un lloc visualment agradable on trobar-s'hi bé i estar ben atesos; i aprofitar la llum i les magnífiques vistes de l'entorn amb la Tossa de fons.. d'aquí la idea de*

dissenyar un cub de vidre i adaptar-lo a les condicions òptimes de treball o lleure.

"LA NOSTRA FILOSOFIA... IL·LUSIÓ, IL·LUSIÓ I IL·LUSIÓ!". Compartir la il·lusió dels que han confiat en nosaltres per al seu acte, tant si és un casament, com una festa familiar o un esdeveniment d'empresa. Un espai equipat amb sistemes multimèdia de darrera generació i un entorn molt acollidor perquè els clients puguin organitzar aquell acte o aquella festa tal com els agradaria... **Imagina-ho, és possible!**

EXCLUSIVITAT I PERSONALITZACIÓ. Per això elaborem les propostes a mida, personalitzem els detalls i l'escenificació de cada acte per a cada client. Per a nosaltres cada client és un projecte, i volem que sigui únic i especial, fet a mida!

UN CONCEPTE DIFERENT. El Kubb ha de ser concebut com quelcom més que una sala d'un restaurant.. de fet no ho és.. per això hem començat nosaltres proposant iniciatives diferents per donar idees als nostres clients, com el cicle de cinema d'estiu cineKubb (films&food), projecció d'una pel·lícula gastronòmica amb sopar temàtic a la fresca reproduint els plats del film. Una iniciativa duta a terme pel xef Kristian Lutaud, gran cinèfil que va elaborar els plats amb molta il·lusió... *"per al menú de Ratatouille va anar a buscar determinats ingredients a Perpinyà"* - explica la Bea. *"I tenim altres propostes en camí, com organitzar concerts, trobades d'art o de literatura i estem oberts a tot allò que la gent vulgui organitzar o comunicar"*.

I amb la idea de donar-ho a conèixer en el món empresarial, Grup Jardí organitza jornades de portes obertes personalitzades per a totes aquelles empreses que desitgin visitar Sesoliveres i ofereixen propostes a mida per a cada client atenent les seves necessitats. Per als que hi estigueu interessats, només cal contactar amb ells.



Laminar Air, única escola de vol de l'anoia amplia la seva flota d'aeronaus

Laminar Air, única escola de vol ubicada a l'Aeròdrom d'Igualada-Òdena, ha celebrat aquest mes de setembre les primeres 2.000 hores de vol de formació per a alumnes de les titulacions d'ULM i PPL.

Actualment aquesta escola té, a les seves instal·lacions de l'Aeròdrom, un simulador de Boeing 737.800NG i diverses aeronaus amb capacitat de 2 i 4 places per tal de poder impartir els cursos per als quals està autoritzada per la Direcció General d'Aviació Civil.

La darrera adquisició de l'escola en matèria d'aeronaus és un Yakovlev 52, avió d'entrenament soviètic de 1.040 kg de pes que té una alta capacitat de resposta com a avió acrobàtic. El Yak-52, com la majoria d'avions militars soviètics, va ser dissenyat per operar en les pitjors condicions i amb un manteniment mínim. Actualment, els Yak 52 volen als EUA, Regne Unit, Nova Zelanda, Austràlia, Holanda i Espanya on n'hi ha 8 en total, un d'ells propietat de l'escola de pilots Laminar Air.



Craft Accounting i External Financial management, sl han unit els seus esforços per organitzar el i concurs d'emprenedors CRAFT-EFM

La iniciativa pretén ser un impuls per a tots aquells emprenedors joves que tinguin una idea de negoci i que la vulguin dur a terme. El concurs es va iniciar al juny i gràcies a la bona acollida que ha tingut, s'ha decidit prorrogar el termini d'inscripcions fins al 31 de desembre de 2011. El jurat estarà format per empresaris, emprenedors d'èxit, inversors i experts en el món de l'empresa i l'emprenedoria.

El concurs està dotat amb un premi consistent en:

- Acompanyament a l'equip empenedor en la recerca de finançament per al seu projecte durant 6 mesos. Això implica la revisió i adequació del pla d'empresa i la resta de documentació necessària i imprescindible, així com la formació per a la presentació del projecte a inversors privats, públics, entitats bancàries, sempre d'acord amb l'equip empenedor.
- Presència a Internet: a triar entre una pàgina web, un bloc o una pàgina personalitzada a les xarxes socials (Facebook, Twitter...).

Amb el lema "**Una bona idea és l'inici d'una carrera d'obstacles, on arriscar-se, és el darrer salt per aconseguir l'èxit**", es pretén impulsar la creació de més projectes innovadors que necessiten assessorament per trobar el camí adequat de l'emprenedoria, i d'aquesta manera, potenciar la creació d'empreses al territori i el seu creixement amb solidesa. També

esperem impulsar la metodologia de treball en xarxa i suport a les idees emprenedores, que són el nou motor de l'economia d'aquest país.

Els interessats a participar en el concurs i a conèixer més detalls sobre les bases i premis del concurs, poden posar-se en contacte amb nosaltres per Facebook, o bé, a través del web de Craft Accounting www.craftac.com/concurs i el web d'External Financial Management www.efinancialm.com

Craft Accounting ofereix un nou concepte en la prestació de serveis d'assessoria i gestió administrativa, comptable, fiscal, laboral, mercantil i assessoria i gestió informàtica de les TIC; adreçat a emprenedors, autònoms i PIME. Al capdavant de Craft Accounting hi ha l'emprenedora anoienc Gemma Murillo.

External Financial Management, SL ofereix serveis de direcció administrativa-financera de qualitat a empreses de qualsevol dimensió. És una empresa experta d'aconseguir recursos econòmics per a projectes d'emprenedoria i d'empresa. El seu objectiu és que els emprenedors arribin segur a tenir els recursos financers necessaris per iniciar el seu projecte.

Solucions Mecàniques. Tecnologia en evolució

Va ser l'any 1996 quan Josep Ferrer i Josep Soriano, ambdós tècnics en mecànica industrial especialitzats en construcció de maquinària, conscients de les creixents inquietuds en el sector de la maquinària, decideixen fundar l'empresa Solucions Mecàniques, SL. L'empresa, que ocupa una superfície de 1.000 m², està situada al polígon industrial d'Igualada i compta amb un equip especialitzat i molt professional.

El 1998, a causa de les exigències del mercat comença a desenvolupar els seus propis dissenys en l'oficina tècnica. Avui Solucions Mecàniques continua amb el mateix esperit de desenvolupament i la inquietud per la qualitat.



Albert Ripoll Sugrañes, cinquena generació de l'empresa centenària, Gres Catalan, és el responsable de la nova direcció general

GRES CATALAN, empresa dedicada a la fabricació de paviments i revestiments ceràmics i que, enguany, celebra el centenari de la seva fundació, comunica que un cop finalitzat el procés d'expedient de regulació i fets els ajustos necessaris en els processos productius, s'inicia una nova etapa encapçalada per una nova i jove direcció que encara el futur amb la il·lusió i l'afany de prosperitat que sempre ha caracteritzat l'empresa.

En les tres plantes de Calaf, es continuarà fabricant gres de porcellana esmaltat, gres natural i stonita, i es desmenteix tota especulació sobre tancament que fonts poc fidedignes han difós en els darrers mesos.

