

uea magazine

UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA

N 46 > Abril 2019



L'horitzó de la
transformació
empresarial



Cap a una Anoia puntera: 4.0 i circular

III Fòrum Empresarial de l'Anoia

Entrevista a Àngels Chacón, consellera d'Empresa i Coneixement

Servisimó: comprar un cotxe amb ulleres de realitat virtual

Leancat: La metodologia Lean, clau per a la transformació empresarial

La trajectòria: Fruits Secs Torra, més de 40 anys elaborant fruits secs de qualitat

Fem Comarca: Kon-tiki, un passeig entre els núvols a cel obert

www.uea.cat

Impulsem la internacionalització del nostre país

DONEM SUPORT A LA TEVA EMPRESA EN LA SEVA SORTIDA A L'EXTERIOR

Amb solucions que facilitin el teu negoci fora de les nostres fronteres.

- Cobertura en **més de 150 països**.
- **12.500 oficines** a tot el món.
- **Més xarxa d'especialistes** en comerç exterior.

Informa-te'n al **915 123 123**,
a les nostres oficines o a **bancosantander.es**



Sumari **N46**

05

Editorial

06

L'horitzó de la transformació empresarial

De la pàgina 6 a la 13



Empreses 4.0

Servisimó: Comprar un cotxe amb ulleres de realitat virtual

Pàgina 16

Leancat: La metodologia Lean, clau per a la transformació empresarial

Pàgina 18

Opinió

Anoia 4.0 (Manel López)

Pàgina 20

Economia circular i innovació, dues cares de la mateixa moneda (Alba Bala)

Pàgina 21

Zoom UEA

De la pàgina 22 a la 34

35

Cobrir responsabilitats dels administradors i la societat (Pere Claramunt)

Agenda

Pàgina 36

Espai Empresa a Ràdio Igualada

Pàgina 37

Notes de premsa d'empreses associades

De la pàgina 38 a la 42

42

Punt Comarcal de l'Anoia AECC- Catalunya Contra el Càncer Barcelona

Èlia Gabarró: "Reduir l'impacte del càncer i millorar la vida de les persones és l'objectiu clar de l'associació"

43

Valor associatiu de la UEA

44

Converses amb...

Nati Escala, directora de CGT plus a la delegació de la capital de l'Anoia



46

La trajectòria

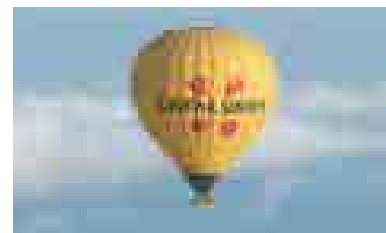
Fruits Secs Torra, més de 40 anys elaborant fruits secs de qualitat



48

Fem Comarca

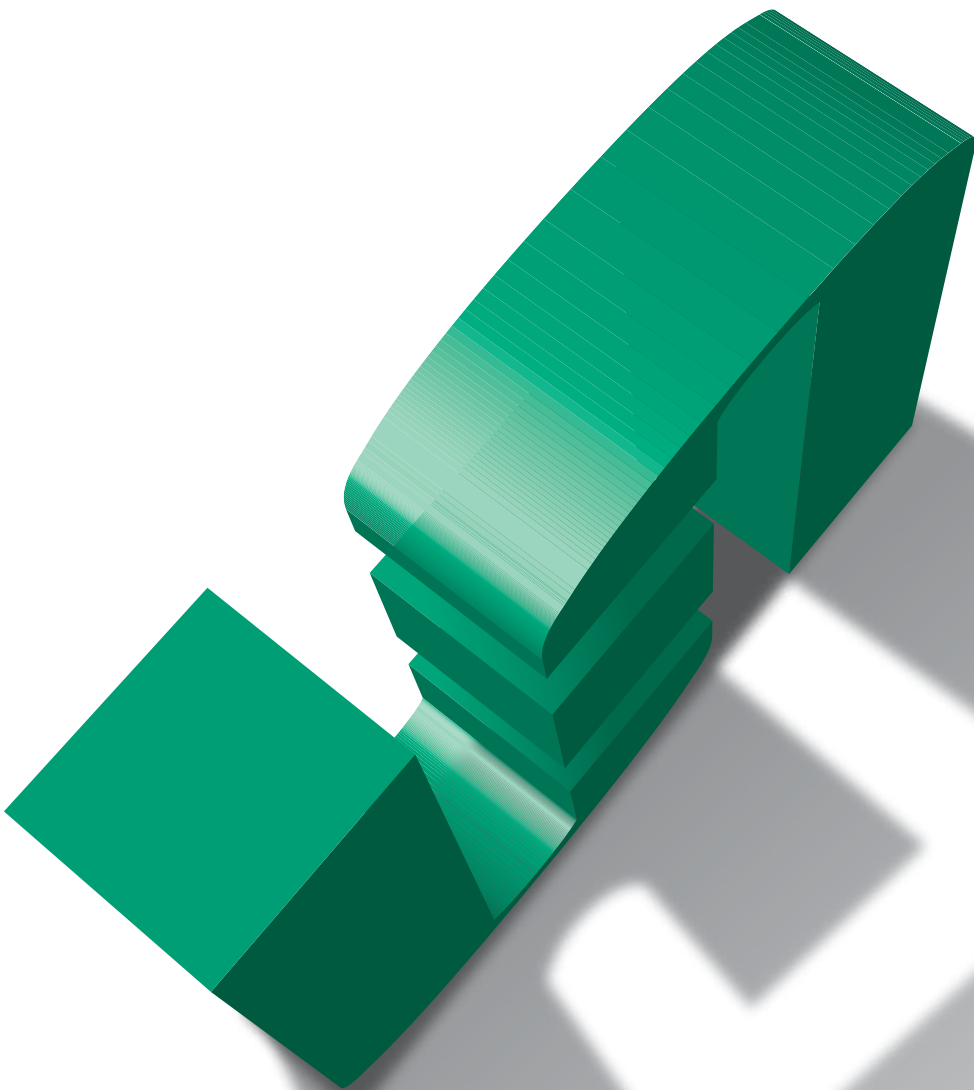
Kon-tiki: Un passeig entre els núvols, a cel obert



Oficis

Picapedrer

Pàgina 50



**Dijous,
20 de juny**

Save the date

19nit Empresarial



.....
Aquest mes de juny, tornarem a celebrar una nova edició de la Nit Empresarial de la UEA, la nit del sector econòmic i empresarial de la comarca de l'Anoia i que enguany arriba a la seva dinovena edició.

Una vegada més, els empresaris, directius, professionals i autònoms de la comarca en són els protagonistes. Una vetllada que permet posar en contacte a empreses, emprenedors i autònoms en un ambient distès i que els permet estrènyer llaços.

PREMIS UEA

En el transcurs de l'acte, s'entregaran un any més els Premis UEA amb l'objectiu de premiar la creació, la consolidació i la trajectòria de les empreses de l'Anoia. Es premiaran als Premis UEA tots aquells empresaris i empresàries, empreses i institucions que durant l'exercici del 2018 hagin destacat en les següents categories: Premi a la trajectòria empresarial, Premi a la capacitat emprenedora, Premi a l'empresa innovadora, Premi al compromís social de l'empresa i Premi a la millor campanya de comunicació

www.soparempresarialuea.cat



editorial

L'horitzó de la transformació empresarial. Aquest va ser el tema que va centrar la tercera edició del Fòrum Empresarial de l'Anoia que vam celebrar el mes de març al Teatre Ateneu d'Igualada. Aquest nou paradigma que es divisa no el vam posar en escena sense cap motiu. Les més de 300 persones que van estar presents a l'acte, demostren les inquietuds i preocupacions que els empresaris ens manifesten diàriament, i com a entitat que treballa per a la seva millor competitivitat, havíem d'ajudar a mostrar el camí a seguir.

La preocupació de l'empresariat ve donada per diversos factors: manca de formació i especialització, molta burocràcia, pors i dubtes, i sobretot un important desconeixement del què significa, el què comporta, i com s'ha d'aplicar aquesta transformació a les empreses on l'economia circular i la re-

volució tecnològica són claus. Les empreses volen conèixer, volen avançar, i tot i que saben que hi ha alguna cosa que creix i que es mou, no saben com, quan ni què han de fer.

En aquest sentit, l'edició de la UEA Magazine que teniu a les mans parla com a tema central d'aquest canvi. Però més enllà del què s'explica, des de l'entitat volem obrir els ulls a les empreses sobre la importància d'aplicar i aprofitar tot el que ens aporta aquest canvi i volem ajudar en la seva divulgació.

Volem reforçar la idea que la Unió Empresarial de l'Anoia estem a la disposició de les empreses, que volem acompanyar-les a pujar al tren d'aquesta transformació, ajudar-les a introduir algunes de les eines que ens ofereix la digitalització o a aplicar noves estratègies alineades amb l'economia circular. Volem ajudar-les a analitzar la seva empresa, definir els seus objec-

tius, identificar quines estratègies ha d'aplicar i quines eines utilitzar, en definitiva marcar un full de ruta progressiu i assumible.

Per això, un dels objectius marcats per l'entitat és conèixer nous partners de treball i establir-hi aliances i acords, llistar agents experts en la temàtica que puguin assessorar a les empreses a entomar aquesta transformació, i també cercar recursos per impulsar i tirar endavant idees i projectes sorgits de les pròpies empreses.

La porta de la UEA és oberta i l'entitat està a la vostra disposició per iniciar junts el camí cap a la transformació empresarial amb una única finalitat: millorar la competitivitat de les empreses de l'Anoia.

