

uea magazine

UNIÓN EMPRESARIAL DE L'ANOIA

30

ANYS

TREBALLANT

JUNTS

UEA 1982-2012

N29 > juny 2013



13è sopar UEA

Un esdeveniment amb
valor afegit

Nou servei d'assessorament en impagats i morositat

Entrevista a Isart Group Enterprises

17è European Balloon Festival

Converses amb... Sílvia Giralt

www.uea.cat

Audi Selection
:plus



El seu Audi, dos vegades nou.



► 110 punts de revisió certificat ► Garantia 24 mesos i kilometratge certificat ► Assistència 24 hores amb cobertura europea ► Vehicle de substitució ► Financiació i Opció Futur a la seva mida ► Opció de canvi o devolució ► Prova sense compromís ► Entrega del seu vehicle a canvi



A1 Sportback 1.2 TFSI
86cv Attraction **14.900 €**
Km 12.000 | 06 / 2012 | PVP 19.711 €



A3 Sportback 2.0 TDI
Ambition S tronic **23.000 €**
Km 25.500 | 03 / 2012 | PVP 34.403 €



A4 2.0 TDI 143CV
Advanced Edition **24.000 €**
Km 24.000 | 06 / 2012 | PVP 34.646 €



A3 Sportback 2.0 TDI 150CV
Ambition **29.900 €**
Km 80 | 01 / 2013 | PVP 36.459 €



Q3 2.0 TDI Ambition 140CV
31.700 €
Km 30 | 04 / 2013 | PVP 39.284 €



A4 2.0 TDI 143CV
31.670 €
Km 56 | 12 / 2012 | PVP 44.262 €



Audi A3 Sportback 1.6 TDI
Attraction **23.500 €**
Km 120 | 04 / 2013 | PVP 27.061 €



Audi A3 Sportback 1.6 TDI
Attraction Esp. Ed. **23.500 €**
Km 300 | 04 / 2013 | PVP 27.061 €

Servisimo



Amb la compra d'un vehicle val de **200€** per vescanviar a servisimó en reparacions o recanvis i accessoris



Tiguan 2.0 TDI 140CV
Advance **15.930 €**
Km 135.000 | 03 / 2009 | PVP 29.090 €



Golf 1.2 TSI 105CV
Advance Rabbit **13.980 €**
Km 12.000 | 05 / 2012 | PVP 19.445 €



Polo 1.2 TDI Advance 75CV
11.470 €
Km 15.500 | 05 / 2012 | PVP 16.230 €



Touran 1.6 TDI 105CV
Advance **19.900 €**
Km 8.357 | 05 / 2012 | PVP 25.520 €



Vw Transporter 2.0 TDI
Kombi L1H1 102CV **20.900 €**
Km 24.000 | 03 / 2012 | PVP 29.612 €



Skoda Fabia Combi
1.2 Young **7.600 €**
Km 31.000 | 03 / 2011 | PVP 13.190 €



Skoda Rapid 1.6 TDI 105CV
Ambition **16.300 €**
Km 10 | 12 / 2012 | PVP 20.280 €



Skoda Octavia 2.0 TDI CR
Ambition 150CV **20.000 €**
Km 80 | 04 / 2013 | PVP 24.700 €

www.servisimo.es

Igualada

C: Alemanya, 17
08700 Igualada
Tel. 93 805 21 17
Fax 93 805 42 31

Tàrraga

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

Mollerussa

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



Sumari **N29**

05

Editorial

06

Zoom UEA



13è Sopar UEA
Pàgina 6

Formació executiva
Pàgina 10

Agenda
Pàgina 11

Nou servei d'assessorament en
impagats i morositat
Pàgina 12

Reunió amb Endesa
Pàgina 12

Oportunitats als països de la
mediterrània
Pàgina 12

El Gremi de fusters celebra la seva
festa patronal
Pàgina 12

Conveni amb el Col·legi
d'Enginyers Industrials de
Catalunya
Pàgina 13

Aposta per la creació d'un Clúster
del paper
Pàgina 13

La "UEA t'escolta"
Pàgina 13

L'aparador de la UEA
Pàgina 14

Reempresa
Pàgina 14

Espai Empresa a Ràdio Igualada
Pàgina 15

Esmorzars UEA
Pàgina 16

Cooperació amb empresaris
andorrans
Pàgina 17

18

Opinió

La RSE de les pimes

20

Serveis i avantatges de la UEA

22

Publi-reportatge

Incasòl

24

Notes de premsa d'empreses associades

28

L'entrevista



Entrevista a Saifor IGE Holding

32

Opinió

Externalització, un servei
cada cop més present

34

Fem Comarca

17è European Balloon Festival

38

Opinió

Responsabilitat dels
administradors

40

Converses amb...



Sílvia Giralt

42

Cultura

De Mujer a Mujer
Sociedad Cooperativa

INTENSIUS D'ANGLÈS

Nens i joves matins de 10 a 12

Adults 2 hores diàries

Cambridge First Certificate preparació per l'examen 26 juliol

ESTIU 2013



editorial

30 ANYS APORTANT VALOR AFEGIT A LES NOSTRES EMPRESES

Acabem de celebrar una nova edició del sopar UEA, la XIII Trobada Empresarial de la Comarca de l' Anoia que enguany ha coincidit amb els 30 anys del naixement de la nostra entitat. Com cada any l'acte ha estat un èxit de participació. Malgrat la situació que ens envolta és encoratjador retrobar-nos de nou, compartir experiències i sobretot escoltar el missatge positiu de les empreses “amb valor afegit” que han participat en la taula rodona moderada pel periodista Albert Closas. Des d' aquí vull donar les gràcies a tots els assistents, patrocinadors i a tots els col·laboradors que heu fet possible que la trobada empresarial anual de la UEA hagi tornat a ser un èxit d'assistència.

Aquest any també hem celebrat els 30 anys de la fundació de la nostra entitat, tres dècades al servei de les empreses de la comarca. Amb els anys hem anat consolidant-nos com a entitat de referència a la nostra comarca i també entre les associacions empresarials del nostre país, sovint amb pocs recursos tant econòmics com humans, hem tirat endavant aquest projecte del qual ens sentim especialment orgullosos i, on tots els que hi participem més activament, hi posem l'esforç i la il·lusió perquè la nostra tasca reverteixi en benefici del teixit empresarial anoienc.

Moltes gràcies a tots!



Ramon Felip i Bolba
President de la UEA
Vicepresident FEPIME-Catalunya

**Isart Group
Enterprises, el Gremi
de Blanquers
d'Igualada, Rec
Experimental Stores,
i Fundición Dúctil
Fábregas,
reconegudes com a
millors iniciatives
empresarials del 2012**

Més de 250 persones van participar el passat 6 de juny en la 13a edició del Sopar de la Unió Empresarial de l'Anoia, que va coincidir amb el 30è aniversari de l'entitat. Els premis d'enguany van ser atorgats a Isart Group Enterprises, el Gremi de Blanquers d'Igualada, Rec Experimental Stores, i Fundición Dúctil Fábregas S.A.

El Centre d'Innovació i Serveis a les Empreses de la Conca d'Odena, situat al polígon Riera de Castellolí, a Vilanova del Camí, va servir d'escenari per al lliurament dels premis UEA que tenen com a finalitat reconèixer aquelles iniciatives empresarials que hagin destacat durant l'any anterior, en aquest cas el 2012.

ELS PREMIATS

En aquesta ocasió els premiats van ser l'empresa **Isart Group Enterprises**, que va guanyar l'estrenat **premi a la internacionalització** "per la seva estratègia de creixement en l'exportació i la importació tasca d'expansió comercial amb presència a més de 40 països d'arreu del món"; **El Gremi de Blanquers d'Igualada**, que va rebre el **premi al gremi o institució** "pel seu constant treball des de 1693 i per l'adaptació a les noves exigències del mercat especialitzant-se i reconvertint-se", el grup impulsor del **Rec Experimental Stores**, que va ser mereixedor del **premi UEA a la capacitat emprenedora**, "per la originalitat del projecte i per ser una iniciativa que és més que un esdeveniment comercial"; i finalment l'empresa **Fundición Dúctil Fábregas S.A.**, que va rebre el **premi a la millor trajectòria empresarial** "per la seva competitivitat i creixement constant".



30 anys de valor afegit

Durant l'acte també es va reconèixer la tasca de Josep Maria Vives Vidal a qui en nom de l'entitat, es va fer entrega d'una placa com a 'president honorífic de la UEA'.

L'acte va comptar amb els parlaments del president de la Unió Empresarial, Ramon Felip, el conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig, el president de Foment del Treball, Joaquim Gai de Montellà i l'alcalde de Vilanova del Camí, municipi amfitrió de la trobada, Joan Vich.

Ramon Felip va destacar els 30 anys de vida de l'entitat que "en els moments de dificultat que estem vivint, té més sentit que mai ja que uneix els esforços del sector empresarial". La suma d'esforços, segons Felip 'és una de les claus per a que el territori vagi endavant'.

Segons Felip recentment s'han pogut veure indicis de millora de la situació econòmica: "l'inici del retorn de la producció industrial a casa nostra, el projecte Anoia Punt d'Origen de la Moda, el projecte Igualada, Capital Europea de la Pell de Qualitat, la suma d'esforços de municipis com Òdena, la Pobla i Vilanova per impulsar conjuntament els seus polígons, etc." Segons Felip "el territori ha d'apostar pel seus sectors productius, com la pell, el paper, les arts gràfiques, el tèxtil, i la logística."

Finalment Felip va destacar que per aconseguir l'èxit en aquest camí de recuperació que s'ha emprès "cal la implicació de les administracions en millorar les infraestructures previstes de fa temps i en facilitar les condicions a les empreses, que ara troben entrebancs per tot."

L'acte va ser presentat per la periodista igualadina Montserrat Martí.

UNA TAULA RODONA AMB VALOR AFEGIT

Abans del lliurament de premis l'acte va comptar amb la celebració d'una taula rodona amb el títol 'Empreses amb valor afegit', moderada pel periodista Albert Closas, cap de l'àrea d'economia de TV3 i presentador i director del programa 'Valor Afegit'. Durant la taula rodona es van poder conèixer les experiències de 4 empreses líders en els seus sectors. Vam comptar amb la participació d'Idili Lizcano, fundador d'Alqvimia, empresa dedicada a la cosmètica natural; Xavier Costa, director general de Lékué, empresa líder en productes de silicona per a cuina; i els anoiencs Xavier Berneda, director de màrqueting de Munich, i Josep Maria Lladó, director general d'Ultramagic.

SOPAR NETWORKING

Al final de l'acte es va dur a terme un sopar 'networking' que va tenir com a objectiu facilitar l'intercanvi d'opinions i propiciar oportunitats de negoci entre els presents.



t amb el seu tradicional sopar





Il·luminació Eficient LED

energia@enercat.com
www.enercat.com

70% estalvi | garantia 10 anys | finançament

ENERCAT
ENERGIA PEL FUTUR

Formació executiva UEA

Creixement i estratègia empresarial

La formació dels seus treballadors està esdevenint la diferència entre les empreses mediocres i les empreses líders dels seus sectors.

Últimament hem tingut el plaer d'intercanviar impressions amb algunes de les nostres empreses associades. Empreses de sectors diversos que en aquests moments se n'estan sortint. I empreses que aposten molt fort per la formació contínua dels seus treballadors.

El binomi formació-èxit empresarial cada cop està més relacionat. I ja no només formació dels treballadors, sinó també formació de la cúpula directiva de les empreses. El perfil de l'antic directiu que va entrar a formar part de l'empresa com a aprenent fins arribar a assolir càrrecs de responsabilitat està desapareixent.

Es necessiten directius amb perfils concrets que, més que directius, siguin líders. Que sàpiguen que sense l'equip no podran arribar a assolir els seus objectius i que sàpiguen transmetre la missió i els valors de l'empresa als treballadors per remar tots cap a la mateixa direcció.

Algú va dir "Els directius volen autoritat. Els líders assumeixen la responsabilitat".

I tu què ets? Directiu o líder?