Conscients de les dificultats, però encoratjats per l'esperit renovador i l'empenta del jove empenedor, GRES CATALAN confia en el seu equip humà, en els seus productes, i en tots els clients i amics per tirar endavant l'empresa, basant-se en els seus valors fonamentals de qualitat, creativitat, dinamisme i integritat.



Construcció d'equips a Kàrting Parcmotor Castellolí

Kàrting Parcmotor Castellolí posa a la seva disposició una manera diferent, innovadora i divertida de construir equips.

Fomentar la cohesió del grup, millorar la comunicació i crear un bon clima laboral, potenciar el treball en equip i altres valors a través de compartir activitats i experiències noves, és una excel·lent manera de definir la construcció d'equips. Les empreses, cada vegada més, cerquen activitats diferents per sorprendre els seus treballadors i motivar-los.

Entre altres serveis, posen a disposició de l'empresa l'organització de grans premis i de carreres de resistència. El format dels grans premis és semblant al que s'utilitza per a les curses de Fórmula 1. La jornada comença amb l'assignació del kart a cada pilot i sessió de briefing per donar a conèixer la normativa de la cursa. La primera tanda d'escalfaments és per prendre contacte amb el vehicle, el circuit i preparar-nos per a la segona tanda classificatòria on els millors temps de cada pilot decidiran la graella de la cursa final.

Disposem de sistema de cronometratge professional que ens permet controlar els temps de cada

tanda per obtenir els tres primers classificats que seran els protagonistes de la cerimònia del podi, amb lliurament de diplomes i el corresponent cava.

Si preferim fer una activitat per equips, l'organització d'una cursa de resistència és el més ideal. Una vegada fets els equips, els membres de cada grup definiran les estratègies que faran servir a la pista, de quina manera senyalitzaran els canvis de pilot, qui començarà la cursa, tàctiques a aplicar depenent de la classificació general, etc. S'inicia amb una primera tanda de 15-30 minuts per definir la graella de sortida segons la millor volta de cada equip. Una vegada acabada aquesta tanda classificatòria, comença la cursa per equips d'una durada d'1h, 2h o 2,5 h sense aturades. En la pantalla de cronometratge anirem veient en temps real la classificació de cada equip. En les curses de resistència, els equips són de 3 o 4 persones, i competeixen un màxim de 14 equips. La sortida d'aquestes curses és tipus Le Mans, on els pilots de cada equip corren fins al kart quan s'apaga el semàfor i..... comença la cursa!!

L'equip que faci més voltes és el guanyador.

Després de la bandera de quadres i un merescut descans, els pilots gaudeixen d'un coffee break a peu de pista abans de la cerimònia de podi, cava i repartiment de trofeus per als guanyadors.

El millor acte per a empreses a Kàrting Parcmotor Castellolí.

El circuit del Kàrting Parcmotor Castellolí, està dissenyat pel campió del món Dani Pedrosa i és únic a l'Estat, rèplica d'un circuit de Fórmula 1. Pujades i baixades, canvis de rasant i corbes peraltades fan del Kàrting Parcmotor un circuit únic a tot Europa. Està ubicat dins el complex de Parcmotor a Castellolí, a 25 minuts de Barcelona.

Nou servei de social media de Grup Carles



L'empresa de serveis igualadina ha ampliat la seva activitat oferint serveis d'assessorament digital, de la mà de Yildy, nova marca del Grup Carles.

La creació d'aquesta nova línia de serveis persegueix l'objectiu d'ajudar les empreses a augmentar la seva presència a Internet i als mitjans socials, ajudant, així, a millorar les seves vendes.

Desenvolupar relacions més estretes amb els seus clients, actuals o potencials, és una de les grans estratègies de les xarxes socials, ja que la transparència de l'empresa i el factor humà aporta un valor afegit que l'usuari agraeix.

D'altra banda, les empreses entenen que són elles mateixes les que s'han de preocupar d'arribar al client i no senzillament esperar que sigui aquest el que accedeixi a les seves pàgines corporatives. Per això, avui en dia és imprescindible socialitzar les empreses o marques a l'hora de desenvolupar i potenciar negocis, productes o serveis.

Yildy compta amb consultors especialitzats en Social Media, blocs corporatius i posicionament web, amb una ampli coneixement en el sector que, sens dubte, permet oferir solucions a les empreses en aquest àmbit.

Grup Carles, ofereix serveis d'assessorament al món empresarial per mitjà de les seves àrees de gestió, enginyeria, jurídic, auditoria, assegurances, consultoria, innovació i internacionalització i, ara, assessorament digital, sempre amb l'objectiu d'oferir un servei de qualitat i apostant per l'excel·lència de les organitzacions.

www.yildy.com

Plasfi sa participa a les jornades empresarials internacionalització



El propassat dia 7 d'octubre es va celebrar a Reus, les Primeres Jornades Empresarials d'Internacionalització de la Catalunya Nova.

En el primer taller dedicat a experiències d'internacionalització va participar, com un dels ponents, Santiago Figueras, president del Grup PLASFI, de Santa Coloma de Queralt.

En la seva intervenció, Santiago Figueras va explicar la seva visió sobre la internacionalització de les empreses com a sortida natural en una economia global, i va descriure els seus inicis exportadors a l'Amèrica Llatina que finalment han culminat amb l'establiment d'una planta productora a Buenos Aires, Argentina.

Les prop de 190 persones que van assistir a la trobada van poder fer preguntes i després en el dinar, i d'una manera més distesa, van poder conèixer anècdotes i experiències viscudes directament per Santiago Figueras en els seus periples, des de fa mes de deu anys, a la recerca de nous mercats internacionals.

La cloenda de l'acte la va portar a terme l'alcalde de Reus i la vicepresidenta de la Generalitat de Catalunya, l'Hble. Sra. Joana Ortega.



ABC Leather rep el certificat de qualitat

L'empresa ABC LEATHER, SL ha estat avaluada i registrada per INTERTEK SEMKO CERTIFICATION AB, amb les normes ISO 9001: 2008 certificant el "sistema de gestió de qualitat" aplicat a la fabricació i comercialització de productes químics.

L'obtenció d'aquesta certificació, correspon a la filosofia de l'empresa i a una voluntat de millora constant, en qualitat, servei i desenvolupament de producte i així garantir la regularitat de servei als nostres clients.



L'esforç diari de tots i cadascun dels col·laboradors d'ABC LEATHER, SL és una tasca totalment encaminada a aconseguir fites a curt i llarg termini que donin un valor afegit, tant als nostres proveïdors com als nostres clients.

Divisió d'adquisicions de les Nacions Unides

Un nou mercat per a la seva empresa que aporta prestigi internacional

El mercat d'adquisicions de les Nacions Unides és un mercat d'un potencial enorme per a les empreses espanyoles que s'ha d'afrontar com qualsevol altre mercat potencial per a l'empresa.

Per tant, hem de veure si els nostres productes o serveis poden ser adquirits per aquestes agències i, en aquest cas, veure com hem de procedir per inscriure'ns-hi com a proveïdor homologat.

El sistema d'organitzacions de les Nacions Unides comprèn una àmplia varietat d'organismes (centres, agències, organitzacions, programes) amb diferents estructures i funcions. Cada un dels més de 30 organismes, programes i fons té un mandat i uns projectes i necessitats d'adquisicions propis i, alhora, funciona dins d'una organització de més envergadura.