La transformació és aquí, el canvi depèn de tots nosaltres.



A handwritten signature in black ink, which appears to be 'Joan Domènech'.

Joan Domènech
*President de la Unió
Empresarial de l'Anoia*

III Fòrum

Empresarial de l'Anoia

Amb el títol "L'horitzó de la transformació empresarial", la UEA va posar en escena l'economia circular i la digitalització com a estratègies pel futur empresarial i social de la comarca de l'Anoia

Per tercer any, i ja de manera consolidada, la Unió Empresarial de l'Anoia va celebrar el Fòrum Empresarial. L'escenari va ser al Teatre Municipal l'Ateneu d'Igualada on s'hi van reunir més de tres-centes persones, entre empresaris, actius, experts, autoritats polítiques i agents socioeconòmics. L'edició d'enguany va girar entorn una inquietud latent i transversal com és la transformació empresarial, una situació que reverteix confusió i desconeixement. Un horitzó que es divideix i que pivota sobre dos eixos: la transformació digital i l'economia circular.

L'acte va ser el marc per presentar públicament el document "III Empresa i Progrés: L'horitzó de la transformació empresarial", un estudi impulsat per la pròpia entitat i on s'hi plasmen les dades més rellevants sobre què suposa aquest canvi que tot just comença i que determinarà el present i el futur de la comarca de l'Anoia. Aquest informe es basa en l'anàlisi de les inquietuds de les empreses, a través d'una tasca d'escolta i aproximació a les necessitats de l'empresariat, els treballadors, els sectors i el territori, i que ha comptat amb la implicació de més de 800 persones. El document no pretén ser una guia a seguir, sinó que busca obrir els ulls a les persones, empreses, entitats i agents davant aquests dos eixos crucials per evitar que cap empresa es quedi fora del mercat, amb la voluntat de fer créixer la comarca, i convertir l'Anoia en més competitiva i sostenible.

"Aquest tren passa molt ràpid, només una vegada, i no podem esperar a pujar als últims vagons"





Joan Domènech, *president de la Unió Empresarial de l'Anoia*
"Aquesta revolució va molt més enllà de l'optimització i de ser competitiu, eficients i responsables. Aquesta transformació ens permet obrir les portes a noves estratègies, noves oportunitats de negoci i noves estratègies de gestió".



MARC CASTELLS, *president de la Diputació de Barcelona i alcalde d'Igualada*
"L'Anoia és una comarca industrialitzada i és important la feina que realitza una entitat com la UEA perquè l'administració pública faci els deures a través de polítiques per tirar endavant i acompanyar a les empreses perquè siguin competitives".



Àngels Chacón, *consellera d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya*
"Més de la meitat de les empreses no saben com integrar les tecnologies que comporta la indústria 4.0 i cal una sensibilització i difusió dels grans canvis que suposarà per a les empreses. L'aposta del govern català segueix aquesta línia per millorar aquesta situació".

Casos d'èxit empresarials

El III Fòrum Empresarial de l'Anoia va estar presentat pel periodista igualadí i cap d'informatius de RAC1, Joan Maria Morros. Va explicar de manera clara i sintètica els dos grans eixos d'aquesta transformació: la digitalització i l'economia circular, i va exposar quina és la situació de les empreses de la comarca i el coneixement que tenen sobre aquests dos camps.

La jornada també va comptar amb un elevator pitch -conegut popularment pel discurs de l'ascensor- constituït per discursos de presentació exprés i on s'hi van exposar breument casos d'èxit d'empreses relacionades en aquests dos àmbits: la transformació digital i l'economia circular.



1.

Josep Castells, de l'empresa Gabarró: "Tot té un component digital. La intel·ligència artificial ja és aquí i les empreses que no vagin en aquesta línia tenen els dies comptats. És important tenir un partner a l'empresa que ajudi a la transformació empresarial per millorar la competitivitat de la companyia".

2.

Francesc Sabaté, de la Fundació CIM/UPC: "L'empresari busca ser eficient i competitiu però ha d'aprofitar les eines que la transformació digital ofereix. Fer proves de concepte".

3.

Agustí Morera, de l'empresa Ceràmica Piera i Ceràmica Pierola: "L'aprofitament del biogàs d'una planta de tractament de residus, no només permet aprofitar un recurs que fins ara es cremava, sinó que redueix el cost energètic de la nostra empresa i el nivell d'emissions de Co2 és nul".

4.

Dr. Pere Fullana, de la Càtedra UNESCO: "Enlloc de tantes R, reutilitzar, reciclar, i remanufacturar, el què hem de fer és repensar".

#forumUEA

#forumUEA

"L'oportunitat d'adaptar-se àgilment al futur,"

a càrrec d'**Alfons Cornella**, expert en innovació, fundador i president d'Infonomia i de l'Institute of Next

"Fa molts anys que em dedico a la innovació i mai he vist un moment d'oportunitat com aquest".

"Les empreses que no apostin pel canvi, no aprofitaran les grans oportunitats que ofereix aquesta transformació empresarial i els nous models de negoci que aporta".

"Hem d'estar atents a les tecnologies que apareixen al món i saber com adaptar-les a la nostra empresa".

"En un món complex com en el què vivim, els canvis del mercat són constants i els escenaris actuals impossibles de preveure a cinc anys vista. Cal adaptar-se".

"Cal pensar en una empresa, ja no només digital sinó adaptativa".

"No es pot innovar en una organització jeràrquica. És necessari empoderar els equips humans".

"Cal que la formació vagi en línia amb aquest canvi ja que avui, no hi ha una oferta preparada per a les noves generacions".

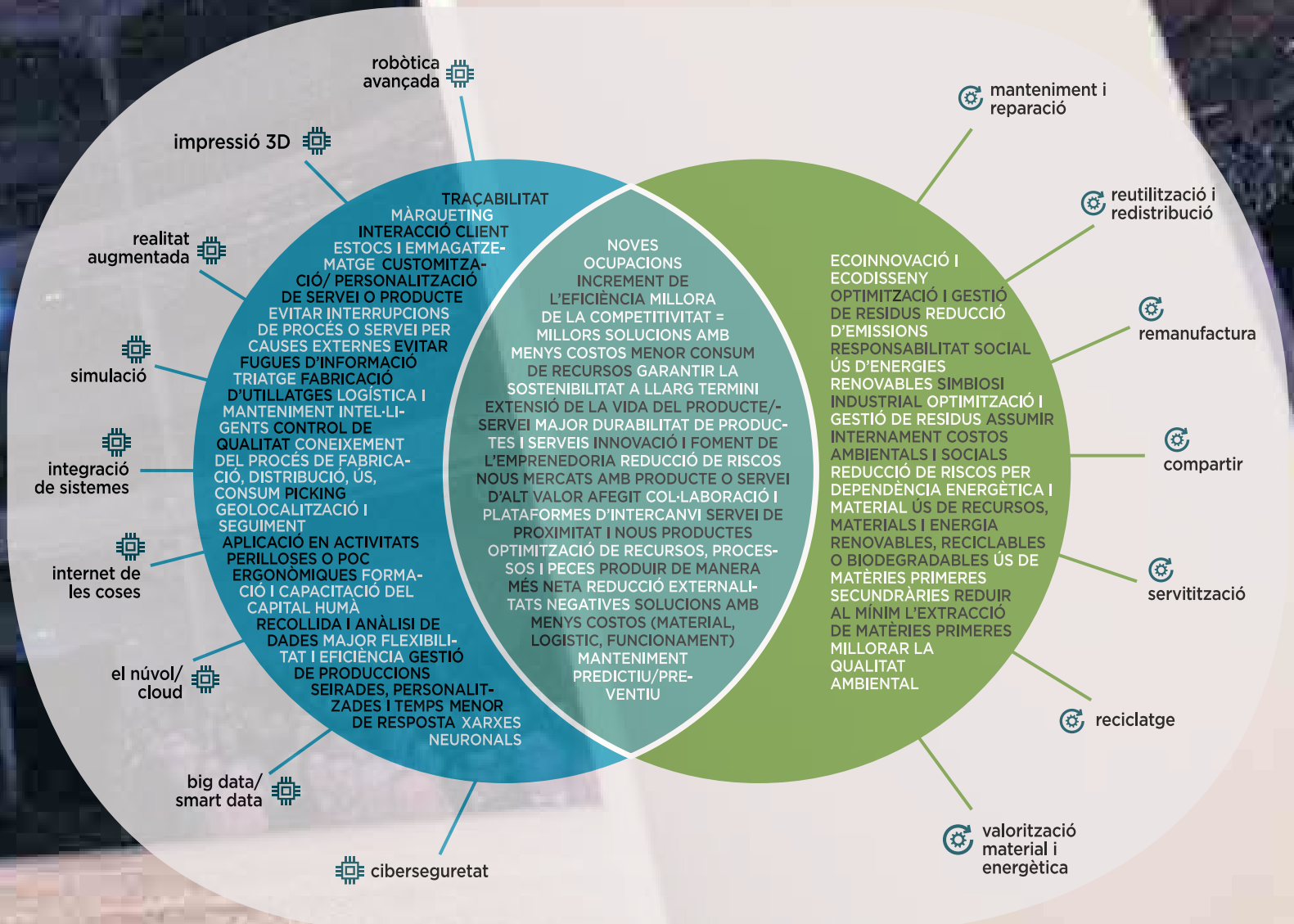
"La pregunta no és què fem, sinó què sabem fer? Quin actiu ens diferencia? I després, quins actius no tinc per saber amb qui m'he d'aliar".