Durant els mesos **d'octubre i novembre de 2013**, organitzarem una programació de cursos enfocats a directius/líders i comandaments intermedis, molt especialitzada i amb ponents de reconegut prestigi dins de les seves especialitats formatives. Aquestes són les càpsules formatives que estem organitzant. Més endavant us farem arribar informació més detallada. Igualment, us convidem a posar-vos en contacte amb nosaltres per qualsevol dubte o consulta: formacio@uea.cat

MÀRQUETING I VENDES

- Màrqueting 2.0
- Els mercats electrònics i el posicionament web estratègic
- Màrqueting low cost
- Aconseguir un equip de vendes excel·lent
- Comunicació de pel·lícula
- Com preparar un pla de Social Media per l'empresa

ESTRATÈGIA I GESTIÓ

- Gestió del temps
- Quadre de comandament: condueix la teva empresa
- Noves aliances estratègiques: cooperar per créixer
- Aprendre a delegar
- Entendre els estats financers: balanç i compte d'explotació
- Dirigir eficaçment una reunió

INTERNACIONALITZACIÓ

- Consolidació del comerç internacional
- Gestió i règim de duanes
- Gestió de cobraments i pagaments internacionals
- Formes pagament internacionals
- Costos i tarifes bancàries en el comerç internacional
- Com cercar clients internacionals

FINANÇAMENT

- Gestió i reclamació d'impagats
- Fórmules de finançament per a Pimes
- Planificació financera
- L'ajornament tributari
- Màrqueting bancari: negociació bancària professional
- Fonts de finançament

LIDERATGE I AUTOCONEIXEMENT

- El líder com a coach
- Gestionar l'estrès laboral
- Resolució de conflictes
- L'equip: clau d'èxit empresarial
- Marca personal
- Com liderar projectes

Agenda

Sessió informativa

Línies de Finançament per a Pimes

DATA: 20 de juny de 2013

HORA: 9.30h

LLOC: Unió Empresarial de l'Anoia

OBJECTIU: Donar a conèixer de primera mà les diferents línies de finançament per a empreses i la seva tramitació. Un cop acabada la xerrada es realitzaran entrevistes entre les empreses i entitats.

PONENTS:

Javier González Lapeira, representant ICO (Instituto de Crédito Oficial)

Antoni Vallès, director comercial i de convenis de l'ICF

Sergi Mora, coordinador de la xarxa d'inversors privats (XIP) d'ACC10.

Miquel Carrió, assessorament financer i expert en finançament privat (external financial management)

Exportar a Perú

Jornada
Monogràfica

DATA: octubre de 2013

HORA: a determinar

LLOC: Unió Empresarial de l'Anoia

OBJECTIU: Jornada multisectorial sobre Perú i oportunitats del mercat peruà per a les empreses catalanes.

PONENTS:

Franca Deza Ferreccio, cònsol general del Perú a Catalunya

Bernardo Muñoz, conseller econòmic comercial de l' Ambaixada del Perú a Espanya

Albert Arnan, president de Bofill&Arnan, logística internacional

Al final de l'acte un restaurador peruà oferirà un tast de plats típics de la ja reconeguda cuina peruana.

Jornada empresarial Lecco-Guimaraes

DATA: setembre de 2013

LLOC: a determinar

OBJECTIU: En el marc de la Fira Multisectorial d'Igualada que se celebrarà del 26 al 29 de setembre de 2013, l'Associació pels Agermanaments d' Igualada i la UEA han organitzat una jornada empresarial, en què es presentaran aquests dos territoris Lecco (Itàlia) i Guimaraes (Portugal) amb l' objectiu de cercar oportunitats de negoci i fomentar contactes empresarials.

5%

A UN ANY

Màxima rendibilitat i flexibilitat en els teus estalvis?

- A través de l'assegurança de vida del Plan Individualizado de Ahorro Sistemático (PIAS).
- Aportació única o periòdica fins el límit anual de 8.000 €.
- Pagament interessos: el 2,8% als 30 dies de l'aportació (*), el 2,2% al any de la data de constitució.
- Possibilitat de rescat total o parcial a partir d'un any des de la data de constitució.
- Màxima flexibilitat. En qualsevol moment, podem: a) modificar l'import de l'aportació periòdica; b) realitzar aportacions extraordinàries fins el límit anual; c) paraitzar o reprendre les aportacions.
- A efectes fiscals, els interessos generats tindran la consideració de rendiments mobiliaris.

(*) En el cas d'aportació única. Per aportacions periòdiques, la totalitat dels interessos es faran efectius al complir-se l'any de la data de constitució.



camins Grup

Caminem junts

correduria d'assegurances · fiscalitat d'empreses · assessoria laboral · financers · auditoria

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



La UEA ofereix un
nou **servei**
d'assessorament
en impagats i
morositat

Davant el greu problema de morositat i impagament que pateixen les nostres empreses, i que actualment és un dels principals problemes del sector empresarial, la UEA ha posat en marxa un nou servei d'assessorament d'impagats exclusiu per a les empreses associades.

L'últim dijous de cada mes un dels millors advocats i expert en morositat atén les consultes de les persones

interessades. Per demanar hora cal trucar a la UEA al tel. 938052292. La primera consulta és totalment gratuïta pels socis de la UEA.

Amb aquest nou servei la UEA amplia la seva xarxa de col·laboradors, els quals ofereixen assessorament i orientació a les empreses associades en temàtiques ben diverses.



Reunió amb
Endesa per tractar
problemàtiques de
les empreses
anoienques

El president de la UEA va reunir-se el passat mes de març amb el director d' Endesa, Francisco Vizcaíno, amb l'objectiu de tractar l'acord que la UEA manté amb aquesta empresa energètica i, a la vegada, fer-los arribar les problemàtiques en què actualment es troben les nostres empreses en relació al subministrament d'energia. Prèviament a la reunió, la UEA va sol·licitar als seus socis que els fessin arribar les incidències que es puguin trobar en relació al subministrament elèctric.

El resultat de les converses va ser un important acord molt beneficiós per a les empreses associades a la UEA de fins el 18% de descompte i es van tractar una per una totes les incidències que ens havien fet arribar els associats de la UEA. Totes aquelles empreses interessades a beneficiar-se d'aquests descomptes poden contactar amb la UEA al tel. 938052292.

Ramon Felip
participa en un
"workshop" sobre les
oportunitats als
països de la
mediterrània

El president de la UEA, Ramon Felip, va participar en el Workshop sobre "El creixement en els Països de la Mediterrània" que es va celebrar a l'auditori de Palma de Mallorca els dies 2 i 3 de maig.

Felip, com a vicepresident del Comitè del Mar de Foment del Treball Nacional, va moderar una de les taules rodones on els participants van reflexionar sobre les prioritats d'inversió i finançament per al període 2014-2020, dintre del marc de la Política Marítima Integral, per a les regions marítimes espanyoles del Mediterrani.

En aquest acte hi van intervenir Àngela Seira Sanmartín, subdirectora de la Direcció General de Pesca i Afers Marítics de la

Generalitat de Catalunya; el president de Fepime Catalunya, Eusebi Cima; Joan Parera, secretari general de la Federació d'Empresaris del Mar IVEAEMPA; Miguel Àngel Cilleros de la secretaria general de la Federació de Transport, Comunicació i Mar d' UGT a Balears; i el Sr. Eric Albier, director de l' Institut Francès de submarinisme professional.

Felip, en la seva intervenció va destacar la importància del Mediterrani com una **plataforma estratègica única** per a facilitar la logística i el comerç al món i la necessitat de desenvolupar aquest potencial a través de determinades infraestructures com el Corredor del Mediterrani.

El Gremi de
fusters celebra la
seva **festa**
patronal

El passat més de març i en motiu de la diada de Sant Josep, patró dels fusters, els agremiats van celebrar la seva festa patronal al restaurant Exquisit d' Igualada . L'acte, que va

reunir un bon nombre d'agremiats, va comptar amb l' assistència del president de la UEA, Ramon Felip, i el president de Gremi de Fusters, Sr. Antoni Font.



La **UEA** i el **Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya** signen un conveni de col·laboració

Gràcies a aquest acord ambdues entitats realitzaran accions conjuntes adreçades al col·legiats anoiencs.

El president del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya a la Catalunya Central, Josep Alabern, i el president de la Unió Empresarial de l'Anoia, Ramon Felip, varen signar, el passat mes de març, un conveni de col·laboració amb l'objectiu de realitzar accions conjuntes en benefici tant dels col·legiats de la nostra comarca com dels socis de la UEA.

El conveni preveu la realització de diferents jornades informatives i divulgatives per als professionals de

l'enginyeria que es realitzaran a la seu de la UEA i a la vegada es pretén aprofitar els coneixements tècnics dels professionals de l'enginyeria en tota mena de qüestions en què sigui necessari aquest suport.

La UEA i el COEIC ja col·laboraven en diverses actuacions tot i que, fins ara, no s'havia materialitzat l'acord de col·laboració. Representants del COEIC formen part de la Comissió d'Urbanisme i Mobilitat de l'Anoia (CUMA) de la UEA. Així mateix, el president de la UEA és membre del jurat dels Premis Guillem Catà que cada any atorga la demarcació a la Catalunya Central del Col·legi d'Enginyers Industrials.



Aposta per la creació d'un **Clúster del paper, arts gràfiques i packaging al Centre d'Innovació de Vilanova del Camí**

L'Ajuntament de Vilanova del Camí i la Unió Empresarial de l'Anoia han decidit sumar esforços i treballar en una mateixa direcció per contribuir a la dinamització econòmica del territori, gràcies a un compromís públic-privat que es va rubricar el passat mes de maig i comprèn diferents projectes destinats a la promoció, la formació i el suport empresarial que es vehicularan a través del Centre d'Innovació i Serveis a les Empreses de Vilanova del Camí.

Un dels projectes en el qual administració i patronal han començat a treballar és la possible creació d'un clúster del paper i les

arts gràfiques. Un projecte que segons l'alcalde de Vilanova del Camí, Joan Vich, cal fer amb la col·laboració i la complicitat d'un sector emergent, amb llarga tradició a la comarca, i que suposa un 20% de la base empresarial de l'Anoia.

Ramon Felip, president de la Unió Empresarial de l'Anoia, està convençut que el projecte pot créixer i incorporar també les empreses de comarques veïnes com la del Penedès, on el sector paperer és força important. Felip creu que el clúster del paper, arts gràfiques i packaging podria convertir-se en un referent internacional.

La **"UEA t'escolta"** una iniciativa adreçada a tots els socis

El passat mes de gener la UEA va encetar una nova iniciativa anomenada "L'UEA T'ESCOLTA" amb l'objectiu de captar les necessitats i inquietuds de les empreses associades.

Tots els divendres es programen entrevistes personalitzades entre un soci i el president de la UEA, amb la finalitat de detectar les problemàtiques que afecten les empreses de la nostra comarca. Després de diverses entrevistes realitzades hem constatat que les inquietuds de les empreses són comunes i en destaquem els problemes de morositat i

impagament, subministraments deficitaris i altres com la competència deslleial i el tema del finançament. La reacció de la UEA a aquest feedback ja ha comportat la creació de nous serveis i gestions com la creació del nou servei d'assessorament d'impagats que ja s'ha posat en marxa i la transmissió de les queixes de les empreses a Endesa.

Tots els socis de la UEA podeu ser participants d'aquestes entrevistes, només cal que contacteu amb la UEA a través del correu electrònic uea@uea.cat o al tel. 938052292.



Productes gastronòmics de l'Anoia a l'aparador de la UEA

La UEA ofereix una mostra dels productes gastronòmics de la nostra comarca de la mà d'Agroigualada

Des del passat 15 d'abril al vestíbul de la UEA podreu trobar una selecció dels productes gastronòmics de qualitat que s'elaboren a la comarca de l'Anoia: mel, fruits secs, vins, cava... així com l'oli i molts d'altres productes d'origen cooperatiu i de proximitat. Tot això aportat per l'Agrobotiga de la cooperativa Agroigualada, una societat

cooperativa amb més de 90 anys al servei de la pagesia.

L'aparador UEA és un espai que la UEA posa al servei de les empreses associades per tal d'exposar els vostres productes de forma temporal i totalment gratuïta. Una forma fàcil de donar-vos a conèixer. Cada mes donem l'oportunitat a una empresa associada d'exposar els seus productes al nostre vestíbul, un lloc de pas per on cada dia hi passen un bon nombre de persones que podran veure el material exposat i generar possibles oportunitats de **negoci**.



Les patronals UEA i Cecot signen un conveni de col·laboració per difondre la Reempresa

L'acord entre UEA i el Centre de Reempresa de Catalunya impulsat per la Cecot facilitarà que tant els empresaris que cedeixen el seu negoci com els emprenedors disposats a donar-hi continuïtat puguin rebre assessorament.