Les principals agències de les Nacions Unides són:

- Programa de Desenvolupament de les Nacions Unides (UNPD)
- Organització de les Nacions Unides per a l'Agricultura i l'Alimentació (FAO)
- Agència Internacional d'Energia Atòmica (IAEA)
- Organització d'Aviació Civil Internacional (ICAO)
- Organització Internacional del Treball (OIT)
- Organització de les Nacions Unides per a l'Educació, la Ciència i la Cultura (UNESCO)

- Divisió d'Adquisicions de les Nacions Unides (UNPS)
- Organització Mundial de Propietat Intel·lectual (OMPI)
- Organització Meteorològica Mundial (OMM)
- Oficina de Serveis per a Projectes de les Nacions Unides (UNOPS)

Les agències de l'ONU, fins al setembre de 2011, han registrat un total de 151 empreses espanyoles com a proveïdors a través del seu sistema de registre. Feliu N&I SLP, com a consultoria, és proveïdor homologat de l'ONU.

La Divisió de les Nacions Unides s'encarrega de comprar una gran varietat d'equips, béns i serveis destinats a la seu de les Nacions Unides a Nova York, a les missions de manteniment de la pau repartides per tot el món, a les comissions regionals, als tribunals, a les missions especials i a altres organitzacions de les Nacions Unides.

Alguns dels principals béns i serveis que les agències de l'ONU compren per aquest sistema inclouen:

- **Béns:** productes alimentaris, farmacèutics i equip mèdic, vehicles, equips de telecomunicacions, ordinadors i programari, equips de proveïment d'aigua, solucions per a refugi i allotjament de refugiats, equips de laboratori, productes químics, material per a l'agricultura i productes per a la llar.
- **Serveis:** serveis de seguretat, serveis de personal, enginyeria, serveis de lloguer de vehicles, subministraments d'impressió, serveis de consultoria, serveis de noli i transport, serveis de telecomunicacions i construcció.

Feliu N&I SLP
www.feliu.biz
ino@feliu.biz



Poolbike slu desenvolupa un nou producte

L'empresa igualadina POOLBIKE SLU, fabricant de maquinària de fitness aquàtic per a piscines ha desenvolupat una cinta de córrer dins de l'aigua la POOLTREKKING Acapulco-, segons responsables de la marca, aquesta màquina revolucionarà la hidroteràpia.

Els primers clients d'utilitzar-la han estat el reconegut centre de rehabilitació Institut Guttman i equips de futbol de primera divisió com el Reial Mallorca, Atlètic de Bilbao i Reial Madrid. Actualment, l'empresa està en negociacions amb equips de futbol de primer nivell europeu.

Actualment POOLBIKE exporta el 77 % de la seva fabricació i te previst acabar l'any amb un important increment en vendes respecte de l'any anterior.

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



L'Anoia té un gran potencial per convertir-se en un pol logístic de referència.

Abacus és una empresa de persones al servei de persones.

Entrevista a Miquel Àngel Oliva, *d'Abacus*

Què fa diferent la proposta d'Abacus respecte a altres empreses o negocis?

Som una empresa cooperativa, de propietat compartida entre els més de 480 socis de treball i els 700.000 socis consumidors. Socis que participem en la gestió de la cooperativa en els òrgans de govern, en el repartiment dels excedents (beneficis). Una empresa de persones al servei de les persones.

Si parlem de productes, una de les claus del nostre èxit és l'especialització, material educatiu i d'oficina, llibres, béns culturals, etc. que ens permet obtenir una excel·lent relació qualitat-preu, que sempre traslladem als nostres socis i clients. Tot això ens fa molt competitiu.

Des de quan hi ha presència d'Abacus a l'Anoia?

Ens podríem remuntar a l'origen de la cooperativa, ara fa més de 40 anys. Escoles, professors, pares i mares i estudiants de la comarca es compten entre els primers socis o clients d'Abacus. Sempre ha estat una xifra que ha anat creixent de manera continuada.

El pes de la comarca i l'existència d'un important conjunt de socis i sòcies de consum van ser claus en la decisió d'obrir un establiment Abacus a Igualada, l'any 2007, que donés servei a tot aquest col·lectiu i que permetés ampliar-ho a la resta de ciutadans i empreses de la comarca. La cirereta del pastís ha estat la ubicació de la nostra central logística a Vilanova del Camí, en la que ha estat la inversió més forta de la cooperativa en la

seva història. Això fa que avui, l'Anoia, sigui un indret clau per a Abacus i ens permet afirmar que la nostra vocació és de permanència i de participar activament en la vida social i empresarial de la comarca.

Quines han estat les claus en la decisió d'Abacus d'ubicar la seva central logística a Vilanova del Camí?

En primer lloc, el posicionament geogràfic, atrets per la centralitat de l'Anoia, en una cruïlla de comunicacions que enllaça amb al resta de l'Estat i que ha d'afavorir la nostra estratègia d'expansió, amb una sòlida oferta en línia, a més de donar servei a la resta de botigues. Per desenvolupar una oferta competitiva a la xarxa, la logística és clau i aquesta central compleix amb els requisits necessaris.

Un altre factor bàsic ha estat l'oferta de sòl competitiva de Vilanova del Camí i la molt bona predisposició del seu ajuntament, així com la de l'Institut Català del Sòl, que evidencia un objectiu clar de potenciar l'assentament d'empreses a l'Anoia.

També ha estat rellevant la disponibilitat de professionals a la comarca amb experiència i coneixements per participar en una activitat logística específica, com la d'Abacus. S'ha de tenir present que la nostra central logística està sotmesa a cicles de demanda irregulars, que es potencia especialment en el període que va de l'inici del curs escolar a Nadal, en aquests períodes s'han de cobrir amb garanties determinades posicions de treball temporals.

Creu que altres empreses poden seguir a Abacus en la seva decisió?

La instal·lació d'empreses de cert volum sempre són un element que afegeix atractiu a l'oferta de sòl d'un territori. Però al marge d'Abacus Cooperativa, creiem que l'Anoia té un gran potencial per a convertir-se en un pol logístic de referència, una activitat que cada cop cobra major importància.

Si hi afegim, a més, la sòlida tradició industrial de la comarca, es potencia l'atractiu per captar activitat logística d'alt valor afegit, i no merament de trànsit, que és la que pot generar més llocs de treball i la intervenció en els processos d'empreses del territori.

Quin balanç fan d'aquest temps de funcionament de la central logística ?

Molt positiu, hem canviat la forma d'operar, ara, tecnològicament som molt eficients i a més disposem de molt d'espai. La nostra experiència en la distribució a la nostra xarxa i els nous mitjans tècnics amb què s'ha dotat la nova central ens permet, a més, operar la logística de terceres empreses, de l'Anoia o de fora de la comarca, amb una alta eficàcia i a uns costos molt competitius.

Estem oberts a donar-nos a conèixer a les empreses de l'Anoia, que visitin les nostres instal·lacions i comparteixin necessitats i recursos amb nosaltres. Creiem que pot ser una molt bona oportunitat per a tots.

En l'àmbit del capital humà, l'Anoia ha respost a les seves expectatives ?

Sí, com us he comentat abans, ha estat un dels aspectes clau a l'hora de decidir la ubicació de la nostra empresa. Som conscients dels durs ajustos que han patit les empreses de la comarca i el consegüent efecte en l'ocupació de molts treballadors i treballadores, i per tant creiem que la central logística ha contribuït a la recol·locació de professionals ben qualificats.