Eines, habilitadors i algunes estratègies que ajuden a avançar cap a la transformació

Les empreses, per aconseguir ser més competitives i responsables, poden assumir els canvis de la transformació empresarial de dues maneres: de manera continuïsta, evolucionant els seus processos o producte, o de manera disruptiva, modificant la seva manera de competir amb nous processos, productes i nous models de negoci.

Com es materialitza aquest avenç? Amb unes eines, uns habilitadors i unes estratègies que són els que ho fan possible.

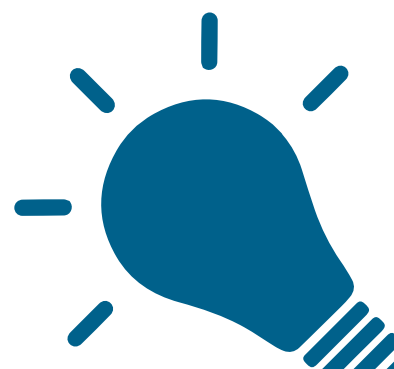


Conclusions i idees de futur perquè les empreses de l'Anoia afrontin amb èxit la transformació empresarial



Conclusions

	L'Anoia és una comarca que es mou a ritmes desiguals en la implementació de la transformació empresarial
	Hi ha un desconeixement sobre nous conceptes i paraules lligats a aquest canvi
	És vital formar-se i fer cursos de reciclatge a tots nivells
	Sorgeixen traves (dubtes, pors, extensa burocràcia) en el procés de transformació
	El mercat laboral també es transforma
	L'entorn ha d'estar preparat (infraestructures, agents, cultura empresarial...) en línia amb la transformació que es divisa



Idees de futur

Fer molta pedagogia i divulgació per apropar la digitalització i l'economia circular a les empreses
Facilitar la preparació/formació de la població a aquest canvi
Cooperació entre empreses i agents
Polítiques i accions dirigides a reduir les barreres per les persones, les empreses i organitzacions
Millorar les infraestructures tècniques i tecnològiques de comunicacions i sòl industrial. Crear un entorn favorable
Anticipar-se als canvis

III Fòrum

Empresarial de l'Anoia

Organitza:



Amb el suport:



Diputació
Barcelona

Ajuntament  d'Igualada

Col·labora:



Mancomunitat
de la Conca d'Òdena



MÚTUA
General de Catalunya

SERVISIMO.ES



Patrocinadors

El III Fòrum Empresarial de l'Anoia va ser possible gràcies al suport de la Diputació de Barcelona i l'Ajuntament d'Igualada; i la col·laboració del Consell Comarcal de l'Anoia, la Mancomunitat de la Conca d'Òdena, Invest in the Center of Catalonia, Mútua General de Catalunya i Servisimó.

Fòrums realitzats

Empreses, actius i entitats

reunides amb la UEA per abordar la transformació empresarial

Seguint la línia d'actuació i compromís d'acompanyar a les empreses anoiènques, i amb l'objectiu d'encarar la transformació empresarial (que ve donada per la digitalització i l'economia circular), la UEA ha organitzat diverses jornades tècniques i sessions de treball amb diverses empreses de la comarca.

En aquest sentit, durant el transcurs del 2018 i començaments del 2019, la UEA s'ha reunit a través de fòrums amb experts, enginyers industrials, actius tecnològics, empreses de diversos sectors, entitats i agents locals per debatre plegats i recollir informació per abordar aquesta transformació, i on va quedar palesa la necessitat de talent especialitzat i de formació qualificada, la manca de la figura d'un integrador tecnològic, la por a la inversió, el desconeixement, la nomenclatura no adaptada a l'argot empresarial, entre altres.

Pel que fa a economia circular, també s'han realitzat diverses accions: un taller impartit per l'experta en aquest model econòmic, Verònica Kuchinow, i diverses taules de treball amb l'objectiu de posar sobre la taula propostes, idees i fer plantejar a les empreses les diverses accions que poden incorporar: ja sigui la servitització, la remanufactura, la reparació, entre altres.

Aquests fòrums empresarials han tingut una elevada acollida i participació d'empreses de tot tipus de la comarca. Totes aquestes jornades tècniques responen a la voluntat d'organitzar i seguir apostat per diverses accions per

treballar i cooperar conjuntament, dissenyant estratègies conjuntes per vetllar perquè siguin competitives i contribuir en el desenvolupament local: convertint l'Anoia en una comarca puntera i sostenible.



Experts en economia circular es reuneixen amb la UEA per implicar a les empreses en aquest model econòmic

Representants de clústers, administració pública, universitat, gestors de residus, consultores i centres tecnològics de Catalunya –com l'Observatori de la Catalunya Circular, l'Agència Catalana de Residus, l'ICTA-UAB, LEITAT, Fundació Endesa, el Clúster de l'Aigua, el Clúster de la Biomassa, el Clúster de l'Eficiència Energètica de Catalunya, el Campus Igualada-UdL, Atlas Gestió Mediambiental, Simbiosi Industrial (Aj. Barberà del Vallès), el Grup Carles i el Grup Transpal- s'han reunit amb la UEA amb l'objectiu d'implicar i avançar cap a una Anòia i també una Catalunya, més circular. Com a idea de futur va quedar palesa la necessitat que per poder fer aquesta transició cal la cooperació i coordinació entre sectors privats i públics, centres tecnològics, universitat, empresa i societat en general per convertir a les empreses en més competitives i sostenibles.



AMIDA | 4

ENGINYERIA

- ▣ Automatització Industrial
- ▣ Indústria 4.0
- ▣ Control de qualitat amb visió artificial
- ▣ Adquisició de KPI's en operacions manuals i automàtiques
- ▣ Connectivitat entre equips productius i sistemes MES/ERP
- ▣ Robòtica i SCADA

C/ Dr. Pujadas, 58 local 3
08700 Igualada (Barcelona)

T 938 036 833
www.amida4.com

* Properament al c/ Gran Bretanya, 11



Entrevista a Àngels Chacón,
consellera d'Empresa i Coneixement

Àngels Chacón:

“El repte que tenim és que cap pime es quedi fora d'aquesta revolució industrial”

- Vostè és la primera consellera d'Empresa i Coneixement, tot un reflex de la masculinització de la política i l'empresa. Des de la seva posició, quines polítiques o línies de treball realitzarà per donar visibilitat a la dona al món de l'empresa?

Tant a la política com a l'empresa comença a haver-hi canvis però encara ens queda moltíssim camí per recórrer. Les dades mostren que les dones encara estem infrarepresentades en posicions directives i tècniques, mentre que estem suprarepresentades en tasques de gestió o administratives. Ens calen més referents femenins en l'alta direcció, en determinades professions, a la indústria, en posicions polítiques de primer nivell, en l'àmbit de les TIC... El 70% d'empreses catalanes encara no té cap dona en els seus òrgans de direcció i hi ha poca presència de dones a les carreres tecnològiques, en l'àmbit de les TIC, com ara enginyeria informàtica o telecomunicacions. Necessitem visibilitat, hem d'estar a l'imaginari col·lectiu per quan algú necessiti una figura al consell d'administració d'una empresa. La formulació de la pregunta ja denota que el tema encara no està ben resolt. Des del Departament d'Empresa i Coneixement tenim la voluntat d'impulsar accions, mesures i polítiques d'igualtat en l'àmbit empresarial, per avançar amb perspectives de gènere i aconseguir que on hi hagi decisions hi hagi un 50% de dones. Passar a l'acció i comprometre'ns en programes i projectes concrets com per exemple el projecte Empowa, per facilitar l'accés de dones emprenedores al finançament europeu d'innovació per augmentar la ràtio femenina de participació en aquests fons, ja que actualment només l'11% dels projectes que es presenten estan liderats per dones.

- Com a bona coneixedora de la comarca, i des de la seva posició com a consellera, com veu la situació de les empreses de l'Anoia?

Quan diem que volem que la indústria catalana assoleixi l'objectiu del 25% del PIB hem de recordar que la comarca de l'Anoia té un PIB industrial superior del 28%. És una indústria diversificada, amb sectors madurs transformats, especialitzada en els sectors de la moda (tèxtil i pell), paper, metall... També hi ha una gran densitat d'empreses dedicades a les noves tecnologies, a l'Anoia som líders mundials en software de gestió hotelera i software d'assegurances bancàries. És una comarca amb disponibilitat de sòl industrial, amb un preu inferior a l'àrea metropolitana, bona ubicació per al sector logístic i ben connectada, amb vies gratuïtes de comunicació per carretera. Amb un nou campus universitari d'Igualada-UdL des d'on s'han impulsat nous estu-

Àngels Chacón (Igualada, 1968) és consellera d'Empresa i Coneixement de la Generalitat

Llicenciada en Dret per la Universitat de Barcelona, formada en comerç internacional, parla anglès i alemany i, abans d'entrar al món de l'administració, havia treballat com a directora d'exportacions a Orient Mitjà i Europa de l'Est; ha estat secretària general de la UEA, ha coordinat projectes innovadors com l'Urbact Retailink, l'Urbact 3D Cities, i el Centre de Simulació 4D Health i ha estat directora general d'Indústria de la Generalitat.

dis vinculats a sectors industrials. També hi ha fires sectorials que compten amb el suport i la promoció de l'Ajuntament d'Igualada, com ara la fira Bstim, el Maqpaper o el 4DHealth i projectes de consens públicoprivat com l'Oficina de Captació d'Inversions de la Conca d'Odena. Ara bé, també tenim reptes per millorar com per exemple en infraestructures ferroviàries. Necessitem un tren competitiu i la dificultat per trobar segons quins perfils professionals i per això hi ha tota una estratègia vinculada a la formació i al coneixement que doni resposta a aquesta asincronia que hi ha entre la formació i les necessitats de les empreses.