El passat mes de març, el president de la Cecot, Antoni Abad, i el president de la UEA, Ramon Felip, van signar un acord de col·laboració per fer arribar el servei de Reempresa a les empreses i emprenedors que la UEA té a la comarca de l'Anoia.

A partir d'ara els emprenedors i empresaris de la UEA podran adreçar-se al punt Reempresa situat dins de l'Àrea de Dinamització Econòmica de l'Ajuntament d'Igualada (edifici Ig-Nova Tecnoespai) on rebran assessorament tant els empresaris i empreses que volen vendre la seva empresa com les persones reemprenedores disposades a donar-hi continuïtat. L'objectiu és, doncs, impulsar i estructurar la transmissió d'empreses com a via de creixement d'activitat econòmica, evitant així el tancament de negocis econòmicament viables i la destrucció d'ocupació.

AFAVORIR LA CONTINUÏTAT DE LES EMPRESES.

Aquest acord suposa sumar esforços, informació i recursos per augmentar el rendiment d'un model de creixement empresarial que podria evitar el tancament del màxim nombre possible d'empreses durant el temps d'execució del programa a la província de Barcelona i salvaguardar llocs de treball, tal i com s'ha demostrat en l'últim any de projecte. En aquest context, s'oferirà assessorament i s'impartirà formació per a tots dos col·lectius, cedents d'empresa i reemprenedors, sobre les característiques dels processos de compravenda d'empreses i l'elaboració d'un pla de reempresa o de cessió.

El projecte Reempresa es complementa amb dues guies informatives –una enfocada als empresaris i l'altra per als emprenedors– i un portal web (www.reempresa.org) que recull tota la informació sobre el procés de traspàs, que permet sol·licitar assessorament i que esdevé un mercat transparent a Internet on trobar l'oferta i la demanda d'empreses.

GUMÀ
Corredoria d'assegurances
Serveis per l'empresa

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

av. Balmes 13, 1^a
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



Espai Empresa a Ràdio Igualada

Espai empresa és el programa de ràdio sobre el món de l'empresa a Ràdio Igualada presentat per Jordi Quintana. Cada dimarts ens fem ressò de l'actualitat de les nostres empreses i tots aquells temes al voltant del món econòmic i empresarial i donant especial rellevància als nous projectes dels emprenedors del nostre territori

- 15/01/2013 **Emprenedors de l'Anoia**
Entrevista a Yvette Pons de l'Institut de bellesa Yvette Pons
- 22/01/2013 **Orientació laboral per a desocupats.** Entrevista a Elisabet Pelfort, Servei d'Orientació Laboral de l'Ajuntament d'Igualada
- 29/01/2013 **Eines i estratègies per millorar resultats a l'empresa**
Entrevista a Josep Turpin de la consultoria Up! Business
- 05/02/2013 **Vendre per Internet**
Entrevista a Gerard Duch de Fluing
- 12/02/2013 **La Comissió d'Urbanisme i Mobilitat de la UEA.** Entrevista a Joan Carles Batanés, Del. Col. Aparelladors i membre Cuma
- 26/02/2013 **Logística**
Entrevista a Pere Roca, president de la Fundació Icil
- 05/03/2013 **Exportar a Colòmbia**
Entrevista a Montserrat Feliu de Feliu Consultors
- 12/03/2013 **Impagament i morositat**
Entrevista a Josep M^a Pallejà, advocat expert en morositat
- 19/03/2013 **Invertir amb Andorra.** Entrevista a Sílvia Gabarre, Directora de la Confederació d'Empresaris d'Andorra
- 09/04/2013 **Perdre la por a volar.** Entrevista a Montse Santamaria, Directora del Centre de Psicologia Garbí Centre
- 16/04/2013 **Innovar en el sector de la restauració**
Entrevista a Joan Guixà del Restaurant El Marino
- 23/04/2013 **Emprenedors d'èxit: Stikets**
Entrevista a M^a José Rivas de Stikets
- 30/04/2013 **Vins i caves de l'Anoia**
Entrevista a Joan Pagès de les Caves Pagès Entrena
- 07/05/2013 **Noves iniciatives emprenedores: Igualada ShowRoom**
Entrevista a Míriam Salazar
- 14/05/2013 **Aerosport.** Entrevista a Joan Domènech, President de Fira Igualada i Martí Marsal, gerent
- 21/05/2013 **XIIIa edició del Sopar de l'Empresari**
Entrevista a Ramon Felip, President de la UEA
- 28/05/2013 **Esport i Salut**
Entrevista a Judith Colomer, Directora de l'Infinít



**PREU
SERVEI
QUALITAT**

ENERGIA FER PREU JUST

Una alternativa de servei a mig camí entre la benzinera clàssica i les low cost

Meroil (c. Alemanya, 30) | Energia Fer Preu Just (c. Alemanya, 3) | Ens podeu seguir a Facebook i Twitter

Esmorzar UEA amb **Josep M^a Antúnez** director general Borsa de Barcelona



El president de la Borsa de Barcelona, Josep M. Antúnez, va ser el protagonista del darrer Esmorzar UEA que portava per títol “ La Borsa, els mercats i sortides a la situació econòmica actual”, acte que va ser presentat pel president de la UEA, Ramon Felip, i el sotsdirector general de la Mútua General de Catalunya, Guillermo Padrisa, entitat patrocinadora de l'acte.

Antúnez va començar explicant que la Borsa és un petit mirall que reflecteix la situació de l'economia real sent el seu objectiu el de captar finançament en capital per augmentar els recursos de les empreses. Els inversors han de saber el que compren i han de conèixer l'empresa on volen invertir fent una anàlisi de l'empresa en concret i també del moment més idoni per fer-ho.

En referència a la situació econòmica actual, Antúnez va explicar que, davant la bombolla immobiliària que ens afectava, tothom sabia que en un moment o altre “explotaria” però aleshores no es van prendre mesures concretes. Creu que hi ha hagut una ineficient aplicació de recursos. En lloc d'aplicar-los en el sector empresarial que és qui genera llocs de treball, es van aplicar en el sector immobiliari i en altres infraestructures com els aeroports o altres instal·lacions que han resultat ser

inútils, deixant de banda el teixit productiu. Per a Antúnez patim una hemorràgia que no s'està aturant, si va creixent el dèficit públic l'haurem de pagar d'una manera o altra.

També cal ser curós amb els nostres gestors, els polítics, de la mateixa manera que per treballar en una empresa es passa un rigorós procés de selecció, aquest encara ha de ser més important en els nostres gestors que haurien de tenir, per començar, una sòlida base en coneixements d'idiomes i de temes financers.

Per a Antúnez la recepta per sortir de la crisi és el treball i l'esforç, tot i que estem sotmesos a una pressió fiscal altíssima (la tercera més alta d'Europa) i que hi ha un tema molt preocupant que és l'atur juvenil, un tema prioritari on cal prendre mesures d'urgència.

El director general de la Borsa va acabar la seva classe magistral amb un missatge positiu “davant d'una situació de crisi ens hem de quedar amb allò positiu i això ens ha de servir en un futur: amb confiança i molt treball i fent les coses amb ortodòxia sortirem reforçats de la crisi”.

L'acte va estar patrocinat per la Mútua General de Catalunya.

Esmorzar UEA amb la **Fundación Icil**



El primer Esmorzar UEA de l'any, que es va celebrar el passat mes de febrer, va centrar-se en el tema logístic, un tema de gran importància tant per a les empreses com pel futur industrial de la nostra comarca.

L'acte va comptar amb la presència de diversos experts en temes logístics: Enric Ticó, president de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) i de la Federació Espanyola de Transitaris; Sebastià Vives, director de Logística de Codorniu; José M. Leal, China Import Manager Nutrexpa; Juan Ramón Rodríguez, president de l'ICIL i director de Fabricació Externa de SEAT i Joan Dosrius, responsable de Logística de Distribució d'Abacus que en les seves respectives intervencions van tractar de la importància de la logística com un factor generador de valor que les empreses tenen cada vegada més en compte i de les oportunitats que genera aquest sector. Felip, en la seva intervenció, va destacar que la logística ha de ser el revulsiu del futur industrial de la Conca d'Odena gràcies a la situació privilegiada de la nostra comarca.

L'acte va estar patrocinat per Caixa Penedès.

Cooperació amb **empresaris andorrans**



La UEA va organitzar, el passat dia 21 de març, un dinar networking amb la participació d'empresaris andorrans amb l'objectiu de donar a conèixer les oportunitats que ofereix el país veí i acostar empreses andorranes que es volen expandir a Catalunya i empreses d'aquí que volen conèixer i entrar en el mercat andorrà. En aquest acte també vam comptar amb la participació de l'ADEG (Associació d'Empresaris del Garraf, Alt i Baix Penedès).

Per part de la Confederació d'Empresaris d'Andorra varen assistir-hi el president de la CEA, Sr. Xavier Altimir, i el Sr. Pere Augé, vicepresident executiu de la Comissió de Relacions Internacionals i Institucionals de la CEA, que va impartir una ponència titulada "Invertir amb Andorra. Obertura econòmica i oportunitats de negoci". Un cop finalitzada la ponència va tenir lloc un dinar networking amb la participació de tots els empresaris assistents.

“No pretenguem que les coses canviïn, si sempre fem el mateix”.

Albert Einstein



L'RSE de les pimes, un model d'excel·lència empresarial i responsabilitat davant la societat

La crisi va tenir origen en models de gestió poc sostenibles, i en determinats casos per conductes mancades d'ètica. Per això, damunt del paper, a hores d'ara poca gent discuteix que **cal avançar cap a una economia més ètica i sostenible**, amb unes **empreses que gestionin la responsabilitat social**, en tots els cinc vectors: **bon govern i impactes econòmics, ambientals, laborals i socials**.

L'RSE és un sistema de gestió orientat a la millora permanent, que pretén assegurar l'acompliment, i la capacitat de desenvolupar una organització que observa, que dialoga, que aprèn, que millora, que troba les millors pràctiques, que innova, que crea confiança, que genera sostenibilitat...

Cal tenir en compte que la gran dificultat amb què sovint ens trobem és la incomprensió de l'RSE. Encara una part molt gran de la ciutadania i de les empreses tendeix a **confondre aquest enfocament netament empresarial amb meres pràctiques filantròpiques** o amb bones pràctiques d'ecoeficiència o de contractació de persones discapacitades. Sovint alguna bona pràctica o una suma d'algunes es pren pel tot i es confon amb l'RSE, perdent així tot el sentit estratègic i empresarial, i associant-ho més a bonisme o a cosmètica.

TRES ACLARIMENTS

Primer. Quan parlem de sostenibilitat cal aclarir sempre que no ens referim solament als aspectes ambientals, sinó també a la sostenibilitat econòmica, social o laboral. I la gestió de l'RSE per part de les empreses és la manera de tendir cap aquesta sostenibilitat.

Segon. Quan parlem d'RSE, és a dir de Responsabilitat Social, no ens estem referint solament a aspectes de

caràcter social, sinó que estem abordant la **responsabilitat que l'empresa assumeix davant la societat** pels impactes que hi genera. Molts són positius però d'altres poden tenir caràcter negatiu.

Tercer. Per acabar de foragitar dubtes, quan parlem d'RSE ens estem referint a un enfocament netament empresarial. Gestionar l'RSE és un procés de millora permanent que té en compte inquietuds i demandes dels grups d'interès, i que pretén cercar l'excel·lència empresarial millorant la interrelació amb aquests.

EMPRESES AMB UNA CULTURA AVANÇADA

Avui les empreses no solament gestionen cadenes de muntatge i naus industrials. Del hard hem passat al soft. Molts dels actius que té l'empresa, gran o petita, són immaterials, es basen en el talent de les persones, en la marca, o en la capacitat de crear confiança. Per això, mentre que una norma de gestió ambiental o de salut i seguretat cobria les necessitats d'una empresa basada en impactes tangibles, avui moltes empreses requereixen desenvolupar els aspectes més intangibles. La gestió de la Responsabilitat Social engloba molts altres aspectes com els ambientals, o bon govern o la qualitat, però els situa en el marc de la gestió d'intangibles i, tal com percebem alguns, en el marc de la gestió de la complexitat.

Per a qualsevol empresa, el fet d'incorporar requeriments per imposició ja sigui normativa o social, acaba suposant un desgast si no se saben abordar en el marc de la gestió de la complexitat. Gosariem dir que pot ser absurd promoure l'acció social, per exemple, si no se sap integrar de manera que aporti valor també per a la pròpia empresa, ja que altrament acaba sent un centre de cost i mai podrà créixer més enllà d'un cert límit.