Sempre hem obtingut una bona resposta, molt professional, de la gent de la comarca que treballa o ha col·laborat amb nosaltres, ja sigui com a sòcia de treball o amb feines temporals. Estem molt satisfets i creiem que ha estat un encert més.

Què pot oferir Abacus a les empreses i als ciutadans de la comarca de l'Anoia?

A Abacus estem treballant en un doble vessant, per una banda, poder oferir serveis logístics a les empreses de l'Anoia, des de la nostra central logística, espais de magatzem, preparació de comandes, etc. i, per una altra, la nostra experiència com a proveïdors especialitzats per a les empreses, les escoles i les famílies. Abacus ofereix la possibilitat d'obtenir material d'oficina a molt bon preu, material

educatiu i cultural d'una excel·lent qualitat, fruit d'acurats processos de selecció en els quals intervien els mateixos socis de consum.

A més, Abacus permet gaudir dels avantatges de ser soci de la cooperativa, participant d'un model de comerç diferent, on el benefici retorna a qui adquireix productes a través de la nostra xarxa.

Estem oberts a cobrir les demandes de les escoles de la comarca i de les empreses i organitzacions, d'una manera ràpida i eficient, tant des de la nostra botiga d'Igualada com des de la xarxa a través de www.abacus.coop, una botiga virtual amb vocació de convertir-se en un referent per al país, des de l'especialització i el servei de qualitat.

Quins són els projectes d'Abacus més immediats?

En primer lloc consolidar el nostre model de comerç electrònic, millorar de forma continuada aplicant les aportacions dels nostres socis i clients, de manera que la prestació de serveis en línia i fora de línia o presencials no suposin cap limitació per a l'usuari. Volem que els clients i socis participin de



l'activitat de la nostra cooperativa, amb suggeriments i expressant les necessitats que volen que cobrim amb la nostra infraestructura i capacitat. Per això, per a nosaltres el projecte que ha posat en marxa a l'Anoia és de vital importància, ja que ens ha permès abordar qüestions que fins ara no teníem resoltes de manera prou satisfactòria, com la venda per Internet.

A Abacus Cooperativa, d'altra banda, no renunciem al creixement tradicional amb una expansió orgànica que ens permeti aprofitar les oportunitats allà on, per raons demogràfiques, geogràfiques i socials, puguem prestar el nostre servei amb la implantació de nous establiments.

En aquest sentit, és força interessant la zona de València i Castelló, on el potencial de creixement és alt. La ubicació de la nostra central logística al cor de l'Anoia ens

permet també una molt bona sortida cap a aquelles comarques.

Pel que fa a la comarca de l'Anoia, volem consolidar la nostra central logística optimitzant els nostres recursos i oferir la nostra experiència a terceres empreses com a operadors. El recorregut que ens ofereix és molt gran. El creixement de la nostra activitat logística a més, incrementa una major participació de professionals de la comarca en la cooperativa.

Es veuen com una empresa de l'Anoia?

Cada cop més. Abacus Cooperativa és una empresa arrelada al territori, som una empresa catalana que a més es basa en

les persones. L'Anoia ha passat a ser un puntal en el nostre model empresarial i de negoci, a través de la central logística, on van a parar una bona part dels nostres recursos econòmics i que ocupa un percentatge important dels nostres socis i sòcies de treball. A més, concentra un alt volum de l'activitat diària de la cooperativa.

Tot això fa que des de tot el territori on hi ha establiments Abacus tinguem molt present Vilanova del Camí i l'Anoia, com a quelcom propi.



Instal·lacions tèrmiques en edificis

Inspeccions segons RITE

LA NOVA APLICACIÓ DE LES INSPECCIONS PERIÒDIQUES DE RENDIMENT ENERGÈTIC A LES INSTAL·LACIONS DE CALEFACCIÓ I CLIMATITZACIÓ JUNTAMENT AMB LA POSSIBILITAT DE REGULARITZACIÓ ADMINISTRATIVA D'AQUELLES QUE NO DISPOSIN DE LA LEGALITZACIÓ ORIGINAL

L'entrada en vigor l'1 de març de 2008 del RD 1027/07 (nou RITE), va incloure noves exigències i consideracions en l'àmbit de les instal·lacions de calefacció, climatització i aigua calenta sanitària. Una d'aquestes, és l'obligatorietat d'efectuar inspeccions periòdiques en aquest tipus d'instal·lacions, i delegar en les comunitats autònomes l'aplicabilitat d'aquestes en el seu àmbit territorial.

Dins de l'àmbit territorial de Catalunya, durant el període transitori des de l'aprovació del nou RITE fins ara, s'ha estudiat la forma de transposar el que s'ha especificat en el reglament (IT4 - Inspecció-) a l'àmbit comunitari, així, finalment, la Direcció General d'Energia, Mines i Seguretat Industrial (DGEMSI) de la Generalitat, ha publicat la INSTRUCCIÓ de 6 d'abril de 2011.

Aquesta Instrucció, desenvolupa el procediment d'aplicació de les inspeccions periòdiques de **certificacions energètiques** de calefacció, climatització i ACS a Catalunya, i, respon a diverses qüestions que es poden plantejar.

Quan serà obligatori efectuar una inspecció periòdica?

A tota instal·lació de calefacció, climatització, aire condicionat, etc. amb potències en règim de calor o fred superiors a 70 kW. (Llevat dels edificis d'habitatges amb instal·lacions individuals)

Quin tipus d'inspeccions hi haurà?

Segons preveu la normativa, coexistiran 2 tipus d'inspeccions:

- Inspeccions periòdiques d'eficiència energètica (IPE)
- Inspeccions periòdiques de la instal·lació completa (IPIC)

Què es revisarà segons el tipus d'inspecció?

Pel que fa a les inspeccions periòdiques d'eficiència energètica (IPE): Es revisarà el correcte rendiment - eficiència dels equips que hi ha a la instal·lació, i els registres de manteniment per part d'un organisme de control. *Aquestes inspeccions, seran obligatòries únicament en equips amb potència tèrmica superior a 70kW.*

Pel que fa a les inspeccions periòdiques de la instal·lació completa (IPIC): Es comprovarà el compliment de les especificacions tècniques indicades en la reglamentació amb la qual es va posar en marxa la instal·lació, i els registres de manteniment per part

d'un organisme de control.

Quina serà la periodicitat d'aquestes inspeccions?

Pel que fa a les IPE:

	Tipus de combustible i energia	Periodicitat
Generadors de calor	Gasos i energies renovables	Cada 4 anys
	Altres combustibles i energies	Cada 2 anys
Generadors de fred	Qualsevol combustible i energia	Cada 4 anys

Pel que fa a les IPIC: Les **inspeccions periòdiques** de la instal·lació completa, es duran a terme **cada 15 anys**.

Hi ha data límit per a aquest tipus d'inspeccions?

La proposta, especifica les **dates límits** següents per efectuar les IPE.

Antiguitat generador (A) en data 01.03.2008	Data límit 1a IPE
A < 5 anys	01.09.2013
5 < A < 15 anys	01.09.2012
A > 15 anys	21.12.2011

Pel que fa a les instal·lacions amb un antiguitat superior a 15 anys, caldrà dur a terme l'IPIC abans del 31.12.2011. Per acabar, es podria indicar que aquestes qüestions reflecteixen els aspectes més rellevants de la instrucció aprovada, però cal recordar també un dels apartats més importants que s'incorpora en el redactat

La regularització d'instal·lacions sense documentació acreditativa.