- Quin creu que és el repte més gran que es troben les empreses en l'actualitat?

El principal repte d'aquesta legislatura del Departament és portar la transformació digital a tots els àmbits empresarials, i facilitar que la universitat proveeixi i transfereixi el coneixement necessari. Hem d'ajudar a les empreses dels diferents sectors a modernitzar-se i adequar-se a les noves formes d'activitat, i a proporcionar a les universitats i centres de recerca l'entorn i les eines necessàries perquè puguin generar i transferir el coneixement necessari per al progrés del país. També treballem per adaptar el model de negoci de les petites i mitjanes empreses (pimes) als reptes de futur, centrant-se bàsicament en la transferència digital i en la introducció progressiva de l'economia circular.

- Davant aquest horitzó empresarial que es divisa -pivotat pels eixos de la transformació digital i l'economia circular- com veu per una banda, el present i per l'altra, el futur de l'Anoia? (situació Pacte Nacional Indústria)

La principal eina de què es disposa per incrementar el pes de la indústria en l'economia és el Pacte Nacional per la Indústria, que es recolza sobre sis eixos estratègics: competitivitat i ocupació industrial; dimensió empresarial i finançament; indústria 4.0 i digitalització; formació; infraestructures i energia; i sostenibilitat i economia circular. El seu origen radica en una resolució del Parlament de Catalunya presentada conjuntament per tots els grups parlamentaris i finalment es va signar al juliol de 2017 amb les organitzacions patronals i sindicals més representatives. Com veu, el Pacte està regit per un consens molt ampli, el que li dona una força especial per dirigir la indústria catalana cap a un futur més competitiu. Al llarg de 2017 es va executar el 75% del pressupost i el 73% de les actuacions. Tenint en compte que el Pacte es va signar a meitat de l'exercici, al juliol, i que durant l'últim trimestre l'entorn polític va ser molt difícil, el Govern de la Generalitat fa una valoració satisfactòria de la seva execució durant l'any 2017.

- Pot Catalunya liderar la quarta revolució industrial? Estem preparats?

Ens trobem en un moment de globalització accelerada de l'economia, impulsada sobretot per la disrupció digital. La 4a revolució industrial modifica els models productius, ara són processos productius més ràpids, eficients, sostenibles, predictius, interconnectats. Els models de negoci es basen més en serveis i situen al consumidor al centre de la seva estratègia. S'afavoreix el naixement d'empreses amb mentalitat global i les startups són el millor exemple. La digitalització i la robòtica comportaran la desaparició de tasques repetitives que no aportin valor, però també la creació de noves ocupacions... Catalunya està molt i molt ben posicionada. Hi ha elements estructurals que afavoreixen l'adopció de la indústria 4.0: una sòlida base industrial, tenim més 15.077 empreses del sector TIC, som un dels principals hubs d'emprenedoria digital d'Europa i, de fet, el 39% de les startups es dedica a tecnologies relacionades amb la Indústria 4.0. També tenim centres tecnològics i de recerca que ja transfereixen tecno-

logies relacionades amb la indústria 4.0, com per exemple EURECAT i molts dels agents acreditats TECNIO.

- A l'Anoia hi ha pimes. Com podem fer que creixin, s'internacionalitzin i puguin integrar la indústria 4.0? Quin impacte tindrà aquesta revolució a les pimes anoiènques?

El teixit empresarial català està format majoritàriament per petites i mitjanes empreses i el repte que tenim és que no es quedin fora d'aquesta revolució industrial. Ara encara no ho acabem de veure, però hi haurà molta modificació de models productius que ara no sabem detallar. Per a mi, d'aquí deriva un dels reptes més grans que tenim: com adaptarem els perfils professionals que ja existeixen amb els nous que hem de crear per a les especialitats que estan sorgint. Un dels reptes més grans que té l'empresariat català és la manca d'encaix entre demanda i oferta de perfils professionals. Hem de trencar la visió segmentada de la Indústria 4.0, buscar sinergies entre empreses de diferents segments i focalitzar-nos en els sectors d'elevada presència a Catalunya.

- Quin paper jugarà la formació en aquesta transformació empresarial?

Per ser competitives, les empreses requereixen talent i comptar amb professionals que tinguin les competències adequades per desenvolupar els seus negocis. El món de l'educació i del mercat de treball han de fer front a un gran procés de transformació. Estan naixent nous perfils professionals que hauran de donar resposta a nous sectors derivats d'aquest procés de digitalització, per exemple, en àmbits com la impressió 3D, la logística, el vehicle connectat... Com adaptarem els perfils professionals que ja existeixen amb els nous que hem de crear per a les especialitats que estan sorgint és molt important. Necessitem una formació professional, una formació contínua i de l'emprenedoria i una formació universitària que donin resposta, de qualitat i flexible, a les necessitats de les empreses i de la societat, així com al canvi tecnològic i dels modes de producció.

- Una de les estratègies i apostes del seu govern és l'aprovació del Pacte Nacional per a la Societat del Coneixement. Quins en són els seus objectius i com s'organitza?

El Pacte Nacional per a la Societat del Coneixement impulsarà una estratègia compartida entre el sistema d'universitats i recerca i l'àmbit de l'economia productiva amb l'objectiu de construir la Catalunya del futur, gràcies a l'establiment d'uns pilars sòlids que permetin crear una societat més basada en el coneixement. Hi ha un convenciment compartit de la necessitat de situar el coneixement propi en la base de totes les estratègies de país. Ho evidencien tots els posicionaments de països capdavaners socialment i econòmicament. En aquest sentit, el Pacte ha de permetre fer de la innovació l'eix vertebrador en el disseny de les futures polítiques del Govern per tal que el percentatge d'activitat econòmica basada en coneixement se situï en valors comparables als de països capdavaners. Comptem amb tothom, és amb aquesta vocació que tirem endavant el Pacte Nacional per a la Societat del Coneixement.

El Pacte s'estructura al voltant de set eixos, en base als quals es dissenyaran, s'acordaran i s'executaran les accions per promoure una societat basada en el coneixement. Els set eixos són: la missió i la visió del sistema de coneixement; els recursos humans; els recursos econòmics; el sistema de recerca; el sistema de transferència, d'innovació i d'emprenedoria; les infraestructures de suport a la recerca; i la interacció amb el territori i les ciutats. És a dir, quan ens preguntem quin tipus de societat volem, quin tipus de riquesa volem, quin tipus d'economia productiva volem... la resposta és clara: Volem una societat on el coneixement sigui la base del creixement.

SERVISIMÓ: Comprar un cotxe amb ulleres de realitat virtual

La transformació digital irromp amb força a Servisimó Igualada, que ja ha posat en marxa el 4.0 a les seves instal·lacions

Servisimó Igualada sempre està a l'avantguarda de la última tecnologia. Prova d'això ha estat fer el pas cap a unes instal·lacions més intel·ligents, on el client ja pot comprar el seu vehicle a través d'una experiència increïble: tot posant-se unes ulleres de realitat virtual, pot copsar com és el cotxe que vol comprar, de forma totalment verosímil.

Però anem per passos. I és que des del mes de febrer d'enguany, Servisimó Igualada s'ha afegit a un pla de la marca, convertint-se en un dels primers concessionaris d'Espanya a implantar aquests canvis revolucionaris a l'hora de vendre els seus productes. Tota una experiència comercial i virtual.

Canvis en els hàbits de compra: el valor de l'experiència viscuda

La revolució 4.0 no vindrà, ja és aquí. Aquest concepte transgressor ve acompanyat de molts termes com per exemple, la digitalització i la customització. La tecnologia té l'objectiu de fer-nos la vida més fàcil, i en aquest sentit, la indústria 4.0 també ens suposa un canvi en els hàbits de compra. Cada cop, el client voldrà un producte segons els seus gustos, preferències, necessitats... A Servisimó Igualada en són conscients i ja han posat en marxa el 4.0 a les seves instal·lacions amb diversos exemples.

En un, han col·locat una pantalla d'un metre quadrat de superfície a la sala d'espera adreçada als més menuts perquè tinguin una espera més amena i distesa, jugant a configurar el cotxe. A més, en el moment de venda, l'assessor comercial treballa mitjançant una tablet i va configurant el vehicle a petició i gust del client. La tableta està connectada a l'ordinador i a una pantalla de televisió de 49 polzades "amb això s'aconsegueix que el client configuri el vehicle i que després ho pugui veure de forma òptima a través del televisor", afirma Francesc Pua, gerent de Servisimó Igualada.

I és que un dels aspectes que es vol emfatitzar és que el client no compri només un cotxe, sinó que visqui una experiència. Per això, a Servisimó Igualada disposen d'unes ulleres de realitat virtual. Gràcies a aquesta eina, el client visualitza, juga i experimenta en factors que no són possibles ni estan





disponibles en el moment de la compra d'un cotxe: canviar el color del vehicle, canviar la tapisseria, entre d'altres. I és més: interactua amb el vehicle, obre les portes, surt del cotxe, puja i baixa les finestres... La realitat virtual ja no està reservada per als fans de video-jocs i pel·lícules de ciència ficció. La RCV ja és una eina imprescindible per a vendre i comprar un producte o servei.