Per això, tendir a la sostenibilitat necessita una metodologia que assegurí uns resultats a partir d'uns valors i un model de gestió, que desenvolupi models organitzacionals que sàpiguen donar resposta canviant, i que sàpiguen **integrar els cinc vectors de la sostenibilitat en un model de gestió de la complexitat apte per a crear valor**, no com merament una imposició de l'entorn sinó com una nova capacitat per a formular el model estratègic a partir de noves capacitats, nova generació de confiança, nous models de producció i innovació, noves propostes de valor.

L'RSE no és una mera filantropia feta de manera més complexa ni és un màrqueting evolucionat, sinó que estem davant d'un estil de gestió empresarial que no té marxa enrere. Segurament no pot arribar a totes les empreses, ja que és un enfocament apte per a empreses ben gestionades i amb una cultura organitzativa avançada. Dit d'una altra manera, **no hi ha empreses mediocres que parlin d'RSE!** Poden ser grans o petites, però les empreses que opten per l'RSE són organitzacions que abans han treballat molt en la qualitat, en els processos ambientals, en la qualitat laboral, i **hi ha un moment que fan el pas d'un model d'excel·lència empresarial clàssica a un model d'excel·lència social.**

Josep Maria Canyelles

Responsabilitat Global www.responsabilitatglobal.com

Vector 5 www.vector5.cat

És bo adonar-se que **hi ha més pimes que grans empreses gestionant l'RSE**, tot i que coneixem millor els casos de les grans per raons evidents de capacitat comunicativa i necessitat de gestió de la reputació corporativa.

Però no es tracta solament de quantitats sinó de models. Per posar un exemple, les microempreses i les pimes sovint es troben més còmodes en models de gestió de **territoris socialment responsables (TSR)**, com el que algunes comarques i països han començat a definir.

En el cas dels territoris **d'Igualada, Vilafranca del Penedès, Vilanova i la Geltrú i el Vendrell**, s'ha iniciat un projecte de TSR, liderat per la Fundació ProPenedès, focalitzant el turisme, de manera que puguem desenvolupar unes **Destinacions Turístiques Socialment Responsables**. I aquesta marca de futur, cada cop més valorada per segments més exigents, no es treballa des d'un disseny merament de comunicació sinó a partir de les empreses que estan en el territori i en el sector, la seva majoria pimes o microempreses, que van aprenent a traslladar els seus valors i compromisos envers la comunitat en un model de gestió empresarial avançat que alhora pot revertir en un model de territori socialment responsable que es pugui posar en valor.

B Sabadell

PROgressar:

Financem fins al 100% dels teus projectes professionals.

Vols progressar? Nosaltres t'ajudem a fer-ho. Financem fins al 100% dels teus projectes professionals amb unes condicions exclusives, un tipus d'interès preferent i unes comissions reduïdes.

Si ets membre de la **Unió Empresarial de L'Anoia (UEA)** i vols promoure la teva feina, protegir els teus interessos o els teus valors professionals, amb **Banc Sabadell** ho pots fer.

Al cap i a la fi, som el banc de les millors empreses.

O el que és el mateix, **el banc dels millors professionals: el teu.**

Truca'ns al 902 383 666, organitzem una reunió i comencem a treballar.

bancsabadell.com

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:**

PETROMIRALLES



Dirigit a: autònoms, pimes
Descripció: Preus especials en Gasoil i gasolina

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.

SOLRED



Dirigit a: autònoms i pimes
Descripció:
descompte en gasoil de 0,039 €/L
descompte en gasolina de 0,018 €/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.

FECSA ENDESA



Dirigit a: empreses amb una potència contracta superior a 15 KW.
Descripció: descompte de fins un 18% pels socis de la UEA

VUELING



Dirigit a: autònoms empresaris i els seus treballadors.
Descripció: 10% de descompte sobre les tarifes publicades en tots els vols.

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.

FACTOR ENERGIA



Dirigit a: empreses amb una potència contractada superior a 15 KW.
Descripció: descompte de fins un 23% pels socis de la UEA

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.

ASESUNIÓN, Protecció de Dades



Dirigit a: autòmoms i pimes.
Descripció: importants descomptes per a l'adaptació a la normativa de la Llei orgànica de protecció de dades.

Els associats, la nostra força. El principal actiu de la nostra entitat són els socis i la nostra raó de ser. Ara és el moment de col·laborar, de conèixer-nos, de buscar oportunitats i de treure el màxim profit de pertànyer a una entitat que està al servei de les empreses, de ser més participatius, d'aportar-hi contingut, de fer-nos saber els vostres neguits i d'aportar-hi les vostres idees i projectes.

Estalviar 50 euros al mes representa per a l'empresa a finals d'any 600 euros. **Com pots aconseguir-ho ?** Només amb els avantatges econòmics, i serveis que tens amb la Unió Empresarial de l'Anoia.

ARAG ENTITAS FINANCIERES



Dirigit a : empreses i empresaris
Descripció: assegurança de defensa jurídica amb uns avantatges diferenciats.

TÜV



Dirigit a: empreses i empresaris
Descripció: descompte del 10 % per als socis de la UEA.

ICF



Dirigit a: autònoms i Pimes
Descripció: acompanyament i assessorament a les empreses en recerca de finançament.

La UEA és membre de:



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.**

CONVENIS

Convenis amb entitats asseguradores



Arag



Mútua General de Catalunya

Convenis amb subministraments



Petromiralles



Solred



Fecsa Endesa



Factor Energia

Convenis amb entitats financeres



Banc Sabadell



ICF



Lico Leasing

Altres convenis



Hotels HUSA



Asesunión



El Periódico



Grup TÜV Rheinland

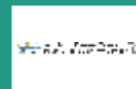


Europcar



Vueling

Acords amb Col·legis i Associacions



Associació CETIM



Microsoft



COEIC



Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona



Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics

Altres Acords



Fundació dels Traginers

Dinamitzar el sòl d'activitats econòmiques per activar la indústria catalana





L'Institut Català del Sòl prepara una nova campanya comercial per dinamitzar el sòl d'activitats econòmiques. L'objectiu és potenciar un nou model per mantenir la indústria i afavorir la sortida de la crisi econòmica i financera que viu el país actualment.

L'activació de la indústria manufacturera catalana esdevé un factor clau per avançar en la recuperació de llocs de treball i competitivitat de Catalunya. En aquest sentit, l'Incasòl hi pot contribuir oferint sòl disponible en sectors ja desenvolupats i amb tots els serveis necessaris per començar l'activitat econòmica i també sòl sense desenvolupar per adaptar-lo a les necessitats de cada industrial.

NOVA OFERTA COMERCIAL AMB MILLORS CONDICIONS

L'Incasòl presentarà properament una oferta comercial amb tot el sòl d'activitats econòmiques disponible a tot Catalunya ajustant els preus i les condicions de venda a les circumstàncies actuals del mercat.

La nova política comercial és més propera al comprador final. Escoltant i adaptant l'oferta a les necessitats específiques de cada industrial. Flexibilitzant els contractes i les tipologies finals dels productes. El nou pla comercial de l'Incasòl es basa en tres eixos bàsics per aconseguir la màxima complicitat amb el sector industrial: ajustar encara més els preus de venda, oferir finançament propi amb un interès atractiu i descomptes directes sobre el preu final del 10%, en cas de pagament al comptat.

Actualment, a la comarca de l'Anoia, l'Incasòl ofereix aquestes noves condicions de comercialització als tres sectors que actualment compten amb parcel·les a la venda. Es tracta de Can Parera, a Castellolí; Riera de Castellolí, a Vilanova del Camí, i els Plans de la Tossa, a Santa Margarida de Montbui. Els tres sectors sumen 59 hectàrees de sòl amb 36 parcel·les disponibles, que ara s'ofereixen amb uns preus més competitius, amb un ajustament que pot arribar fins al 25% respecte l'oferta anterior.

Tipologia	Preu unitari (€/m ² sòl)
CASTELLOLÍ - Can Parera	19 parcel·les
Ind. aïllada	70 €/m ²
Ind. entre mitgeres	75 €/m ²
VILANOVA DEL CAMÍ - Riera de Castellolí	8 parcel·les
Ind. aïllada petita	75 €/m ²
Ind. aïllada gran	70 €/m ²
parc. Núm. 18	65 €/m ²
STA. MARGARIDA DE MONTBUÍ - Plans de la Tossa	9 parcel·les
Ind. aïllada/entre mitgeres	85 €/m ²

EL SÒL LOGÍSTIC, UN DELS PRINCIPALS ACTIUS PER REACTIVAR L'ECONOMIA

L'Institut Català del Sòl va iniciar, fa prop de mig any, un procés de fusió amb Cimalsa, dins de l'objectiu de Govern de racionalitzar i simplificar l'administració. La situació estratègica dels centres logístics de Cimalsa i els sectors econòmics d'Incasòl han de facilitar la dinamització de la indústria catalana. Cal potenciar i consolidar els actius d'ambdós organismes a l'entorn del corredor del Mediterrani. Aquesta infraestructura és un eix imprescindible per reimpulsar la xarxa industrial del país, amb accessos i comunicacions de primer nivell, com ara ports, aeroports i el tren d'alta velocitat.

La comarca de l'Anoia, així com la resta de les comarques centrals, té una excel·lent connexió amb el corredor del Mediterrani a través de l'eix del Llobregat C-16, l'eix Transversal C-25 i l'A-2.

L'Institut Català del Sòl planteja una estratègia de foment empresarial amb uns actius valuossíssims posicionats estratègicament per oferir-los al món empresarial amb unes condicions d'accés que es poden flexibilitzar segons les necessitats i circumstàncies del mercat actual.

Per a més informació:
portalcomercial.incasol.cat
incasol.sae@gencat.cat
Telèfon 93 228 60 82

Notes de premsa d'empreses

J.REGORDOSA, GESTIÓ DE RECURSOS HUMANS CELEBRA EL SEU 10è ANIVERSARI

J. REGORDOSA, Gestió de Recursos Humans, empresa de consultoria en recursos humans, especialitzada en selecció de personal i recerca directa d'executius, ha complert 10 anys. L'empresa va començar a operar a la comarca de l'Anoia el gener de l'any 2003 i durant aquests 10 anys s'ha consolidat com un dels principals referents a l'hora de gestionar un procés de selecció de personal, tant des del punt de vista dels candidats com de les empreses de la zona. L'empresa actualment compta amb una de les bases de dades de perfils professionals més importants de la nostra comarca tant per quantitat com per diversitat ja que selecciona candidats per a posicions de tot tipus, des de perfils administratius fins a càrrecs directius. Durant aquests 10 anys ha ajudat més de 500 persones a trobar un nou projecte professional i s'ha convertit en un referent de coneixement del mercat de treball, polítiques retributives i perfils professionals de la nostra comarca.

Des d'aquestes línies l'empresa vol mostrar el seu agraïment a totes les persones, empreses i entitats que li han fet confiança durant aquests 10 anys.

INFINIT ORGANITZA UN CASAL D'ESTIU

El Centre Esportiu Municipal Infnit organitza, pels propers mesos d'estiu, un casal d'estiu pels infants de 3 a 12 anys. El casal ofereix als infants la possibilitat de realitzar activitats esportives, aquàtiques, tallers, balls, excursions i activitats a la natura perquè els més petits puguin amb gaudir de l'estiu d'una forma divertida i participativa.

Els casals tindran un preu especial pels socis de l'Infnit. Les inscripcions es poden fer en el mateix centre. Av. Estadi Atlètic s/n d'Igualada Tel. 93 803 39 38

EL TEATRE DE L'AURORA OFEREIX UN NOU SERVEI DE VENDA D'ENTRADES PER INTERNET



Des d'inicis d'any, el Teatre de l'Aurora ha començat a posar en funcionament un nou sistema de venda d'entrades per Internet. A través del web del teatre (www.teatreaurora.cat) els espectadors poden adquirir les entrades de tota la programació a través de la xarxa, d'una manera fàcil, còmoda i segura i sense comissions. Entre d'altres avantatges, els usuaris d'aquest nou servei s'estalviaran les habituals cues de la taquilla, podran escollir el seu seient numerat i rebre les entrades per correu electrònic per imprimir-les a casa. Els espectadors que comprin les entrades per Internet gaudiran també dels descomptes habituals que ofereix la sala independentment igualadina.