En els annexos de la proposta, hi ha un procediment pel qual es podran regularitzar instal·lacions les quals no disposin o hagin extraviat el document de legalització corresponent, el qual, els permetrà restar en situació legal i no haver d'adaptar-se a les noves normatives.

Per tant, es pot concloure que les inspeccions periòdiques ja són una obligació, amb la publicació de l'esmentada INSTRUCCIÓ i que aquestes possibilitaran la detecció d'instal·lacions que no garanteixen les condicions d'eficiència energètica, que malgasten energia i recursos econòmics, tot assegurant, a més, les condicions de seguretat i per completar aquest procés, amb la possibilitat d'obtenir els justificants de legalitzacions que l'empresa titular de qualsevol instal·lació ha de disposar.

Ramon Moya Corral
Responsable Mecànica Catalunya Central
(TÜV Rheinland)



cluster **moto**

Clustermoto organitza, per primera vegada, una jornada d'intercooperació a la comarca de l'Anoia

La UEA i Clustermoto organitzen amb èxit la jornada d'immersió de clustermoto a la nostra comarca

A principis d'octubre va tenir lloc, al KUBB Sesoliveres, la jornada d'intercooperació de Clustermoto, l'associació per al desenvolupament de la tecnologia de la moto que agrupa una cinquantena d'empreses del sector de les motos.

Els actes s'han efectuat íntegrament al nostre territori gràcies a la insistència de la Unió Empresarial de l'Anoia que ha vist, en aquestes jornades, l'oportunitat de presentar a les empreses d'aquest sector el potencial de la nostra comarca en el món del motor. Per a la UEA **“és molt important que Clustermoto hagi confiat en nosaltres per organitzar aquesta trobada anual ja que aquest és el moment de donar a conèixer la comarca del motor. Des de la UEA ens hem abocat en l'organització de l'acte i hem comptat en tot moment amb la col·laboració de Parcmotor Castellolí”**.

Dins dels actes programats es va dur a terme una taula rodona titulada “Oportunitats de la Comarca del Motor” amb la finalitat de donar a conèixer el potencial de Parcmotor Castellolí a totes les empreses del sector. La taula va comptar amb la intervenció de l'alcalde de Castellolí, Joan Serra; el conseller de Promoció Econòmica del Consell Comarcal de l'Anoia, Josep Centelles; el president de Parcmotor Castellolí, Àngel Viladoms, i el director comercial de l'Incasòl, Jordi Solà. L'acte va estar moderat pel president de la Unió Empresarial de l'Anoia, Ramon Felip.

La taula rodona es va iniciar amb la intervenció de l'alcalde de Castellolí que va manifestar la clara voluntat del municipi de donar suport al circuit, al campus i també al polígon, amb l'objectiu de facilitar al màxim la instal·lació



Es presenta “la comarca del motor” a les empreses del sector de la moto

d'empreses al municipi. Serra va fer palesa la sensibilitat de Castellolí cap al món del motor i va posar de manifest la immillorable situació estratègica i la qualitat del seu entorn i la seva gent. Per la seva banda, el conseller de Promoció Econòmica del Consell Comarcal de l'Anoia, Josep Centelles, va explicar detalladament el projecte del Campus del Motor, un centre d'investigació i coneixement del sector del motor que comptarà amb 6.000 m2 edificables amb 4 plantes de 1.500m2 cadascuna. Els clients potencials seran centres de recerca, universitats, equips de competició, equips esportius i empreses. L'edifici comptarà amb un entorn natural immillorable i es caracteritzarà per la seva polivalència, versatilitat, manteniment econòmic, sostenibilitat i màxim rendiment TIC. Les obres s'iniciaran el mes vinent i està previst que, a finals de 2012, hi hagi dues plantes en funcionament. Per la seva banda Àngel Viladoms, president de Parcmotor, va dir que aquesta instal·lació és un somni fet realitat i que se li ha de donar suport i treure-li el

màxim rendiment. Viladoms va dir que s'acaba de fer una inversió de 2.5 milions d'euros, fet que permetrà que properament es puguin acollir campionats del món de qualsevol categoria. Viladoms va manifestar que les motos elèctriques tenen un gran futur i el Campus del Motor pot ser un important centre de desenvolupament de la motocicleta elèctrica.

Per la seva banda el director comercial de l'Incasòl, Jordi Solà, va parlar de les possibilitats del polígon de Can Parera que compta amb l'important impuls de la UEA. Va destacar les bones comunicacions d'aquest polígon i va avançar que l'Incasòl farà properament un reajustament de preus i un finançament a mida per a les empreses. El reajustament de preus es farà públic el dia 20 d'octubre però va avançar que amb la millora el preu girarà al voltant de 100 €/m2 (fins ara oscil·laven entre els 120 i 130 €/m2).

Al llarg dels dos dies que va tenir lloc la jornada de Clustermoto es van organitzar

Publicitat

AQUEST HIVERN
NO PASSIS FRED
 GASOIL PER CALEFACCIÓ A DOMICILI
PETROMIRALLES
 TEL. 902 388 444



La Unió Empresarial de l'Anoia aconseguix que Clustermoto, entitat que agrupa una cinquantena d'empreses del sector del motociclisme, celebri la jornada d'intercooperació anual a la comarca de l'Anoia

diverses ponències sobre innovació, internacionalització i noves tecnologies relacionades amb el món del motociclisme i també es va organitzar una visita a les instal·lacions de Parcmotor on els participants van poder gaudir d'un recorregut pel circuit de velocitat.

Des de la UEA es valora molt positivament els resultats de la jornada d'immersió de Clustermoto, una iniciativa que ha sorgit de la mateixa entitat i que ha permès donar a conèixer el potencial de Parcmotor a la cinquantena d'empreses del sector de la moto i que, a més, han manifestat el seu interès per les instal·lacions del circuit.

Recordem que les relacions entre la UEA i Clustermoto es van iniciar en el marc del Sopar de l'Empresari d'enguany que es va celebrar a Parcmotor Castellolí, la UEA va convidar representants d'aquesta entitat a ser presents a l'acte per tal de donar-los a conèixer les instal·lacions del circuit. Fruit d'aquesta relació es va signar un

conveni de col·laboració amb l'objectiu de compartir diversos projectes comuns.

Clustermoto és una agrupació d'empreses espanyoles fabricants de motocicletes, components de l'automoció i indústries auxiliars que actualment reuneix a **48 empreses del sector** d'entre les quals cal destacar algunes de ben conegudes com **Gas Gas, Rieju, Volta Motorbikes o Xispa.**

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 Clustermoto ha promogut importants projectes d'R+D+I com l'aposta per la moto elèctrica; 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.

Publicitat

GUMÀ
Corredoria d'assegurances
Serveis per l'empresa

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

av. Balmes 13, 1ª
08700 Igualada, Barcelona
Apt. Correus 366

t 93 803 25 66
f 93 803 20 58
comercial@assegurancesguma.com

Assegurem un tracte
personal i professional

Servei 24 hores > 607 25 66 00

www.assegurancesguma.com

COJEBRO



Converses amb... Jaime A. Riviere, *President de Rivisa*

Innovar, diversificar i atorgar valor als nostres productes, són claus per fer front a la crisi.

Rivisa és la primera empresa espanyola en fabricació de tanques metàl·liques amb més de 2 milions de metres lineals de tancats anuals instal·lats a tot Espanya.