A més, al costat del simulador, també han posat una pantalla perquè mentre el client duu les ulleres posades, el seu acompanyant també pugui observar el mateix que veu l'altre. "La revolució 4.0 ens porta a una personalització dels productes, que el client, encara que no vegi el producte a l'exposició, a través del configurador pot veure-ho de forma molt clara, ja que a través d'una pantalla de 49 polzades ja es pot fer una idea de com seran els acabats del producte. La demanda va per aquí, a la gent li agrada interactuar, modificar... Es ven una experiència, però a través d'aquesta, se li facilita també la compra", conclou Francesc Pua.



LEANCAT:

La metodologia lean, clau per a la transformació de la teva empresa

Aquesta empresa, ubicada a Igualada, ofereix la possibilitat de convertir la teva empresa en un engranatge perfecte, ajudant i acompanyant a les empreses a produir cada cop, amb menys recursos, produint sota la demanda del client

Són en Carlos Viaña i Joan Casanovas, propietaris de LEANCAT, una empresa ubicada a Igualada i que ofereix la possibilitat de transformar totalment la teva empresa. T'imagines produir cada cop amb menys recursos? La cinta transportadora sense parades, amb un flux constant, qualitat perfecta i quantitat exacta? Leancat compta amb un equip format i capaç, i amb experiència contrastada per convertir la Catalunya Central, empresa per empresa, del sector que sigui, en territori Lean.

Com va néixer LEANCAT?

Leancat va néixer com una idea de donar un servei que aquí, a la Catalunya Central, no s'oferia. Els dos estàvem treballant en empreses com a assalariats i vam començar a conèixer la filosofia lean i quan volies alguna cosa d'aquesta metodologia, havies d'anar a Barcelona. A partir d'aquí és on vam veure que hi havia un nínxol al mercat i que hi havia empreses interessades en aquest tipus de consultoria.

Les empreses no tenen el recurs de destinar moltes hores de formació als seus treballadors perquè o són pimes, i a banda, moltes no coneixen aquesta metodologia ni saben com implantar-ho. La nostra figura per això és més d'implantador que no de formador. Nosaltres no els hi donem la formació i deixem que facin, sinó que els acompanyem dins el taller, dins el projecte que estiguin fent...

Què és la metodologia Lean?

Lean és una filosofia de treball, la qual tot gira al voltant del client. És a dir, es basa en l'eliminació constant dels malbarataments amb l'objectiu d'entregar el màxim valor al client. Com? Generant més valor contínuament amb el mínim de recursos. L'objectiu de lean és produir sempre més, amb cada vegada menys: optimitzant els recursos i estalviant costos.

Com?

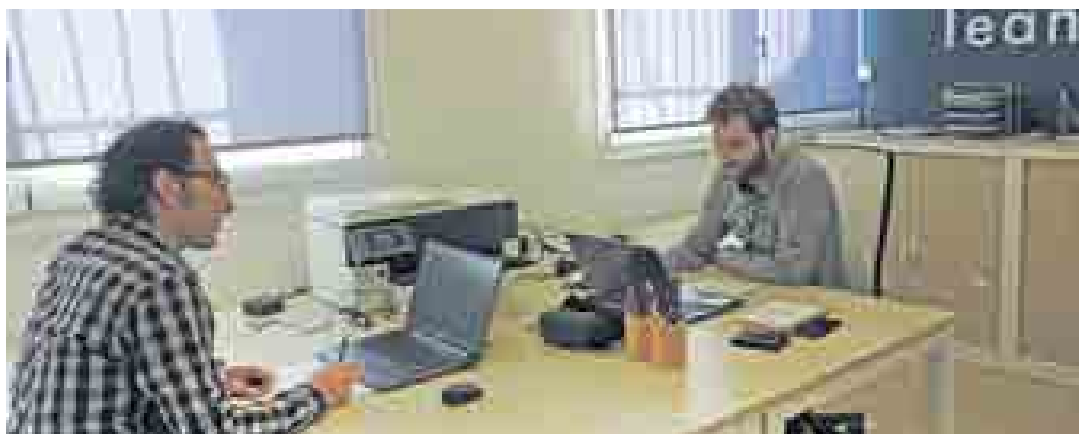
Les empreses s'han de preguntar: quants recursos necessitem? Ho has de fer tot sota demanda, aquest és el seu concepte fort i bàsic. Què vol el client? Doncs a partir d'aquí és quan has de produir. Cada operació que es faci a l'empresa, cada departament –sigui planta, oficina, logística...– s'ha de preguntar. Però després, s'ha d'anar més enllà. Això el client ho valora? Està disposat a pagar-ho? A part de

totes aquestes preguntes que ens hem de fer i plantejar-ne moltes més, lean també ens mana treballar de forma ordenada, estable i estandarditzada, comencem i acabem operacions. Que hi hagi el màxim flux possible, i amb un ritme constant.

I només s'aplica a l'àmbit industrial?

No. Avui dia, aquesta metodologia s'aplica més enllà de la producció, en activitats i organitzacions diverses com la logística, el sector farmacèutic, hospitalari, serveis, construcció, entre altres. En aquests casos, lean ja té una nomenclatura específica: lean construction, lean office... Però totes regides pels mateixos valors: el valor, el flux.

La majoria de les empreses fan o moltes peces o moltes factures... Per exemple: tenim 33 factures pendents a enviar. Les fem, les imprimim, les ensobrem i les enviem totes a la vegada. Per què no





leancat

en fem dos cada dia? El client ho valorarà perquè ho rebrà abans i tu treballes sota demanda. T'arriben dos factures, les generes i les envies. I això és extrapolable a tot: peces, serveis...

Com per exemple?

Últimament, hem fet serveis per l'hospital i ajuntaments, farmàcies, empreses... Un altre exemple: vam estar en una empresa que per donar el seu servei al client tenia 16 setmanes, de mitjana. Vam observar que en tràmits administratius una comanda tardava unes 10 setmanes, i després havien de córrer per satisfer els clients. Aquests tràmits no generaven cap valor pel client, i la metodologia Lean ens diu: "les activitats que no generen Valor s'han d'eliminar o reduir". Així que vam aplicar algunes eines Lean i vam reduir aquests tràmits de 10 a 4 setmanes. L'empresa va reduir el temps que oferia el servei a 12 setmanes i el personal que donava el servei tenia dos setmanes més, 8 setmanes, que es tradueix en un servei de més qualitat.

I una altra premissa important?

Les persones. Les implantacions que estem fent és veu el canvi evident, perquè les persones, els treballadors, són el pilar principal. La gent ha passat de treballar en un estrès evident, a treballar de forma més relaxada i poden fer més feina. Abans no arribaven i ara, gràcies a la implantació lean, els hi sobra temps i poden i produeixen molt més. La idea és que amb el temps que els hi sobra, els permeti pensar, aportar idees...

Les empreses són conscients que els hi cal? O són reàcties que algú de forma externa els organitzi el seu procés productiu?

N'hi ha que sí, que són conscients. Majoritàriament ens trobem en dos casos, empresa madura o no madura. Les empreses quan tenen un problema i saben que el tenen, et vénen perquè "tinc un problema o una oportunitat de millora" és excel·lent perquè ens facilita la feina. I perquè són conscients que poden millorar perquè estan al mercat, i malgrat fer-ho bé, poden progressar. Però per altra manera, el dia a dia se'ls menja, i n'hi ha que no poden veure-ho i nosaltres, de forma imparcial i externa ho detectem i els ajudem.

Lean és 4.0, anem cap a línies de producció més personalitzades...

És clar. Digue'm que vols i quan, que t'ho faré més ràpid i a mida. Per què? Perquè la metodologia lean ens diu això: adaptar-te a la teva demanda, escoltant el teu client, fent canvis constants en la línia de producció, no fent grans tirades i un canvi quan ens vagi bé, no. Això últim és un error. El client vol 10 ampolles? Doncs fem les 10 ampolles que vol el client. Encara que fer un canvi impliqui 3 hores d'espera? Sí, ja ens adaptarem després a reduir i millorar això. Però primer, a l'hora de produir, centrem-nos en què vol el client. Encara que sembli incoherent o il·lògic a la nostra percepció, els resultats parlaran per sí sols.

<http://www.leancat.cat/>



Anoia 4.0

Al nostre país, segons dades del departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya de finals de 2018, consten 103 empreses dedicades a Internet de les Coses (IoT).

És vital tenir en compte aquest fet, sobretot en un context de transformació digital, ja que el concepte IoT es troba estretament lligat a d'altres tecnologies com la robòtica col·laborativa, el Big Data, el Blockchain, la intel·ligència artificial o la impressió 3D, pilars de l'actual revolució 4.0.

Sumant, per exemple, les 103 empreses focalitzades en IoT amb les 90 que es dediquen a impressió 3D, tenim una facturació global de 215 milions d'euros, amb 1695 llocs de treball directes. En aquest grup hi trobem des de proveïdors de solucions fins a desenvolupadors de software, passant per fabricants de hardware, integradors, consultories i enginyeries. El 92% són pimes amb un alt nivell d'internacionalització, format tant per startups com per empreses consolidades.

La combinació d'una economia industrial amb un potent sector TIC és clau per al desenvolupament de la Indústria 4.0. Cal pensar que el primer representa el 21% del PIB català, percentatge que es troba per sobre de la mitjana europea i que ja aconsegueix amb els objectius de la UE per al 2020.