Tot i aquesta millora en el sistema de venda d'entrades, el Teatre de l'Aurora seguirà mantenint la reserva telefònica, que es podrà fer de manera exclusiva els dimecres i els dijous de 18h a 20h. Les entrades també es podran adquirir, com és habitual, una hora abans de cada funció a la taquilla del teatre.

La venda d'entrades per Internet respon a l'objectiu del Teatre de l'Aurora i d'Unicoop Cultural SCCL, la cooperativa sense afany de lucre propietària de la sala, d'oferir un nou servei als espectadors i afavorir l'accessibilitat de tots els públics al teatre. En aquest sentit, les despeses de gestió d'aquest servei van a càrrec de l'entitat i no suposaran cap increment en el cost de l'entrada per als espectadors.

Més informació:

www.teatreaurora.cat

www.facebook.com/teatreaurora

[@teatreaurora](https://www.twitter.com/teatreaurora)

www.youtube.com/teatreaurora

<http://issuu.com/teatreaurora>

EMULIFT IBÉRICA PROPOSA L'EVOLUCIÓ MODERNA DE LES POSTRES COM A ALIMENTS

Les postres més tradicionals i la nova nutrició funcional s'uneixen en els objectius i en el treball diari d'Emulift Ibérica SL, empresa fundada el 1990 a Barcelona, i que des de fa quatre anys està ubicada al polígon industrial de Piera.

Des del seu inici, la seva activitat es va orientar al servei del petit i mitjà industrial i artesà dins del món dels pastissers, flequers i gelaters de tota Espanya, als quals s'hi arriba mitjançant una àmplia xarxa de distribuïdors locals.

Emulift com a fabricant de productes intermitjos per elaborar tot tipus de postres clàssics i moderns ha tingut sempre un objectiu: la qualitat final, indispensable per a totes les postres artesanes.

Des de sempre les postres dolces s'han presentat com un premi: un més a més del menjar diari. Actualment totes les postres, des de les més senzilles a les més sofisticades, després de comprovar la seva qualitat, les passem per una espècie d'escàner personal que analitza i comprova els seus components: greixos, sucres, calories, gluten, fibres, colorants, al·lèrgens, etc. És el que s'anomena "Criteri Nutricional" el que fa que cadascun de nosaltres valorem personalment les nostres postres com un bon aliment.

D'entre tots aquests criteris, treballem amb tres marques pròpies:

Emulift: la més antiga, que elabora diferents famílies de texturitzants i xarops.

Bodylin: dedicada a una àmplia gamma d'edulcorants per substituir total o parcialment el sucre en postres i cuines.

Dayelet: la nostra marca de "Tenda Virtual" al servei de petit professionals o particular interessats a fe Postres Sense Sucre i Sense Gluten, per a persones diabètiques i celíaqües.

Avui més que mai el valor d'una bona informació immediata determina el millor de les nostres decisions. És un valor modern que devem en gran manera a la xarxa d'Internet. Aquest valor

s'ha convertit en la peça fonamental de la nostra relació amb els clients, ja que facilita el coneixement dels nostres productes i de les seves aplicacions, de tal manera, que cada vegada més les nostres especialitats semblen fetes a mida per a cada client. Telèfon 902 500 321 emulift@emulift.com

ROSICH MOTORS, SATISFACCIÓ, CONFIANÇA I EXCLUSIVITAT



L'empresa ROSICH MOTORS SL està present en el sector dels carretons elevadors des de fa 50 anys i compta amb un equip de professionals dedicats a oferir el millor servei i la millor atenció a tots els nostres clients.

Dins l'estratègia empresarial projectada per Rosich Motors per aquest any hi ha la de desenvolupar i alhora ampliar el negoci de carretons usats, la línia de lloguers i també les campanyes de manteniments especials a preus reduïts.

A més, s'està treballant per desenvolupar dues noves línies de negoci dins del sector de l'automòbil. La primera d'aquestes és la línia de BOSCH CARD SERVICE, per reparar automòbils de qualsevol marca, posant especial èmfasi en la garantia de qualitat que sempre s'oferix a tots els clients. La segona d'aquestes línies és la de COMPRA/VENDA de vehicles usats procedents de "Gerència", "Demos" i de "Km0", els quals complementen l'actual negoci de Servei Oficial de Vehicles Mitsubishi de venda i postvenda dins de la comarca de l'Anoia.

VOLS INCREMENTAR LES OPORTUNITATS DE NEGOCI I LA XIFRA DE VENDES DE LA TEVA EMPRESA A TRAVÉS DEL CANAL EN LÍNIA? NOSALTRES T'AJUEM.



Fluing SL és una empresa igualadina de recent creació que neix a partir de l'experiència dels seus fundadors en el màrqueting en línia B2B. L'objectiu de Fluing és donar suport a les empreses per millorar la seva presència a Internet i per generar noves oportunitats de negoci a través de les eines de recerca de clients potencials desenvolupades per Fluing.

Hem desenvolupat un motor de cerca d'empreses classificades per sectors a qualsevol país del món i ens encarreguem de fer arribar informació d'un producte o servei en els sectors que el nostre client consideri oportuns en cada moment a través de l'enviament d'un *flyer* corporatiu virtual al correu electrònic.

Amb el nostre sistema podràs conèixer en tot moment quins clients s'han interessat en el teu producte o han visitat la teva pàgina web. Segons la nostra experiència, a partir d'aquest moment, alguns clients es posaran directament en contacte amb la teva empresa i pel que fa a la resta es pot realitzar un seguiment en línia o telefònic per aconseguir tancar les gestions iniciades.

A més del correu electrònic màrqueting la nostra empresa també es dedica a l'elaboració de webs corporatius, botigues virtuals i *community management* en les principals xarxes socials.

Podeu consultar més informació a tel. 619 789 777
www.fluing.com
info@fluing.com

PERSPECTIVES ÉS UNA EMPRESA DE MODELITZACIÓ I IMPLANTACIÓ INDUSTRIAL EN 3D



Perspectives realitza projectes d'implantació de maquinària, línies de producció, configuració del futur lloc d'implantació d'una instal·lació (verificació de posició, mides, simulacions d'emplaçaments) tot a través de la modelització en 3D; estudis i conversió de fitxers 2D/3D; plànols isomètrics de canonades en 2D i 3D; plànols de detall, plànols de conjunt d'elements, creació d'estàndards CAO; desenvolupament de productes colze a colze amb el client, en presentacions d'empresa o en reunions tècniques d'optimització del producte.

L'objectiu més important en el procés de concepció 3D és el d'obtenir dades de planificació i representació detallades del projecte abans de la seva realització física. La modelització tridimensional presenta molts bons avantatges i prestacions úniques: dona relleu als vostres projectes, revela la mínima anomalia en una instal·lació i fins i tot afina en aproximacions realitzades en 2D. Cal també tenir en compte que accelerar la comprensió, reduir els errors i guanyar temps són uns quants dels objectius que també presenta aquest mètode.

Amb un equip jove i dinàmic d'enginyers industrials us oferim un servei proper, directe i de confiança, i us aportem el nostre know-how en la conversió de dades 2D/3D. Saber escoltar, trobar el problema, resoldre'l i superar les vostres expectatives és per a **Perspectives** la satisfacció d'una feina de qualitat.
www.perspectives.es
oliva@perspectives.es

CAVES BOHIGAS PRESENTA ELS SEUS VINS I CAVES AL RESTAURANT LOIDI DE MARTÍN BERASATEGUI

El celler de Caves Bohigas, d'Òdena (Anoia), va presentar els seus vins i caves al restaurant Loidi de Martín Berasategui, a l'Hotel Condes de Barcelona, amb un sopar maridatge. L'acte de presentació es va celebrar el passat 9 de maig i va comptar amb la participació de Berasategui, director gastronòmic del restaurant. Durant l'acte del sopar, l'equip de Caves Bohigas va explicar als assistents les qualitats i característiques dels diferents productes. Es va oferir el Cava Rosat Bohigas (varietat Trepal); el Cava Noa (Pinot Noir i Xarel·lo); l'Udina (vi blanc Garnatxa Blanca i Xarel·lo), i el Fermí (Syrah i Samsó). Els vins i caves seleccionats s'han inclòs a la carta de vins del restaurant durant la temporada de maig i fins a finals d'agost i es destacaran com a productes del trimestre.

La producció de Bohigas té unes característiques peculiars que provenen, en el seu origen, del particular microclima de la conca d'Òdena, molt afavoridor pel desenvolupament qualitatiu de les varietats cultivades: Macabeu, Xarel·lo, Parellada, Chardonnay i Pinot Noir per al cava; Xarel·lo, Garnatxa Blanca i Chennin Blanc, per als vins blancs. Per als vins negres, per la seva banda, es cultiven les varietats de Syrah, Samsó, Cabernet i Merlot.

Caves Bohigas és un celler de tradició familiar amb més de vuit segles d'història. Està situat en un enclavament privilegiat de la conca de l'Anoia, a Òdena, concretament a les caves i vinyes de Can Macià, amb prop de 200 hectàrees d'extensió.

Caves Bohigas produeix en l'actualitat més de 600.000 ampelles, entre 500.000 de cava i 100.000 de vi. D'aquestes, el 90% es distribueix al mercat exterior. A més de produir vins i caves d'alta qualitat, Bohigas també ofereix al públic una gran varietat d'activitats vinculades a l'enoturisme.

BIGMAMA PROD, SOCIAL MEDIA, MÀRQUETING I PRODUCCIÓ AUDIOVISUAL

BigMama PROD. neix de la necessitat humana i empresarial per relacionar-se a través de la comunicació. Pretén emular aquella figura existent a totes les famílies, present en tots els actes, esdeveniments i celebracions amb un tracte amable, agradable, discret, atent i amb moltes històries per explicar.

Al capdavant del projecte hi ha Marc Senserrich, un apassionat de les relacions i la tecnologia i en constant formació al voltant de la comunicació i el màrqueting "em defineixo com a productor de continguts ja que el que faig és entendre la necessitat de l'empresa per crear un missatge amb el millor format per a ser entès i difondre'l a través dels millors canal". L'empresa ofereix:

- Social Media Manager (*Creació d'estratègies de comunicació en línia*).
- Community Manager (*Creació i gestió de la vostra presència a Internet*).
- Creació de continguts (*audiovisuals, text i imatge de la vostra marca/producte/servei*).

AUTO BOMBA ES TRASLLADA A UNES ÀMPLIES INSTAL·LACIONS

L'empresa Auto Bomba SL es trasllada a unes noves instal·lacions molt més àmplies, modernes i eficients; i en un entorn ben comunicat, al Polígon Industrial Pla de les Gavarreres d'Òdena. Malgrat la situació econòmica general, per l'empresa aquest canvi "ens permet tirar endavant amb més energia i motivació que mai".

Autobomba és una empresa de caràcter familiar, que des de 1983 aporta solucions logístiques i d'emmagatzematge als seus clients, gràcies a una àmplia gamma de carretons elevadors, maquinària d'interiors i un servei tècnic altament qualificat.

L'activitat de l'empresa es desenvoluparà al carrer Parc Empresarial, bloc 2, naus 1 i 2.

Notes de premsa d'empreses

J.VILASECA ACONSEGUEIX LA CERTIFICACIÓ ISO 50001:2011, SISTEMA DE GESTIÓ ENERGÈTICA

El passat mes de febrer J.Vilaseca va obtenir la certificació **ISO 50001**, norma internacional de Gestió i Eficiència Energètica.

L'objectiu principal de **J.Vilaseca** amb l'obtenció i la implementació d'aquesta norma és establir sistemes i processos per millorar l'eficiència energètica, disminuint el consum energètic, reduint costos així com contrarestar la problemàtica energètica actual.

Escassetat de les fonts actuals, vulnerabilitat del model davant futurs problemes de subministrament energètic, inestabilitat política en països de proveïment, volatilitat en els preus energètics, dependència energètica externa i, per últim, el nostre alt compromís en la contribució de la reducció de les emissions de gasos d'efecte hivernacle.

L'obtenció d'aquesta certificació posa de manifest la preocupació i l'alt compromís de **J.Vilaseca** per la lluita contra el canvi climàtic al mateix temps que ratifica l'aposta de l'empresa per la responsabilitat social i el respecte i conservació pel medi ambient.