Pionera en la introducció al nostre país de l'enreixat de simple torsió (1854), continua essent un referent en la fabricació de tancats, reixats i tanques, gràcies a la selecció de materials de primera qualitat, i a la utilització de la maquinària més avançada.

Amb seu central a Barcelona (Lliçà de Vall) i delegacions a diferents llocs de la geografia espanyola (València, Saragossa, Madrid, Pamplona, Galícia i Tarragona), Rivisa compta, a més, amb un centre d'atenció internacional des del qual es ven a clients d'Amèrica Central, nord d'Àfrica i Europa (França, Portugal, Itàlia i Anglaterra, Algèria, Tunísia i Marroc). L'exportació arriba a ser actualment el 48% del total de les vendes i Rivisa té intenció d'ampliar la seva xarxa internacional.



Per què Rivisa va decidir instal·lar la planta a Santa Margarida de Montbui? L'Anoia és un bon lloc per ubicar-hi una empresa?

Al 2004 Rivisa va comprar 13 hectàrees de terreny a Sta. Margarida de Montbui que es van convertir en la nova fàbrica. Les instal·lacions de Sta. Margarida permeten situar l'empresa al màxim nivell tecnològic que hi ha avui dia a Europa; som l'única empresa espanyola que compleix els estàndards de qualitat de l'EPPA (European Perimeter Protection Association), de la qual Rivisa és membre fundador. Aquestes noves instal·lacions a l'Anoia ofereixen grans possibilitats d'expansió i doten a l'empresa de major capacitat de producció i major nivell tecnològic.

La situació de l'Anoia és molt adequada perquè els mitjans de transport permeten atendre amb facilitat la Península Ibèrica i té fàcils accessos als ports de Tarragona i Barcelona i a les carreteres i autopistes que condueixen a Europa.

La crisi està afectant a tots els sectors però molt especialment a la construcció, el principal sector on destineu la

producció, quina ha estat la clau de Rivisa per fer front a la crisi?

Ha estat molt important la creació a principis dels anys 90 del Departament d'Exportació, el qual ens ha permès d'anar creixent gradualment als mercats exteriors i avui dia amb la crisi actual de la construcció al mercat, Espanya és fonamental per al bon funcionament de l'empresa. Hem participat en gairebé tots els projectes importants fets a Espanya, incloent-hi autopistes, aeroports, ports, grans indústries, presons, etc. Tot i que aquestes feines són força interessants pel que fa a la promoció i el prestigi de l'empresa, el volum més gran de negoci ve de la suma dels petits i mitjans encàrrecs fets per indústries, col·legis o xalets.

Innovar, diversificar i atorgar valor afegit als nostres productes, són claus per fer front a la crisi, fruit d'això neix una nova empresa dins el grup, Rivisa Seguretat, dedicada a la comercialització i instal·lació de productes de seguretat electrònica per al control de la intrusió, el control d'accessos i els sistemes de circuits tancats de televisió (CCTV).

Un dels desafiaments constants és atendre la demanda dels clients i les seves necessitats. Quina importància té l'R+D en la seva empresa?

Aquest departament ha adquirit un gran pes específic en el si de la companyia, atès que es tracta del principal motor per a la creació i el desenvolupament de nous productes, al costat del Departament de Màrqueting. El Departament d'R+D gestiona molts projectes al llarg de l'any, que van des de la creació de nous productes fins a la millora de la qualitat i el perfeccionament dels que ja hi ha.

I el mercat internacional? Quin pes té el mercat en el negoci?

Com hem dit anteriorment, en aquests moments, en el 2011, estem facturant en exportació el 48 % de les nostres vendes.

Quins són els principals reptes de Rivisa tant a nivell nacional com internacional?

Després d'una etapa de fort creixement, amb una taxa mitjana de creixement del 22 % durant el període 2005-2008, preveiem tancar l'exercici 2010-2011 amb un augment gràcies a l'empenta de les exportacions.

La preocupació constant pel medi ambient, és un factor clau que incideix clarament en la indústria. Com treballa l'empresa per integrar aquest aspecte?

Som una empresa molt conscienciada amb el medi ambient, els nostres processos productius estan enfocats a preservar i respectar l'entorn, amb la reutilització de materials, l'estalvi d'energia elèctrica, el reciclatge, la reducció del consum i el respecte a la

fauna i la flora, de fet, els nostres processos de recobriment superficial Protecline i Protecline Plus fan servir productes no contaminants per al rentat de les peces i tenim una línia de productes per preservar la fauna en vials i autopistes.

Rivisa acaba de crear una nova empresa de seguretat electrònica, fet que la converteix en l'única empresa del sector que ofereix aquest servei íntegre. Quines repercussions espereu d'aquest nou projecte?

El repte és continuar creant valor afegit als nostres clients i que, amb un sol proveïdor, el client trobi totes les solucions en sistemes de seguretat perimetral. Volem ser una empresa de solucions globals en sistemes de protecció perimetral.

A mitjà termini, quines són les fites i els objectius prioritaris que es marca Rivisa?

Mantenir els objectius de creixement de l'empresa, i l'ampliació de la nostra gamma de productes, amb novetats per als sectors residencial, urbà, i de seguretat electrònica. També anem a oferir al

mercat nous avantatges i garanties per a la utilització dels productes Rivisa i augmentarem la nostra presència als mercats estrangers, amb l'assistència en diferents exposicions i salons. Acudim periòdicament a les fires més importants d'Europa, Construmat (Barcelona), Construtec (Madrid), Batimat (París) i Bolonya, recentment hem anat per primera vegada a una fira de la construcció a Orlando EUA.

En quins pilars es basa la política d'empresa per a situar-se entre els millors?

L'alt grau de professionalitzat de tot l'equip humà de l'empresa fa que aquesta millori dia a dia i pugui oferir una gamma de productes més àmplia i un millor servei als clients. Les inversions en noves instal·lacions, amb la millora dels sistemes de fabricació que comporta una constant millora de la qualitat dels productes, juntament amb una reducció dels costos de fabricació, també n'han afavorit els resultats.

Quines novetats han incorporat

recentment a la seva gamma de productes?

Diversos models nous de tancats, entre els quals figura el reixat Ritmo, que incorpora un nou model de tub perfilat a les instal·lacions de Sta. Margarida de Montbui, i la porta lliscant Autoportant, un nou model de portes sense rail inferior. També hem incorporat nous sistemes de protecció contra la corrosió: els acabats superficials Protecline i Protecline Plus. A més, el nou departament de sistemes electrònics de seguretat ens permet oferir sistemes integrals de protecció perimetral.

Quina importància concedeix a associacions com la UEA que vetllen per satisfer i incrementar el teixit empresarial d'una zona?

La UEA és una gran associació empresarial i quan t'estableixes en un nou territori (nosaltres vam arribar-hi el 2004 amb una nova fàbrica) és important trobar-se amb associacions com la UEA, que es preocupen de temes organitzatius, industrials, de personal i de relacions. I felicitem la UEA per la tasca que està duent a terme.

Publicitat



RIVISA®
SISTEMAS DE PROTECCIÓN PERIMETRAL

902 197 626

comercial@rivisa.com
www.rivisa.com

A RIVISA treballem sempre per satisfer les necessitats dels nostres clients. El nostre compromís és seguir oferint un servei global, que va des de l'estudi de l'obra i la confecció del pressupost, fins a la instal·lació i el servei post-venda, aconseguint d'aquesta manera la satisfacció i confiança amb el màxim nivell de qualitat.