La nostra comarca és un exemple de tot això. Ens definim com un territori industrial, i disposem també d'un important sector TIC. Tenim tots els ingredients per no només ser espectadors dels canvis, sinó esdevenir-ne els seus protagonistes. Però no tot és bonic. Llitem contra un fet molt significatiu, que cal

combatre amb totes les forces, per poder aconseguir aquest anhelat paper: la ignorància. I permeteu-me aquest adjectiu, més aviat despectiu, per descriure de forma més o menys encertada la situació actual de la gran majoria d'empreses, si hem de situar-les en alguna posició concreta.

A la immensa majoria d'entrevistes, taules rodones i reunions sectorials a les que tinc el privilegi de poder assistir s'està d'acord en un fet: la transformació digital és una realitat a la que no podem donar l'esquena. Fins aquí, molt bé. Però rascant una mica més t'adones que hi ha molt de mimetisme en les respostes i que, probablement, la sinceritat que s'esperaria no hi és present. El desconeixement sobre el què s'està parlant és un gravíssim pal a les rodes que no permet que aquestes girin a les revolucions adequades. De què estem parlant quan parlem de la revolució 4.0, indústria 4.0 o quarta revolució industrial?

La mateixa paraula revolució ha de sacsejar-nos i fer-nos veure que no estem parlant d'una simple millora d'un sistema a un de prestacions superiors. Això seria una evolució. Una revolució implica un canvi de model, passar de fer les coses d'una forma a fer-les d'una forma diferent. Encara que l'objectiu final sigui exactament el mateix. I a dur a terme aquesta revolució ens hi ha estan ajudant tota la galàxia de noves tecnologies que ens inunden cada dia, i que permeten que les coses puguin fer-se de maneres diferents. Ens trobem immersos en una guerra de lideratges



Manel López
Consultor tecnològic. Director de Ceina i vice-president de TICAnoia

a nivell mundial, que aquestes últimes dècades han tingut regust americà, però que països com xina volen reconquerir a base de controlar l'or negre d'aquesta última revolució: les noves tecnologies. Nosaltres, sense capacitats de lluitar en una guerra a una altra escala, podem fer una cosa molt bona: observar, entendre, aprendre i aplicar tots els avantatges que se'n derivin, per trobar-nos a la primera línia i ser model per als demés.

De forma molt encertada, la Unió Empresarial de l'Anoia s'ha submergit en el món 4.0 en els últims temps, per donar resposta a aquesta manifesta preocupació del teixit empresarial de la comarca, a la que es vol fer front fent-la ben visible a la societat, a través d'actes com el del tercer fòrum empresarial, però també amb accions directes dutes a terme aquests últims mesos, i d'altres programades per als propers.

Economia circular i innovació, dues cares de la mateixa moneda



Per Alba Bala,
*Dra. en Ciències Ambientals
i investigadora sènior a la
Càtedra UNESCO de Cicle de
vida i Canvi Climàtic ESCI-UPF*



Quan parlem d'economia circular ens referim a un canvi de paradigma econòmic que té per objectiu la instauració d'una economia reparadora i regeneradora.

Això es tradueix en una economia que preservi i millori el capital natural, respectant els cicles biològics dels recursos renovables i controlant el consum dels no renovables; que optimitzi l'ús dels productes, components o recursos en el cicle productiu, mantenint el seu valor i la seva utilitat el màxim de temps possible; i, per últim, que minimitzi (i reverteixi) els efectes sobre la salut i l'entorn que es puguin produir. L'aposta per aquest canvi de paradigma que s'està produint arreu d'Europa, i també en països pioners com la Xina, planteja un desafiament per buscar noves formes de producció i consum. En aquest context, la innovació esdevé el mitjà clau per assolir aquest canvi.

Des del punt de vista empresarial, el canvi cap a una economia circular

obre la porta a noves oportunitats de negoci, des dels segments de mercat tradicionals (client-empresa o empresa-empresa) on es pot potenciar, per exemple, la venda de productes amb components reciclats o la simbiosi industrial, que suposa l'aprofitament per part d'una empresa dels residus, fluids o emissions generats per una altra, fins a l'obertura de nous segments de mercat (client-client o client-empresa) des d'on desenvolupar models d'economia col·laborativa o bé la revenda de productes usats dels clients a les empreses. Aquest darrer model, per exemple, ja l'estan posant en pràctica grans cadenes com H&M, que recull peces de roba utilitzada a les botigues i les recicla per crear la nova línia de roba "H&M Conscius", o bé IKEA, que ha posat en marxa el "desván de las nuevas oportunidades", on comercialitzen productes de segona mà recomprats als clients.

Evidentment, l'esforç que suposa el canvi de paradigma per a les empreses impacta tant en el seu funcionament intern com en la forma d'entendre el seu posicionament al món, però també pot reportar avantatges i beneficis a mig i

llarg termini. Per tal de fer aquest canvi, és imprescindible reforçar el diàleg amb els clients, proveïdors, treballadors, administracions públiques i altres empreses del territori, la qual cosa és un motor per a la innovació tant de sistemes productius com de models de negoci. Això pot esdevenir en nous llocs de treball, en nous clients i mercats potencials, i en una major diferenciació i reputació de la marca. D'altra banda, l'optimització en l'ús de materials i recursos està directament relacionada amb una reducció de costos i també en la reducció de riscos d'abastiment, en dependre menys dels mercats de matèries primeres.

Finalment, no voldria perdre l'oportunitat de parlar de les 3 tecnologies disruptives que poden ajudar en aquest repte: les digitals, com l'Internet de les coses o el Big Data, les físiques, com la impressió 3D, la robòtica o la nanotecnologia, i les biològiques, com els bio-materials o els biocatalítics. Les eines per innovar i fer aquest canvi de model estan al nostre abast!

Oportunitat pels projectes d'economia circular

Disponible l'estudi

“Circularitat a l'Anoia”

Després de tota una primera fase d'estudi i anàlisi, elaborat per la UEA amb el suport de la Diputació de Barcelona, el Consell Comarcal de l'Anoia, ja està disponible, a l'entitat, l'informe “Circularitat a l'Anoia”.

L'estudi és el resultat de mesos de feina consultant, visitant i treballant amb una vuitantena d'empreses i agents mediambientals de la comarca de l'Anoia, així com també establint sinergies entre empreses i celebrant sessions de treball amb experts en economia circular de Catalunya. L'informe mostra que si bé algunes empreses ja estan duent a terme iniciatives relacionades amb l'economia circular, són moltes les que desconeixen els conceptes, les estratègies i les possibilitats que ofereix, tot i que la receptivitat i l'interès al respecte van creixent.

El document “Circularitat a l'Anoia” presenta tota la informació recollida, les bones pràctiques, els residus que generen i gestionen les empreses, les principals necessitats, les possibilitats de millora així com el buidat d'entrevistes, enquestes i possibles projectes que s'han plantejat al llarg del programa. Part de les dades es poden trobar a l'informe “III Empresa i Progrés - L'horitzó de la transformació empresarial” presentat el passat 27 de març al Fòrum UEA.



Ajuts per desenvolupar projectes

La segona fase del projecte Anoia Circular ha arrencat amb força, a través de la celebració de taules de connexions entre empreses per detectar i analitzar necessitats i possibles sinergies i projectes de simbiosi industrial. I és que, aquesta segona fase, consisteix en seleccionar dos projectes que impliquin dues o més empreses –projectes de simbiosi industrial- dels quals l'estudi previ, amb analítiques, proves pilot i estudi econòmic, serien finançats parcialment per l'Agència Catalana de Residus a través del projecte “Connexions” que desenvolupa la Unió Empresarial de l'Anoia.

En aquest sentit, les empreses que tinguin sobre la taula o en ment portar a terme algun projecte de simbiosi industrial, compta amb la possibilitat de ser escollits per entrar dins el programa que costejaria fins a 8.000€ del projecte en qüestió pels conceptes d'analítiques i assajos, proves pilot, estudi ambiental i estudi econòmic.. Les empreses amb un projecte clar o amb interès en desenvolupar-ho pot posar-se en contacte amb la UEA abans del 15 de juny.





Com presentar la proposta de **projecte?**

De totes les idees o projectes que puguin sortir a iniciativa de les empreses o bé de les taules de treball o les sessions d'assessorament per part dels experts, s'ha d'elaborar i presentar una fitxa, on s'inclouran els aspectes tècnics següents:

Idea del projecte

Problemàtica ambiental a resoldre

Procés que es realitzarà

Objectius quantitatius i qualitatius que es volen obtenir

Empreses implicades

Aproximacions de les viabilitats tècnica i econòmica

Com optar a la **subvenció?**

Les empreses poden presentar a la UEA el seu interès explicant el projecte i al mes de juny, es presentaran els diversos projectes candidats a l'Agència de Residus de Catalunya qui de tots, escollirà els dos a treballar. Tots els projectes comptaran amb l'acompanyament de la Unió Empresarial de l'Anoia així com el suport del grup tècnic d'experts en economia circular i medi ambient de l'entitat. Paral·lelament, els que no surtin escollits tindran la possibilitat de presentar-se directament a una futura convocatòria de l'ARC o bé de l'Agència ACCIÓ.