Tenen disponible el certificat **ISO 50001:2011** al seu web www.jvilaseca.es

ARKUS ARQUITECTURA I ENGINYERIA NOVA EMPRESA ADHERIDA A LA UEA



La Unió Empresarial de l'Anoia segueix ampliant el seu nombre d'associats incorporant noves empreses de la comarca. Tot i el marc econòmic actual existeixen iniciatives empresarials que es fan un lloc en el sector de l'arquitectura i de l'enginyeria.

ARKUS Arquitectura i Enginyeria és una empresa de serveis professionals per a la realització de projectes tècnics.

Ha estat creada fa prop de 3 anys a Calaf i treballa en l'àmbit de tota la Catalunya central. ARKUS neix de la unió de professionals amb àmplia experiència en l'entorn de l'arquitectura i de l'enginyeria amb la missió d'aportar serveis tècnics de qualitat, que contribueixin a les bones pràctiques i a la sostenibilitat ambiental.

L'empresa realitza la seva activitat tant en el sector públic com privat fent projectes constructius, edificació i habitatge, reformes, rehabilitacions, urbanisme, interiorisme en l'àmbit de l'arquitectura. En l'àmbit de l'enginyeria treballa en projectes de llicències d'activitat ambiental, legalitzacions, eficiència energètica, disposant d'especialitat tècnica en tots els vectors d'enginyeria com són la mecànica, la hidràulica, l'elèctrica, els contra incendis i l'ambiental per donar resposta a tot tipus de projectes.

Aquest mes d'abril s'ha aprovat per part del Ministeri d'Indústria un nou decret RD233/2013 per a l'obtenció d'ajudes pel foment de les rehabilitacions de l'habitatge i l'eficiència energètica. ARKUS realitza els projectes de tramitació i eficiència energètica per a la certificació així com per a l'obtenció de les ajudes.

Podeu accedir als serveis d'ARKUS a Francesc Macià, número 9, de Calaf. Tel. 938 698 154. info@arkus.cat www.arkus.cat

CURS PER PERDRE LA POR A VOLAR

L'escola de pilots Laminar Air d'Igualada, conjuntament amb Garbí Centre, organitza un curs per PERDRE LA POR A VOLAR EN AVIÓ.

Si t'agrada viatjar, però tens una por desproporcionada a pujar a un avió i ho passes molt malament. Quan has d'anar en avió i fins i tot setmanes abans

ja notes molt de neguit només de pensar-hi... Si busques excuses per evitar viatjar en avió ja que l'angoixa et supera i creus que aquesta por et limita, segur que t'interessa aquest curs!!

Per a informació detallada visita els webs:

www.laminarair.com

www.garbicentre.es

LIDERA COMUNICACIÓ APLICA DESCOMPTES A LES EMPRESES DE L'ANOIA



L'empresa igualadina Lidera Comunicació, especialitzada en comunicació per a empreses, ha decidit aplicar descomptes a les empreses de l'Anoia a causa de la situació econòmica.

Segons Oriol Solà, cofundador de l'empresa, "*quan Lidera Comunicació va néixer fa més d'un any ho feia amb l'objectiu de cobrir les mancances comunicatives de l'Anoia, perquè a l'Anoia es fa molt bona feina però no s'explica prou*". La realitat és que Lidera té clients al Vallès, al Penedès i a Barcelona, però molt pocs a l'Anoia. L'empresa segueix creient que cal una aposta comunicativa a la comarca però donades les circumstàncies econòmiques del territori, Lidera ha anunciat descomptes importants a les empreses que tinguin la seu a la comarca.

Lidera Comunicació ofereix serveis integrals de gabinet de premsa per a totes aquelles empreses que no disposin de serveis de premsa propis. A més d'ocupar-se de la presència als mitjans (premsa, ràdio, televisió i Internet), ofereix també serveis de comunicació 2.0: programació i continguts de pàgines web i gestió de xarxes socials com Facebook i Twitter per a empreses. Tots els seus serveis estan recollits al web www.lidera.cat.

SOTO BALLESTEROS INAUGURA UNA NOVA BENZINERA



L'empresa Soto Ballesteros SL ha ampliat la seva oferta de serveis de carburants amb la posada en funcionament d'una altra benzinera per ajustar-se a les necessitats dels seus clients.

Des d'abril els consumidors d'Igualada disposen de dues estacions de servei de la mateixa empresa on poden proveir-se de carburant: la primera, Meroil (al carrer Alemanya, 30) amb servei assistit a pista; i l'altra, Energia Fer Preu Just (al mateix carrer Alemanya, 3) en règim d'autoservei 24 hores i amb el consegüent estalvi de preu. D'aquesta manera, Energia Fer Preu Just ofereix una alternativa de servei a mig camí entre la benzinera clàssica i les low cost que proliferen en els darrers anys, sense que el consumidor hagi de renunciar a la màxima qualitat del producte ja que la diferència de preu radica en l'estalvi en la mà d'obra del servei. Tot això, permet als clients gaudir de les dues modalitats de servei amb una única facturació i amb les majors comoditats de pagament possibles.

El sistema Fer Preu Just, que l'empresari Eduardo Soto pretén comercialitzar també en altres estacions de servei arreu del país, es tracta d'una nova eina per augmentar la competitivitat de les benzineres tradicionals enfront de les benzineres low cost de grans superfícies; oferint als usuaris una reducció de preu en les hores de menys demanda (tarifa nocturna reduïda) i un descompte automàtic per volum de compra. **Els podeu seguir a Facebook i Twitter.**

ProfessionalsCat

Serveis Informàtics

Formació - Aplicacions - Webs - Manteniment

616 78 36 62 - 686 64 79 78



www.professionalscat.net
info@professionalscat.net



**~~NO~~ TE DEVOLVERÁN EL
DINERO DE TU FACTURA.**

En ARAG tienes **más de 1.000 abogados** siempre a tu disposición. Sin límite de consultas y sin coste adicional si necesitas ir a juicio.

TU ABOGADO SE LLAMA ARAG
902 24 27 24

WWW.ARAG.ES

O CONSULTA A TU ASESOR DE SEGUROS

El blog de ARAG  



Entrevista a **Saifor** IGE Holding

El grup d'empreses IGE (Isart Group Enterprises) és capdavanter en disseny, fabricació i comercialització de solucions per a infraestructures de centres de processament de dades i sales de control. Compta amb una infraestructura de fabricació de més de 12000 m2 amb els últims avenços tecnològics en processos i maquinària de fabricació.

Fundada el 1985 pel Sr. Josep Isart, aquesta empresa és el producte del treball i la visió d'aquest emprenedor català, qui després d'estudiar les necessitats del mercat va decidir iniciar aquest projecte a Igualada. En el seu inici estava enfocada als armaris 19" i la seva comercialització; abastava el mercat nacional amb la distribució d'un producte francès i oferia als seus clients una completa cartera de serveis, la qual cosa va permetre posicionar-se com una de les empreses més importants d'aquest mercat en l'àmbit nacional.

En aquests més de 25 anys l'empresa ha tingut un constant creixement, ja que s'ha enfocat a oferir productes d'alta qualitat i alhora ha anat evolucionant amb el mercat.

Entre les claus més importants de l'èxit podem remarcar un equip de professionals altament qualificats i la implementació estratègica de filials i xarxes de distribució a tot el món que permeten al grup, actualment, comercialitzar els seus productes en més de 40 països.



Com van ser els inicis i com ha evolucionat l'empresa?

Saitek, la primera empresa del grup, neix d'un objectiu clar del Sr. Josep Isart de crear la seva pròpia empresa en complir 40 anys, per la qual cosa decideix associar-se a una companyia multinacional francesa que fabricava armaris per a equips electrònics i que el seu objectiu era abastar el 40% del mercat nacional en 2 anys, meta aconseguida abans del previst.

Cinc anys després de la seva fundació, l'any 1990, el soci francès decideix cedir les seves accions a un grup d'empresaris, els quals no compartien la mateixa filosofia, criteris i la visió de futur que el Sr Isart tenia, Això va fer que decidís uns anys més tard, el 1992, canviar d'estratègia empresarial i continuar el seu projecte en solitari, fundant SAIFOR, empresa que s'encarregaria de la fabricació i comercialització en l'àmbit internacional de sistemes mecànics modulars 19" per a electrònica i telecomunicacions, per tal de continuar la comercialització d'aquests productes en el mercat nacional a través de SAITEK.

Tots aquests canvis van requerir un gran esforç econòmic per poder reunir un equip de professionals que pogués complir amb els objectius de creixement de l'empresa.

L'evolució del grup ha estat constant i global amb l'objectiu principal de posicionar la seva marca als cinc continents.

En l'actualitat s'han signat els protocols familiars perquè aquest negoci continuï. Per això, la segona generació de la família s'està preparant per continuar el llegat del Sr. Isart.

Com heu afrontat el procés d'internacionalització?

Des dels seus inicis fins a l'any 1990 el grup va mantenir la seva comercialització nacional. Una vegada aconseguit tots els objectius pautats en aquest mercat i fent un estudi de les necessitats dels clients i del mercat global va decidir començar a posicionar la marca fora d'Espanya.

L'any 2000 dona el seu primer gran pas a la internacionalització de SAIFOR en obrir la seva primera filial a Xile, plataforma estratègica per aconseguir una interacció directa amb el mercat d'Amèrica del Sud.

Uns anys després el 2003 i fruit de la necessitat de seguir creixent com a marca obre la seva segona filial, a França, mercat exigent i un dels objectius principals i estratègics per tenir un control de gran part del mercat europeu.

El 2005 l'empresa SAITEK obre una filial comercial a Madrid per a un control integral del mercat nacional.

El 2006 obre una filial als Països Baixos, Benelux, i el 2012 una filial a Dubai oficina estratègica per controlar els mercats d'Orient Mitjà i Àsia.

En quins pilars es basa la política d'empresa per situar-se entre les millors en el seu sector?

Des de la seva creació i sempre, tots els objectius estratègics es basen en els principis bàsics de la nostra empresa que són:

- Oferir un entorn adequat perquè tot l'equip pugui treballar còmode, amb incentius que el motivin per aconseguir les fites.
- Invertir en R+D de forma constant, el que ens permet mantenir-nos a l'avantguarda de les noves tecnologies i preparats per als canvis del futur.

Reinvertir beneficis per millorar tots els processos i instal·lacions i sobretot poder retribuir adequadament el nostre personal. Respecte als nostres proveïdors i clients i aplicar canvis d'estratègies quan siguin necessaris a favor de l'evolució de l'empresa. Implementació en la fabricació dels nostres productes, processos i materials, respectuosos amb el medi ambient.



La preocupació creixent del manteniment del medi ambient és un factor que incideix clarament en la indústria. En quin grau ha afectat la producció i com es treballa per integrar aquest respecte al medi?

El nostre grup des del 1996 compta amb la certificació ISO 14:001 que garanteix que els nostres processos compleixen amb els requisits exigits per a la protecció del medi ambient i a més ha estat premiat amb l'EMAS l'any 2000.

L'empresa cada any realitza un pla estratègic per disminuir al mínim els impactes mediambientals negatius utilitzant una fabricació sostenible; aquest tipus de procés no només protegeix el medi ambient sinó que millora la seguretat dels empleats, la comunitat i el producte.

Cada any el nostre equip de qualitat i producció revisa els objectius marcats per a la disminució de residus, que poden tenir un impacte en el medi ambient i implementa processos que ens permetin complir amb aquests objectius al 100%.

Per al grup el respecte al medi ambient és un part essencial del nostre desenvolupament, ja que amb això construïm un futur millor per a nosaltres i per a les properes generacions.

A mig termini quines són les fites i els objectius prioritaris que es marca SAIFOR?

Realment l'objectiu d'IGE és establir un marc de gestió capaç de respondre de manera més ràpida i eficaç als grans canvis que experimenten els mercats en l'actualitat. El fet de tenir aquesta capacitat de reacció permet que el grup d'empreses maximitzi el seu valor corporatiu i mantingui el creixement.

Les nostres prioritats són: promoció de la nostra marca, consolidació d'actius, orientació als nostres clients tant nacionals com internacionals, implementació d'un apropament multiserveis que ofereixi un valor afegit a cadascuna de les necessitats del client, gestionar els recursos i les inversions de forma eficient, controlar de forma hàbil els riscos i la implementació en les nostres filials dels últims avenços tecnològics.

Amb IGE Holding transformem la nostra empresa en una organització amb una estructura de gestió capaç de donar suport al creixement a llarg termini basat en les nostres prioritats.