Servei de venda i instal·lació. Sol·liciti pressupost sense compromís o el nostre catàleg gratuït.



Unicoop Cultura

***Unicoop Cultural SCCL** és una empresa de serveis socioculturals dedicada al cultiu del temps lliure i l'organització d'activitats culturals, especialitzada en l'àmbit de les arts escèniques en general i en aquelles adreçades a tots els públics en particular.*

La nostra missió és proveir els nostres usuaris dels productes culturals i serveis de major qualitat. Ens recolzem en la nostra experiència de més de 15 anys i la nostra vocació de servei públic per contribuir que la cultura sigui accessible per a tothom, sense buscar l'obtenció de beneficis econòmics però sí la sostenibilitat del projecte.

Unicoop Cultural és propietària i gestora del **Teatre de l'Aurora**, una sala independent de 110 localitats apta per a tot tipus de manifestacions artístiques de petit format. Un espai cultural nascut amb la voluntat de mostrar, en totes les seves dimensions, les representacions artístiques més diverses i, especialment, aquelles que aportin facetes noves i innovadores dins l'àmbit de les arts de l'espectacle. Compta amb una programació estable de teatre, música i dansa des de la tardor de 1996. El Teatre de l'Aurora és membre de l'Associació d'Empreses de Teatre de Catalunya (AETCA), la Coordinadora de Teatres Independents de Catalunya (CTIC) i la Xarxa de Teatres Alternatius.

A més de l'exhibició d'arts escèniques, el Teatre de l'Aurora es dedica a la **producció d'espectacles** principalment adreçats a tots

els públics. El nostre compromís és contribuir a la millora del sector professional que es dedica al teatre familiar en el panorama català. Des de l'any 2005, el Teatre de l'Aurora ha participat en més de 12 coproduccions amb companyies professionals catalanes.

Aquest espai cultural situat al carrer de l'Aurora, 80 (a la cèntrica plaça de Cal Font d'Igualada) també és un **casal d'entitats** (acull nou entitats igualadines que agrupen uns 2.000 socis) i ofereix **serveis de lloguer dels seus espais** (per a reunions, assaigs, conferències, etc.) per a empreses i entitats.

La història d'Unicoop Cultural, i la del Teatre de l'Aurora com a motor d'aquest projecte, està lligada a la suma de la voluntat, el compromís i l'esforç de moltes persones que, amb la seva dedicació altruista durant molts anys, han aconseguit que aquest espai independent de cultura sigui avui una realitat viva.

Gràcies a totes aquestes persones i al suport d'entitats, empreses i institucions, Unicoop Cultural continua treballant per tal de crear valor cultural i social de forma sostinguda a Igualada i la comarca de l'Anoia.





Els menjadors escolars, *una proposta d'acció social per a les empreses*

La malnutrició infantil té greus conseqüències tant per al desenvolupament físic com intel·lectual dels nens i les nenes. Els infants desnodrits tenen una alçada i un pes per sota de la mitjana recomanada per l'Organització Mundial de la Salut. A més, en arribar a l'etapa d'escolarització, aquests nens tenen problemes de concentració i aprenentatge. Sovint, els dèficits en l'alimentació que han rebut en provoquen l'absentisme escolar i, provoquen, finalment, l'abandonament prematur de l'educació a l'etapa primària.



Des de fa més de 10 anys, Global Humanitària construeix, condiona i manté menjadors vora les escoles a 7 països. Només a Perú, durant el 2010, més de 3.000 nens hi van poder menjar durant tot el curs escolar, tot just després d'acabar les classes, en algun dels 15 menjadors que hi ha a comunitats de l'altiplà.

Aquests menjadors milloren directament la qualitat de les dietes poc variades o mancades d'elements bàsics. Les famílies dels alumnes que els utilitzen valoren un doble profit per als seus fills: alhora que s'eduquen, reben aquesta alimentació. Es tracta d'un estalvi i un profit per a les famílies que pot ser decisiu a l'hora de decidir si el nen o la nena van a l'escola o es queden a casa treballant amb la família.

Els menús dels menjadors tenen una supervisió de nutricionistes, i tenen menús variats que inclouen fruites, verdures, carn i peix. A més de canviar cada setmana, els menús s'adapten a les edats dels nens i als aliments frescos disponibles segons la temporada.

PARTICIPACIÓ DE LA COMUNITAT

Les mares dels alumnes són les encarregades voluntàries de preparar i servir els aliments, i tenen cura de la neteja del menjador. Cada any, totes les mares reben una formació sobre nutrició i sobre la higiene en la preparació dels menjars. Aquestes pràctiques d'higiene, i els nous menús que coneixen al menjador, els porten després a les seves cases, de manera que s'aconsegueix una millora general de la salut de la comunitat.

Un comitè de vigilància es fa càrrec de cadascun dels menjadors: Hi són presents un pare de família, 1 mestre i un nen, que vetllen pel bon funcionament del menjadors.

Com a complement d'aquest programa de menjadors escolars, Global Humanitària controla l'estat de creixement i salut dels nens, pren mesures de tallatge i pes i du a terme tractaments mèdics relacionats amb la salut alimentària.

Cada cop més, aquests programes integren elements per fer-los autosostenibles, com ara la creació d'horts escolars. Aquests horts, també mantinguts per les famílies o per grups de persones de la comunitat, produeixen part dels aliments del menjador. Alhora, poden generar un excedent que pot vendre's i el guany queda integrat en un fons comú per afrontar imprevistos i millores per a tota la comunitat.

COL-LABORACIÓ BASADA EN LA CONFIANÇA I EL VALOR

La voluntat de l'empresa de ser una part en la construcció d'un món més just pot canalitzar-se mitjançant la cooperació internacional, invertint en iniciatives que generen desenvolupament i impulsen la igualtat d'oportunitats.

Global Humanitària ofereix a les empreses que hi volen exercir l'acció social empresarial un ventall d'alternatives que van des de la col·laboració per al finançament de projectes fins a la sensibilització interna o el patrocini d'esdeveniments.

Mitjançant el **finançament de projectes**, l'empresa pot fer una aportació econòmica anual fixa o variable- a algun dels projectes de cooperació de l'entitat afí al sector o la vocació social de l'empresa.

Sovint, les empreses també volen apadrinar nens i nenes dels països on es duen a terme els projectes i també impulsen **campanyes d'apadrinament** internes, de manera que són els mateixos empleats qui, amb el suport de l'empresa, es poden vincular amb alguns dels beneficiaris de la seva acció solidària.

El patrocini d'activitats és una iniciativa que pot partir de la mateixa empresa, i que vincula algun esdeveniment corporatiu amb la sensibilització i la captació de fons. Aquest patrocini també pot implicar els treballadors i els clients d'una empresa.

També hi ha la possibilitat que l'empresa s'involucri en **accions de sensibilització** vinculades a les campanyes de la mateixa entitat, com ara les que manté per lluitar pel dret a l'educació i contra el treball infantil, i a favor dels Drets Humans. A l'hora de donar suport a aquestes campanyes, hi ha la possibilitat de fer accions a mesura de l'interès de cadascuna de les empreses.

Per a més informació:

Rubén Hernández

932 455 111

empresas@globalhumanitaria.org

www.globalhumanitaria.org

ben vin guts

En aquest espai donem la benvinguda als nous socis que han passat a formar part de la nostra associació i que fan de la UEA una enttat més representativa.