Cosantex

☎ 93 805 32 51

- PRODUCTES PUBLICITARIS
- EQUIPAMENTS
- REGAL D'EMPRESA

Gran Bretanya, 33 - 08700 IGUALADA
cosantex@hotmail.com

www.cosantex.com





Una desena d'escoles s'impliquen amb el projecte de la UEA **"Química a l'Escola"**

El concurs impulsat per la UEA Química "Química a l'Escola" ja compta amb deu centres educatius que hi participen: l'Escola Les Passeres, l'Escola Ateneu Igualadí, l'Escola García Lorca, les Escolàpies Igualada, l'Escola Castell d'Òdena, l'Escola Emili Vallès, l'Institut Vallbona d'Anoia, l'Escola Pia d'Igualada i l'Acadèmia Igualada.

L'objectiu d'aquest projecte educatiu és que els estudiants que hi participen –de primària i secundària– han de realitzar un experiment o investigació relacionada amb la química a l'aula. L'experiment ha d'estar enregistrat i serà valorat per empreses membres de la UEA Química i que patrocinen el concurs: ABC Leather, Comercial Godó, Simar, Texcur, Atlas, Apliclor, Macasa Labin, Quimser, Proquip i Leather Química.

Novetats en les fitxes **FOER**

Una vegada reprès el conveni entre el Cos de Bombers, la Universitat de Lleida i la UEA, es posa de nou en marxa el programa que permet l'elaboració de les FOER, les Fitxes Operatives d'Elements de Risc. Aquestes fitxes, que a partir d'aquest any, podran demanar qualsevol empresa de la comarca, permeten sintetitzar de manera senzilla i operativa, els accessos, la localització dels hidrants, els possibles riscos, ubicació de materials o processos delicats, sortides d'emergència... d'una empresa. Així, en cas d'incident, els Bombers puguin ser el màxim d'operatius i eficaços possibles.

Cinc empreses químiques ja en disposen i amb el nou conveni, la resta d'empreses químiques que ho vulguin i també d'altres sectors empresarials, poden demanar-ho per poder-les tenir. Tota empresa que vulgui comptar amb una fitxa FOER es pot posar en contacte amb la UEA

Coordinació en emergències mèdiques

Les empreses de la UEA Química i els representants del SEM de la Catalunya Central es reuneixen per posar en un mateix escenari les possibilitats de cooperació entre dos en matèria d'emergències mèdiques. Una de les primeres accions serà la d'organitzar una jornada informativa i de treball en què el SEM pugui traslladar a l'entorn empresarial el funcionament i el protocol d'actuació en cas d'emergència, i així resoldre dubtes i establir un diàleg efectiu. Aquest reconeixement resulta de vital importància davant una actuació d'emergència, ja sigui en una empresa química com d'un altre sector industrial, per facilitar les tasques del cos d'emergències i afavorir la tranquil·litat de l'empresa.

La trobada, que tindrà continuïtat en noves reunions, va tenir lloc al 4D Health, un equipament que treballa també en l'àmbit de la salut i la seguretat que pot jugar un paper important i interessant en l'àrea de la simulació en diferents àmbits.

Programa de Manteniment Industrial dins el ReinMET

Seguint amb l'objectiu de cobrir les necessitats de personal tècnic especialitzat en el sector del metall, el projecte ReinMET ha engegat aquest mes d'abril la segona formació adreçada, en aquest cas, al Manteniment Industrial. Al curs hi participen 15 alumnes i són persones que estan a l'atur, i que gràcies a aquest programa, es formaran en materials, metrologia, interpretació de plànols, pneumàtica, hidràulica i mecanització, i obtindran també el carnet de carretoner.

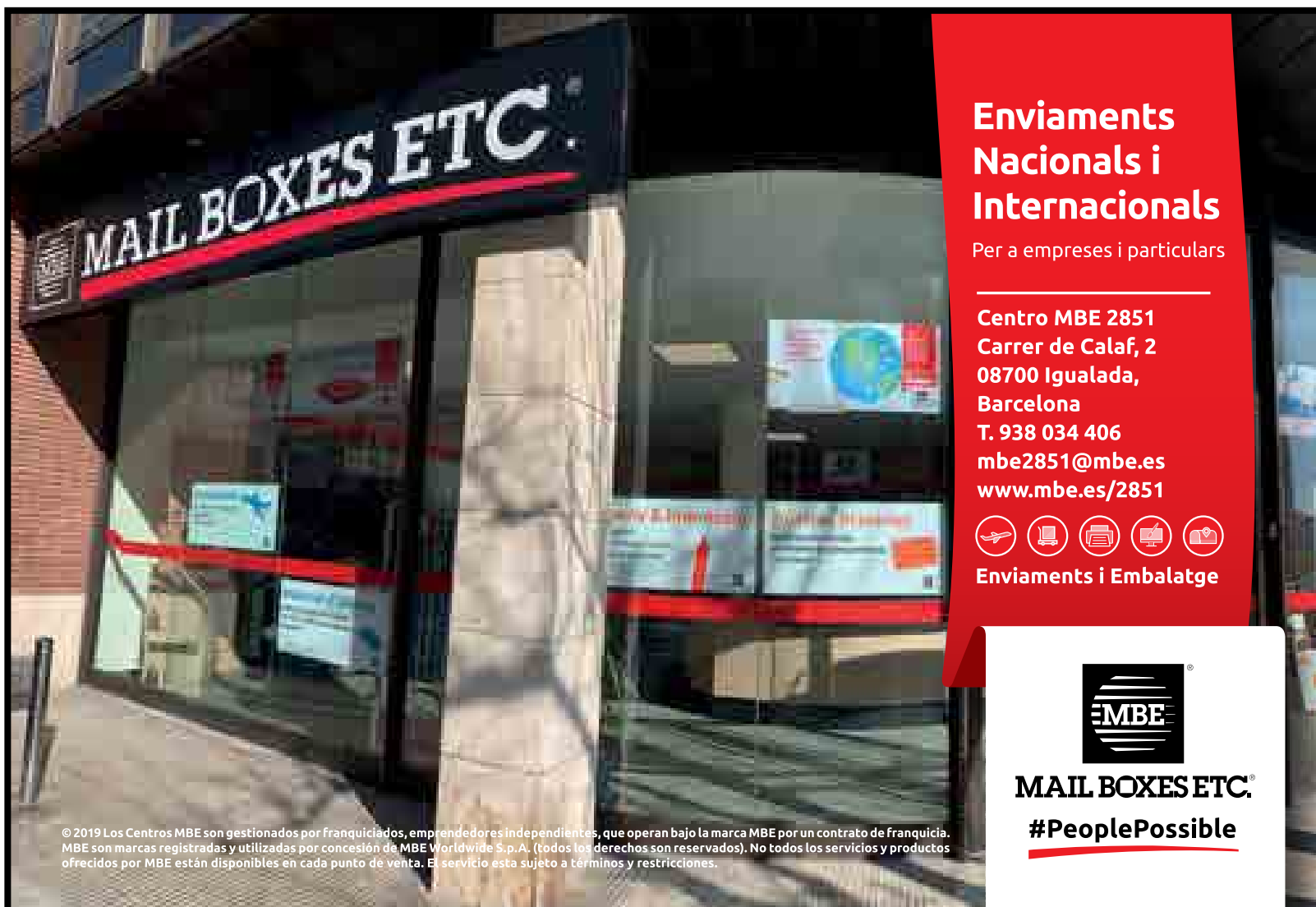
De cara al mes de juny i juliol els alumnes d'aquest programa realitzaran pràctiques en empreses de diversos sectors que incloguin la branca de manteniment industrial. Una vegada finalitzades les pràctiques, les empreses podran contractar amb una bonificació aquests treballadors/es. Tota empresa interessada en algun d'aquests treballadors/es pot posar-se en contacte amb la UEA.

uea:
metall

Reinmet

Pel que fa a la primera formació del projecte ReinMET, que es va iniciar al desembre, s'han especialitzat a 15 professionals en soldadura, i ara ja estan realitzant pràctiques en diverses empreses de l'Anoia.

El ReinMET és un projecte impulsat per la Mancomunitat Intermunicipal de la Conca d'Òdena (MICOD), els ajuntaments que en formen part, la Unió Empresarial de l'Anoia, el gremi local del metall i les diferents empreses del sector, amb el suport de la Diputació de Barcelona.



Enviaments Nacionals i Internacionals

Per a empreses i particulars

Centro MBE 2851
Carrer de Calaf, 2
08700 Igualada,
Barcelona
T. 938 034 406
mbe2851@mbe.es
www.mbe.es/2851

Enviaments i Embalatge



MAIL BOXES ETC.®
#PeoplePossible

© 2019 Los Centros MBE son gestionados por franquiciados, emprendedores independientes, que operan bajo la marca MBE por un contrato de franquicia. MBE son marcas registradas y utilizadas por concesión de MBE Worldwide S.p.A. (todos los derechos son reservados). No todos los servicios y productos ofrecidos por MBE están disponibles en cada punto de venta. El servicio esta sujeto a términos y restricciones.

Canvis normatius en el Pla General Comptable i propera Reforma Comptable

uea:
assessors

Una seixantena d'assessors i comptables de la comarca han assistit a una conferència organitzada per la sectorial UEA assessors i que va comptar amb el suport de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID). A través de "Canvis normatius en el Pla General Comptable i propera Reforma Comptable", s'hi van destacar les principals novetats comptables que s'incorporen al projecte de resolució de l'ICAC sobre Presentació d'Instruments Financers i altres aspectes relacionats amb la regulació mercantil.

També es va aprofundir l'estat d'informació no financera el qual s'ha d'incorporar als comptes anuals de 2018. La conferència va anar a càrrec de Jordi Rizo Gubianas, professor, expert comptable acreditat i assessor d'empreses. Aquesta conferència donarà pas a un curs de vuit hores i està adreçat a professionals del món de la comptabilitat i que properament, s'anunciarà amb més detall.