El grup és un exemple per la comarca de l'Anoia com a empresa de qualitat, rendibilitat i

perspectives de futur. Com valoreu la comarca de l'Anoia com a ubicació de treball? Creieu que la indústria té a l'abast el que necessita o trobeu a faltar algun element?

El fet d'estar a la comarca de l'Anoia és part de la nostra història des dels seus inicis fins a l'actualitat. Aquesta ubicació és estratègica ja que els nostres empleats viuen a la comarca i té un fàcil accés a les instal·lacions. Es troba en una zona industrial adequada per al tipus de procés que realitzem, proper a Barcelona, de fàcil accés per rodalies i autopistes, la qual cosa agilita la logística, seguretat i sobretot la tranquil·litat en un entorn natural.

Podríem enumerar molts avantatges d'aquesta ubicació i en l'actualitat considerem que malgrat la crisi que afecta el nostre país la nostra empresa és en una base sòlida amb tots els components necessaris per seguir recollint èxits i obrir nous mercats on posicionar la nostra marca SAIFOR.

Sabem que la comarca passa per un moment difícil i és per això que recomanem als emprenedors que segueixin les seves idees. Estem en un moment crític i la veritable solució de sortir d'aquesta crisi està en aquells que creuen en si mateixos i en les seves idees, i arrisquen a dur-les a terme.

Externalització,

un servei cada cop més present en les nostres empreses

Adecco Outsourcing

L'externalització de serveis - coneguda també com a *outsourcing* - aporta la flexibilitat i l'optimització de costos necessaris en la conjuntura actual i contribueix a l'augment de la productivitat i la competitivitat de les empreses. Un bon exemple d'això és que el 50,5% de les empreses participants han realitzat la *III Enquesta sobre Externalització d'Adecco Outsourcing*, la qual cosa afirma que se seguirà recorrent a l'externalització de serveis fins a finals d'any.

Però, què suposa l'externalització de serveis i quins avantatges aporta? Es tracta d'un procés que consisteix a delegar la gestió de certes activitats que generalment no afecten el nucli dur d'activitat de l'empresa i que estan dirigides i controlades per una companyia de serveis que aporta els mitjans tècnics i humans per a la correcta realització del servei subcontractat.

Aquest procés permet una millora del rendiment del negoci, de la qualitat del procés que s'externalitza, així com la transformació de costos fixos en variables, el desenvolupament estratègic davant d'altres companyies del sector i l'accés a tecnologies especialitzades.

En moments com l'actual, saber adaptar-se a les noves circumstàncies és un plus i, de fet, el **66,6% de les empreses usuàries d'outsourcing ha decidit mantenir o augmentar la demanda d'aquests serveis com a conseqüència directa de la crisi**. És rellevant que **un 38,1% de les empreses enquestades assegurí que, gràcies a l'outsourcing, ha pogut desenvolupar iniciatives o projectes que per si mateixos no haguessin estat capaços**.

Preguntats pels motius per recórrer a aquest servei, els clients responen per ordre d'importància: la transformació de costos fixos en variables, la facilitat per centrar-se en

l'activitat principal i delegar-ne d'altres de secundàries, l'optimització de costos del procés externalitzat, la millora en la productivitat del procés i la millora en la qualitat del procés.

Tot i que l'externalització pot aplicar-se a qualsevol àrea, algunes són més susceptibles que d'altres i, així, per al 33,8% de les companyies enquestades, producció és l'àrea més intensiva en externalització, seguida de serveis generals (25,26%) i RRHH (24,73%).

Al costat oposat estan les vendes i màrqueting (6,98%) i finances (6,45%).

Quant a la tipologia d'externalització demandada, **es col·loca per damunt la resta la de serveis logístics (35,4%)**, que englobaria serveis de recepció, preparació i enviament de comandes. La segueixen **els serveis auxiliars a la indústria (34,94%)**, com el proveïment o desproveïment de les línies, els controls de qualitat o manipulacions, i **els call centers (15,6%)**.



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

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

Ps. Verdaguer 120,
entl.2ª, IGUALADA
Telèf. 93 804 5262
Fax. 93 805 2998

- Plans de viabilitat/
sosteniment reals i
supòsits per
diferents situacions

- Estudis econòmics
-sencills i concisos-
adequats a la
dimensió de
l'empresa

- Col·laboració amb
l'empresari per la
preparació de la
informació
econòmica
que necessiti per
prendre decisions i/o
per presentar a
tercers

25 anys

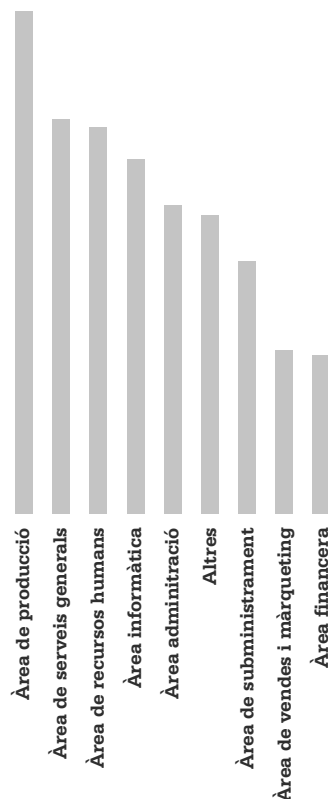
jmmorros@jmmorros.com

www.jmmorros.com



El 66.6% de les empreses usuàries d'outsourcing ha decidit mantenir o augmentar la demanda d'aquests serveis com a conseqüència directa de la crisi.

Motius pels quals les empreses recorren al "outsourcing"



COM INICIAR UN PROCÉS D'EXTERNALITZACIÓ

Partint de la base que l'èxit en qualsevol procés d'externalització depèn en gran mesura de com l'empresa client afronti la decisió, les claus per a la presa de decisió són les següents:

Segmentació: abans d'iniciar l'anàlisi sobre la conveniència o no d'emprendre un procés d'externalització, és necessari individualitzar els processos. Es tracta de segmentar les tasques i processos que una empresa realitza quotidianament i determinar quines són susceptibles d'ésser optimitzades a través d'experts en dita tasca o funció. També es pot segmentar segons el pes dels tres elements bàsics (RRHH, tecnologia i processos) i buscar en el mercat proveïdors que aportin valor a l'element de major pes.

L'important és acotar riscos: si poguéssim representar els processos d'una empresa en cercles concèntrics a partir de l'activitat principal o *core business*: com més distanciat estem del centre, menor risc operatiu existirà i disposarem, alhora, d'un solvent marc jurídic de cara a aïllar processos.

Variabilització del cost: els models d'externalització actuals permeten pressupostar operacions a preu unitat, és a dir, s'allunyen del preu recurs i l'empresari que presta el servei assumeix la seva parcel·la de risc empresarial. L'empresa prestatària ajustarà la seva estructura a la corba de producció de l'empresa principal, fent eficient el procés i permetent conèixer a la principal el cost unitari definitiu de cada procés.

Especialització: en un mercat competitiu com l'actual, l'estratègia d'especialització és determinant, per això cada empresa tendeix a centrar-se en els seus processos clau.

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



17è European Balloon Festival

De l'11 al 14 de juliol Igualada acollirà els gairebé 50 participants del 17è European Balloon Festival, la concentració internacional de globus aerostàtics més important de l'estat i una de les capdavanteres a Europa.

Aquell projecte il·lusionant que va començar l'any 1997 amb una vintena de participants, ha anat creixent i s'ha consolidat com una de les activitats que convoquen anualment més visitants a la ciutat.

Igualada és una ciutat amb llarga tradició aeronàutica i gràcies a les empreses Ultramagic i Globus Kon Tiki i al suport de l'Ajuntament d'Igualada, cada any s'ha pogut anar organitzant el festival sense interrupcions.

L'European Balloon Festival és una concentració, una competició, un festival de globus aerostàtics, que reuneix l'aspecte lúdic del vol, la bellesa d'aquest esport i la competició. Al llarg dels quatre dies del festival, el visitant pot gaudir de l'espectacle de veure volar més de 50 globus, participar de les diferents activitats programades o bé enlairar-se en un globus, a la vegada que els equips participants duen a terme diferents proves d'exhibició i de competició.

ELS GLOBUS

El centre del festival són els vols dels globus aerostàtics provinents de diferents països d'Europa. La sortida dels set vols del festival es fa des del camp de vol de l'avinguda de Catalunya d'Igualada. Per qüestions climatològiques, al mes de juliol, els vols s'han de fer a primera hora del matí (07:30h) o a darrera hora de la tarda (20:00h), sempre que el vent ho permeti.

Els equips participants realitzen diferents proves d'habilitat i precisió, com la Llebre, en què els globus participants han de perseguir un "globus llebre" que s'ha enlaira primer canviant constantment direcció i altitud, o com la Meta del jutge, en què els pilots han de volar des del camp d'enlairament fins a una diana a partir d'unes coordenades que els hauran donat just abans d'enlairar-se.

Hi ha la possibilitat de participar del festival des de l'aire, contractant un vol. És una forma de gaudir del festival d'una manera diferent, volant en un dels 50 globus participants, una experiència única que no pot fer-se enlloc més.

L'European Balloon Festival també és especial perquè el públic participa de l'espectacle en un ambient molt familiar. Els espectadors poden tocar els globus, veure el procés d'inflament i enlairament des del costat mateix de la vela, xerrar amb els pilots que els explicaran els detalls del funcionament d'aquests aparells, seguir el vol dels globus i anar al rescat al punt on aterrin.

Globus de figures especials, dirigibles, presentacions mundials de globus solidaris, salts en paracaigudes o en caiguda lliure, són algunes de les activitats aerostàtiques de les que s'ha pogut gaudir com a complements dels tradicionals vols al llarg d'aquests setze anys.

La darrera nit del festival és la més espectacular, el Night Glow Piromusical, l'encesa nocturna dels globus captius acompanyada de focs artificials i música, convoca milers de persones cada any.



ACTIVITATS PARAL·LELES

Juntament amb els vols de globus, durant el festival també s'organitzen diferents activitats paral·leles que complementen la programació de vols. La voluntat d'aquestes activitats és fer participar la ciutat del festival, traslladar l'esdeveniment al centre de la ciutat, com a mesura de dinamització i atracció comercial.

El denominador comú d'aquestes activitats és que s'organitzen dins o al costat d'iglusdevent, carpes fetes amb teles de globus reciclades, una vegada esgotada la seva vida útil. Aquests iglús s'instal·len en llocs emblemàtics de la ciutat, exteriors o interiors, i s'hi duen a terme tallers, concerts, espectacles de petit format, etc.

També s'organitzen activitats al propi camp de vol, la més destacada és el concurs fotogràfic, que enguany arriba a l'onzena edició. Aprofitant l'impressionant espectacle visual que és veure desenes de globus enlairar-se, prop d'un centenar de fotògrafs d'arreu de Catalunya pren part cada any en el concurs organitzat durant l'European Balloon Festival.

La Fun Zone del camp de vol, amb activitats dedicades especialment al públic infantil, ajuda a divertir els infants mentre no arriba l'hora del vol de tarda.

El concert de cloenda, després del Night Glow i la gala de clausura, és també un esdeveniment tradicional del festival. Al llarg dels anys han passat per l'escenari del camp de vol grups tan destacats com Els Pets, Els Amics de les Arts, Ojos de Brujo o Lax'n'Busto, entre d'altres.



UNA APARADOR ÚNIC

L'European Balloon Festival s'ha convertit en un gran aparador per a marques comercials. Gairebé 25.000 persones, majoritàriament famílies, ens visiten cada any per gaudir d'un espectacle que enlloc més del país es pot veure.

Al marge d'aquests visitants, cal destacar la presència de premsa. En cada edició el primer vol del festival es dedica a la premsa. D'aquest fet se'n deriven nombrosos impactes mediàtics a premsa escrita, premsa digital, televisió o ràdio. El recull de premsa 2012 comptabilitza més de 100 notícies, reportatges i entrevistes a mitjans de tot el món.

Això representa una oportunitat única per a empreses que vulguin invertir o col·laborar en les activitats del festival. La participació pot materialitzar-se de múltiples formes: presència al camp de vol, organització conjunta d'activitats, disposant de vols en globus per a clients o treballadors, etc.

Per donar visibilitat a aquestes marques, el camp de vol disposa d'un village on els patrocinadors, col·laboradors i organització poden exposar els seus productes, fer contactes amb clients o, simplement, fer publicitat.