ESTUDI DISSENY ESTEVE ESTIVAL Y.

Estudi de Disseny
IGUALADA
652795653
www.eeyeey.com

UBIQUAT TECHNOLOGIES, S.L.

Enginyeria del software
IGUALADA
931160251
www.ubiquat.com

BAR LA SEGARRA

Hostaleria
SANTA COLOMA DE QUERALT
977881430

XARXA GRÈRA

Xarxa social per a PIMES
MANRESA
629572009
www.grera.net

GOURMET SELECTION

Hostaleria- alimentació
IGUALADA
938054287
www.gourmet-selection.com

SOIMER TELECOMUNICACIONS, S.L.

Envolvents metàl·lics per electrònica i telecomunic.
ÒDENA
938068661
www.soimer.com

CRAFT ACCOUNTING

Assessorament i gestió pimes i autònoms
CARME
693592108
www.craftac.com

MÚTUA IGUALADINA

Mútues i assegurances salut
IGUALADA
938032796
www.lamutua.net

GERMANS CORBALÁN & ÁLBAREZ

Transport de mercaderies
IGUALADA
938052233

DB SCHENKER SPAIN-TIR

Transport de mercaderies
BARCELONA
934042626
www.dbschenker.com

LLIBRERIA AQUALATA

Llibreria
IGUALADA
938051029
www.llibreriaaqualata.blogspot.com

TECHDERMA, S.L.

Distribució d'equipament mèdic
HOSPITALET
931130051
www.techderma.com

BBVA

Banc
IGUALADA
938017090

TOP TENNIS

Gestió escoles de tennis
IGUALADA
679495786
www.toptennis.cat

GEPEAC, S.L.

Gestió i assessorament en seguretat alimentària
IGUALADA
938045446
www.gepeac.com

ABACUS COOPERATIVA

magatzem logístic
VILANOVA DEL CAMÍ
932178166
www.abacus.coop

AGROMEIXACARI, S.L.

Agricultura, ramaders
LA LLACUNA
938976144
www.calmeixa.com

IBERPACK ANOIA S.L.

Arts gràfiques
CAPELLADES
938010919
www.iberpack.net

EUROPEAN MARKET'S S.L.

serveis
IGUALADA
938032585

ECOESTUDI SIMA, S.L.P.

Consult. Medi Ambient i Prevenció de Legionella
IGUALADA
637437234
www.ecostudi.com

ANOIA ESPORTS, S.L.

Activitat física i salut
IGUALADA
938043883
www.infinit.cat

LITE ENERGY ESPAÑA, S.A.

Venda al major de bateries d'automoció
ÒDENA
938019031
www.liteenergy.es

FIATC ASSEGURANCES

Assegurances
BARCELONA
607182908

M. ARRÚÉ, S.L.

Pintura, venda i col·locació de fusta
IGUALADA
938036868

TORRES MASIP CB

Plats cuinats i servei de càtering
IGUALADA
938037862
www.cuinatstorres.com

NUSS DISSENY GRÀFIC, SCP

Disseny i Muntatge de fires i casaments...
ARTÉS
646605750
www.nuss.cat

UNICOOP CULTURAL, S.C.C.L

Programació i gestió cultural
IGUALADA
938050075
www.teatreaurora.cat

IBPRINT, S.C.P.

Venda de maquinària, serigrafia i tampografia
IGUALADA
938029696
www.ibprint.es

ASSEGURANCES CATALANA OCCIDENT, S.A.

Assegurances
IGUALADA
938054444

JAUME NOGUERA CAPDEVILA

Fotografia i disseny
IGUALADA
938040802
www.jaumenoguera.com

MAQUINÀRIA AGRÍCOLA SOLÀ, S.L.

Fabricació de maquinària grícola
CALAF
938680060
www.solagrupo.com

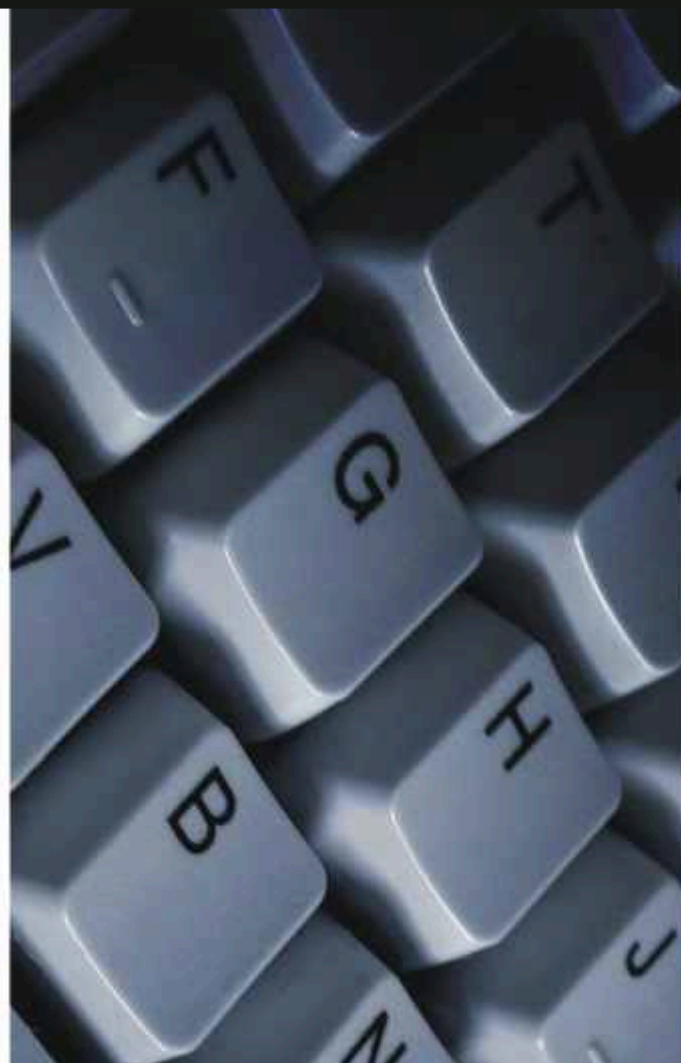
ProfessionalsCat

Serveis Informàtics

Formació - Aplicacions - Webs - Venda - Manteniment

616 78 36 62 - 686 64 79 78

www.professionalscat.net
info@professionalscat.net



Continental

Complex Parcmotor Castellolí
 Ctra.NII-a Km 560 / A-2 Sortida 562
info@kartingparcmotor.com
 Tel.931018919

- *Circuit dissenyat per Dani Pedrosa.
- *Team Building per empreses.
- *Curses de Resistència i Grans Premis.
- *Sol.liciti pressupost personalitzat.



www.kartingparcmotor.com





DINS DE L'ORGANITZACIÓ, SEMPRE HI HA PECES CLAU.

GAMMA CITROËN BUSINESS

CITROËN prefereix 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 ha de recolzar-se en certs valors de seguretat, talent i fortalesa. Per això, tots, del primer al darrer del seu equip, han de correspondre's amb aquesta imatge. A dins, amb les seves capacitats personals, enfora amb la gamma Citroën Business. Per a transmetre una imatge segura de la seva empresa, forta i sòlida, tenim l'equip que li fa falta.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



AUTO ANOIA,SA

Avgda. Mestre Montaner, 88 - Igualada - Tel. 938 017 377 | Avgda. Comte Llobregat, 16 - Martorell - Tel. 937 766 951
info@autoanoia.com