L'European Balloon Festival és un festival 2.0. En la passada edició es va modernitzar el web del festival (www.ebf.cat) i van comptabilitzar-se més de 200.000 impactes a les xarxes socials Twitter i Facebook.

No us podeu perdre un esdeveniment únic, adreçat a tots els públics, d'una espectacularitat i fotogènia impressionants i en el qual s'hi pot participar activament de diferents maneres.

No hi ha res més recomanable que llevar-se d'hora i anar a esmorzar al camp de vol tot gaudint de l'enlairament dels globus de bon matí, és la millor manera de començar el dia.

17th EUROPEAN BALLOON FESTIVAL 2013

A IGUALADA
DE L'11 AL 14
DE JULIOL



www.ebf.cat

 [EuropeanBalloonFestival](https://www.facebook.com/EuropeanBalloonFestival)

 [@EBF_Igualada](https://twitter.com/EBF_Igualada)

Organització:

Ajuntament  d'Igualada

Organització tècnica:

 Ultra
MAGIC
"The Leader"

 KON-TIKI


IGUALADA
FESTIVAL
DE JULIOL
2013

La declaració de responsabilitat dels administradors pels deutes de les societats desaparegudes irregularment del tràfic jurídic

Una alternativa vàlida per la recuperació de deutes impagats

L'objectiu d'aquest article és el d'exposar breument els instruments que des del punt de vista legal ens brinda la llei per tractar un supòsit de fet en el que es troben moltes vegades les empreses en el transcurs de la seva activitat comercial i econòmica habitual.

El supòsit al qual ens estem referint és el que es produeix quan una vegada facturada la prestació d'uns serveis o el subministrament de materials es produeix l'impagament de la factura emesa. Després d'uns mesos de persecució extrajudicial, és habitual trobar-nos amb la sorpresa que l'empresa a qui estàvem reclamant ha tancat portes sense comunicar-nos-ho, sense haver tramitat expedient concursal i sense haver fet en el seu cas l'oportuna liquidació de la societat. Això suposa la desaparició del tràfic comercial de forma il·legal i sense complir el que disposa la llei en matèria societària pels casos d'insolvència o final de les operacions d'aquella societat.

Amb caràcter general, la finalització de l'activitat d'una empresa pot produir-se per dos motius. En primer lloc, per la conclusió de les seves activitats malgrat la seva plena capacitat financera per assumir el pagament de tots els deutes. En aquest cas, la llei obliga a obrir procediment de dissolució, liquidació i extinció de la societat. En segon lloc, la cessació de l'activitat pot venir donada per la manca de la deguda capacitat financera per assumir el pagament de tots els passius amb els béns i drets de l'empresa.

En aquest segon cas, l'article 365 de la llei de societats de capital obliga a

convocar junta de socis o d'accionistes per decidir en aquesta junta si es promou l'ampliació de capital, o bé si es dissol la societat. Igualment, es pot decidir, en el cas que la societat sigui insolvent, instar el degut expedient concursal per tal de conservar l'activitat de l'empresa malgrat la seva insolvència, o bé promoure la liquidació judicial de l'empresa a través del mateix expedient concursal.

En el cas que l'administrador d'una societat no convoqui aquesta junta per decidir com tractar la situació de pèrdues de l'empresa, la llei el sanciona i l'obliga a respondre amb determinades limitacions de les obligacions socials.

És a dir, una societat que compleix escrupolosament amb els seus deures legals i, per tant, verifica el dipòsit dels seus comptes anuals, la seva liquidació ordenada, la tramitació d'expedient concursal per insolvència al seu degut termini quan s'escaigui només respondrà amb els seus béns.

En canvi, en una entitat on principalment no es compleixi el deure de formular i dipositar els comptes, no es promogui una liquidació ordenada en cas de finalització de les seves operacions, i en cas d'insolvència, no es promogui expedient concursal, és a dir, que senzillament tanqui les seves portes i desaparegui del seu domicili social de forma irregular en virtut dels art. 360 i seg. LSC els seus administradors estaran sotmesos a l'estricta règim de responsabilitat per haver incomplet el seu deure.

Per tant, és important conèixer i

aprofitar aquesta via legal que permet aconseguir que es declari aquesta responsabilitat personal dels administradors. Aquesta via aporta el valor afegit d'obtenir de forma il·limitada l'accés al patrimoni personal de la persona física que estava al davant de l'administració de la societat, de manera que es poden executar i embargar els seus béns en cas d'impagament de les obligacions socials que se li reclamin. D'aquesta manera s'aconsegueix augmentar les probabilitats de cobrament del deute a través d'aquesta execució personal, encara que, com a conseqüència de la necessitat d'obrir i tramitar un procediment judicial que així ho declari, aquest cobrament es produirà més a llarg termini.

Es recomana utilitzar aquesta via de cobrament quan les sumes a reclamar són prou importants perquè compensi abonar els costos de reclamació (com el procurador o les taxes judicials). Tanmateix, és important que es conegui una mínima activitat econòmica de l'administrador o una contractació per compte aliè, o bé que es coneguin titularitats de béns personals a favor de l'administrador.

En qualsevol cas, a l'hora de valorar les possibilitats de cobrament, sempre cal tenir en compte que l'efectivitat d'aquest mecanisme desplegarà els seus efectes no de forma immediata sinó a mitjà o llarg termini, i que normalment les persones sempre en el futur intentaran refer la seva economia.

Cal també valorar que aquest és l'únic mecanisme que ens permetrà cobrar judicialment d'una societat insolvent i desapareguda.



Converses amb Sílvia Giralt

La Sílvia és una persona amb empenta, una emprenedora nata i una empresària d'èxit, que transmet energia i passió per la seva feina. Porta mitja vida dedicada al món de la bellesa i l'estètica, per a ella els seus clients són el primer i per a oferir bons resultats aposta per la innovació i una tecnologia avançada. Parlant amb ella t'adones que estima la seva professió i que amb dedicació i esforç tot és possible.

Sílvia, fa molts anys que vas crear la teva pròpia empresa, com van ser els teus inicis?

Jo des de petita tenia molt clar el que volia ser de gran, sempre ho he portat als gens. El meu avi i els meus tiets em van transmetre aquest esperit emprenedor, tot i que no ho he tingut fàcil: jo vaig créixer sense mare i em vaig haver de buscar la vida, sense ajut, però sempre tenint molt clar quin era el meu objectiu i a on volia arribar. Els inicis van ser durs, estudiava i treballava alhora, la feina que feia en aquell moment no m'agradava, però tenia molt clar que volia arribar a crear el meu propi negoci.

Als 20 anys vaig llogar un local i vaig començar a fer el que m'agradava, l'estètica. El negoci anava bé i més endavant vaig adquirir el local del carrer Crisantems on vaig començar a ampliar la plantilla. Amb el temps he anat ampliant el negoci i també el personal. Actualment som un equip de 8 persones en plantilla i dos

col·laboradors. També comptem amb una doctora especialista en medicina estètica i una altre en micropigmentació.

Com has arribat a convertir el teu centre d'estètica en un de capdavanter?

No he parat mai d'estudiar i posar-me al dia, faig molts cursos i viatjo a l'estranger per formar-me en les darreres innovacions en el sector i aplicar-les en el nostre centre. Sempre estic cavil·lant i creant.

L'any 2000 vam ser el primer centre d'Espanya a incorporar la depilació làser amb uns resultats espectaculars, arran d'això vaig fer una gran inversió i vaig haver d'ampliar la plantilla.

Al nostre centre d'estètica treballem amb tecnologia punta i apliquem els darrers avenços en investigació. Ens diferenciem pels tractaments i també pels resultats, quan una persona ve al nostre centre d'estètica és perquè té un problema i vol resultats, nosaltres els hi donem. Actualment estem fent un *diagnòstic tecnològic de darrera tecnologia, l'Inner Wellness, que integra una anàlisi facial i corporal completa, amb l'objectiu de frenar els signes de l'envelliment. El diagnòstic previ és molt important, sinó hi ha diagnòstic no hi poden haver resultats, aquest és el nostre diferencial.*



“Per tenir èxit la clau és treballar i treballar, no dependre de la sort i no perdre mai la il·lusió”

“Avui en dia t'has de diferenciar, aportar valor, buscar solucions i no excuses i sobretot transmetre energia positiva”

Fa uns mesos vas celebrar els teus 20 anys.

Sí, ja són més de vint anys de professió i d'experiència que vaig voler celebrar amb tots els meus clients i amics per agrair-los la seva fidelitat. Va ser una festa espectacular on em vaig sentir molt acompanyada, vam rebre una resposta fantàstica, més de dues-centes persones que més que clients gairebé són fans.

Malgrat la situació econòmica actual, acabes d'obrir un nou local al bell mig d'Igualada.

El desembre de 2012 vam inaugurar aquest local a la Rambla d'Igualada. He apostat per la nostra ciutat, perquè és on he nascut i on sempre he treballat i on vull desenvolupar la meua carrera professional. En aquest nou local fem tot tipus de tractaments, pensats per a les persones que no tenen temps, fem tractaments express però amb la qualitat i servei que ens caracteritza. Oferim tractaments facials, corporals, assessorament i una boutique amb cosmètica avançada. És un aparador al bell mig de la ciutat que ens dóna més visibilitat i accessibilitat.

Sempre has estat present en els mitjans de comunicació.

Sempre m'ha agradat el món del màrqueting i de la comunicació. Tenim web, bloc, estem al Facebook i al Twitter, sóc activa a les xarxes socials el que em permet donar a conèixer les novetats i estar en contacte permanent amb els nostres clients.

També hem sortit en revistes del sector com *Vogue* o *Telva*, ens han trucat perquè som un referent a Espanya en el nostre sector, treballem amb estètica avançada i totalment innovadora i amb això som pioners.

Quines són les claus del teu èxit?

Donar el màxim, l'esforç, la dedicació, la constància. Avui en dia no ens regalen res i els bancs actualment no ajuden a l'empresa. Per tenir èxit la clau és treballar i treballar, no dependre de la sort i no perdre mai la il·lusió, de les coses que surten malament sempre se'n aprèn i s'ha de continuar.

La formació és clau, el nostre equip tots fem un esforç per formar-nos, per innovar i per ser proactius. Avui en dia, amb la situació actual, aguanten les empreses que tenen resultats, t'has de diferenciar, aportar valor, buscar solucions i no excuses i sobretot transmetre energia positiva.

C/ Crisantems, 7 Baixos
08700 Igualada
Tel. 93 805 49 67
93 806 62 66
centresilviagiralt@gmail.com

**Beauty Coaching
Boutique**
Rambla Sant Isidre, 25
08700 Igualada
Tel. 93 804 46 94



Teresa Perales © Sofia Moro - FVF

De Mujer a Mujer Sociedad Cooperactiva

Des del passat novembre la Fundació Vicente Ferrer té en marxa la campanya “De Mujer a Mujer”, Sociedad Cooperactiva, amb l'objectiu de millorar les condicions de vida de milers de dones que viuen a l'Índia rural.

Les empreses també es poden implicar en aquesta iniciativa que permetrà a grups de dones índies disposar d'uns estalvis per engegar petits negocis, atendre urgències sanitàries i realitzar programes de conscienciació en drets i igualtat.

Les treballadores i els treballadors de les empreses tenen l'oportunitat de participar activament en la creació d'una nova societat per a les dones que pateixen doble discriminació per casta i per gènere.

Empresàries com Irene Cano, presidenta de Facebook España, i María Garaña, presidenta de Microsoft España, ja s'han sumat a la Sociedad Cooperactiva de la Fundació Vicente Ferrer. A la campanya també han col·laborat altres cares conegudes com les actrius Maribel Verdú i Blanca Portillo, la cantant Luz Casal, la periodista Ana Pastor o la nedadora Teresa Perales.

Per a més informació i per veure tots els materials de la campanya www.demujeramujer.es



Ana Pastor © Sofia Moro - FVF



"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
recepcio@centredegestio.com

Estic tranquil amb una assegurança de salut de qualitat.

No volia sorpreses.

*Escullo el metge que vull dins d'un ampli quadre mèdic,
si viatjant em passa res tinc assistència en viatge gratuïta,
i, si algun dia ho necessito, tinc l'hospitalització coberta
en qualsevol centre del món.*

Tot ben cobert i a un bon preu.

la nostra raó de ser ets tu



UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA

assistència sanitària | indemnització salut | vida i accidents



MÚTUA General de Catalunya