"Tardes de Debat": relació i networking amb els assessors de l'Anoia

La sectorial UEA assessors està formada per més d'una trentena d'assessors i gestors de la comarca. Des de la sectorial s'organitzen iniciatives com "Tardes de Debat", que s'organitza el segon dimarts de cada mes per tal de promoure la relació i el networking amb l'objectiu de posar sobre la taula els dubtes, unificar criteris, intercanviar idees o plantejar problemàtiques que aquests professionals es puguin trobar en el seu dia a dia. A més, també s'organitzen cursos de formació contínua adreçats als mateixos assessors amb l'objectiu de facilitar la formació, evitant que els professionals s'hagin de desplaçar fora de la ciutat per formar-se. Recordem que la sectorial està oberta a tots els professionals que hi vulguin formar part.



ELS NOSTRES SERVEIS

Control d'Accés
Auxiliars
Consergeries i recepció
Serveis de Pàrquing
Fires, mercats, festes majors
Comunitats, entrades i sortides
Etc....

TELF i WHATS 24h.- 605 07 53 77
Mail - donacces@donacces.com



DONACCES 2014 S.L

Controladors i Auxiliars

La UEA Immobiliaris apropa al sector quines mesures urgents hi ha per millorar l'accés a l'habitatge

uea:
immobiliaris

La sectorial dels immobiliaris de la UEA segueix formant-se. Per aquest motiu i seguint aquesta línia d'actuació d'oferir jornades i sessions de treball per apropar temes d'interès del sector, ha celebrat una sessió informativa per conèixer quines mesures urgents hi ha per millorar l'accés a l'habitatge. Una conferència que va reunir a més d'una trentena de professionals immobiliaris i que va anar a càrrec de l'advocada Rosalia Marcet.

Aquesta formació neix arrel de l'entrada en vigor el propassat 6 de març del Reial Decret Llei d'un seguit de qüestions que els professionals immobiliaris han de tenir en compte a l'hora de confeccionar els contractes de lloguer que es formalitzin a partir d'aquesta data. Algunes d'aquestes noves mesures són: els contractes d'arrendament d'habitatge tornen a ser de 5 anys si l'arrendador és persona física i 7 si és jurídica, amb prorrògues de 3 anys –fins que les parts no comuniquin la seva finalització–, la finalització del contracte s'ha de notificar amb 4 mesos



d'antelació si ho fa la propietat, entre altres mesures. El proper dimarts 7 de maig tindrà lloc la conferència sobre Llei Hipotecària, a càrrec de l'advocada Lúdia Huerta.

*Comfort class
SUV.*



NOU SUV CITROËN C5 AIRCROSS

Suspensió d'Amortidors Progressius Hidràulics®
Grip Control amb Hill Assist Descent
3 Seients Individuals a la segona fila
lliscants, plegables i reclinables
Caixa de canvis automàtica EAT8
Seients Advanced Comfort
20 Ajudes a la conducció
Fins a 720l de maleter



CITROËN prefereix TOTAL. Gamma Nou SUV C5 Aircross: Consum mitjà WLTP (l/100km): 5,0 a 8,0. Emissions de CO₂ (g/km): 134 a 181 WLTP (106 a 132 NEDC).

FUTURAUTO, S.A.U. AVDA MESTRE MUNTANER 88 - IGUALADA - TELF.: 93 801 73 77

Taller per donar a co- nèixer quins són els errors d'internacionalització de les empreses

Cada cop hi ha més empreses que decideixen fer un pas cap a la internacionalització, però aquesta determinació ve acompanyada de dubtes i qüestions. Seguint aquesta línia, des de la UEA Internacional s'acompanya i s'ajuda a les empreses anomenades que volen obrir-se a mercats estrangers i connectar amb altres companyies i emprenedors del món. En aquest sentit, es va celebrar el taller "Errors freqüents en internacionalització", de la mà de Samuel Jiménez, export manager i fundador de la

Consultora Intam, International Trade Management, especialitzada en el desenvolupament de negoci internacional. Els participants a aquesta sessió foren sectors heterogenis com el paper, el metall o el químic, un reflex que el seu grau d'internacionalització també ho és. Jiménez va destacar la importància d'estudiar molt bé el país al qual es vol anar a vendre, així com fer una prospecció per veure si el nostre producte té competidors locals, així com generar una relació de confiança amb el client basada en complir els acords que s'hagin arribat prèviament.



uea:
internacional

La UEA internacional organitza la jornada "Com afectarà el Brexit a la meva empresa?"

Amb l'objectiu d'explicar què passarà a la teva empresa amb la sortida del Regne Unit, la UEA Internacional organitza una jornada de treball orientada a ajudar a les empreses que tenen interessos comercials o empresarials amb aquest país. En aquest sentit, aquesta jornada vol donar a conèixer quins riscos se'n deriven i com neutralitzar els seus impactes, i a la vegada, explicar els aspectes clau que s'han de tenir en compte en dissenyar el teu pla de contingència i les diverses eines que ajudaran a anticipar-te. Aquesta jornada tindrà lloc el proper dijous 9 de maig, a la UEA, de 10:15h a 12h. Inscripcions: ueainternacional@uea.cat o al 938052292.



DESENVOLUPAMENT de NEGOCI INTERNACIONAL

CONSULTORIA COMERÇ EXTERIOR



- Estratègia Internacional
- Inici Exportació
- Optimització Valor Comercial

PROMOCIÓ ACTIVA DE VENDES



- Export Manager Part Time
- Agència i Representació
- Fires & Esdeveniments

SENVEIS PERSONALITZATS



- Direcció Comercial
- Estudi de Mercat
- Business Intelligence

“Ciència és nom de dona”, acte de la UEA Inquieta per apropar el paper de la dona a les empreses tecnològiques

uea:
inquieta

Conèixer i donar visibilitat al paper de la dona a les empreses tecnològiques va ser el tema central d'un nou acte promogut per la UEA Inquieta, una de les comissions de treball de la UEA. L'acte –emmarcat en motiu del Dia Internacional de la Dona– va estar

presentat per Inés Lumbreras, enginyera tècnica industrial i membre de la comissió.

En aquest sentit, l'acte va anar a càrrec de la Dra. Gemma García, professora de la Facultat de Ciències de la UAB, vicedegana d'Afers Acadèmics de Grau i representant de Polítiques d'Igualtat de la Facultat de Ciències de la UAB. García és representant de l'Associació de Dones Investigadores i Tecnològiques de Catalunya (AMIT-CAT) i va donar a conèixer el projecte STEM AMB TU, una iniciativa ideada per aquesta associació per fomentar les vocacions en ciències, tecnologia, enginyeries i matemàtiques, integrant la dimensió de gènere i garantint les mateixes oportunitats laborals per noies i nois, així com també promocionar aquestes branques entre les noies com a professions apassionants i de futur.



Arriba el Networking 2019: dirigit a dones empresàries, directives, professionals i emprenedores de tot Catalunya

El proper dijous 30 de maig, empresàries, directives, professionals i emprenedores de tot Catalunya es reuniran a l'acte Networking 2019, impulsat per la UEA Inquieta. L'objectiu de la jornada és crear una xarxa útil de con-

tactes entre empresàries i professionals de tot Catalunya per tal d'identificar noves oportunitats de negoci i/o de col·laboració. L'acte comptarà amb una conferència a càrrec de Rosaura Alastruey, pionera en el networking a

Catalunya.

L'acte tindrà lloc de 13h a 17h al restaurant Sesoliveres d'Igualada i serà en format dinar de treball: 20€ sòcies / 25€ no sòcies. Informació i reserves: ueainquieta@uea.cat o al 938052292

enrich i orgué, s.l.

ASSESSORIA D'EMPRESES
fiscal • laboral • comptable

Un equip de professionals
al seu servei

Florenci Valls, 48, 3r
08700 IGUALADA (BCN)
Tel. 93 803 34 62
assessoria@cepsi.cat

La UEA autònoms segueix amb el “Cafè dels Autònoms”

uea:
autònoms

La UEA autònoms segueix reunint-se amb el “Cafè dels Autònoms”, un espai de trobades periòdiques, que se celebren cada dos mesos i que té per objectiu posar en comú necessitats i problemàtiques d'aquest col·lectiu per tal de debatre temes del seu interès i així intercanviar opinions. La darrera sessió va girar al voltant de la metodologia Design Thinking, i la ponència va anar a càrrec de Marc Fernández, expert accelerador d'empreses i fundador d'Innio. El Design Thinking és una de les estratègies empresarials en auge els darrers anys i permet redefinir productes o serveis que les

empreses ja tenen o crear-ne de nous.

El proper Cafè de l'Autònom es farà el dia 16 de maig a la UEA, a les 15h, anirà a càrrec de Marc Manyé i girarà al voltant de màrqueting online i xarxes socials.



La UEA autònoms celebra un taller sobre despeses deduïbles

Les despeses deduïbles dels autònoms són del tot necessàries per dur a terme la seva activitat. No obstant això, cal tenir en compte un seguit de consideracions formals abans de poder-les deduir. Amb l'objectiu d'explicar els requisits que s'han de complir per desgravar les despeses de l'activitat com a autònom en la declaració de la renda, la UEA autònoms ha celebrat un taller pràctic per explicar-ho. El taller ha estat impartit per Teresa Codina.



Venda - Lloguer - Reparació



ÒDENÀ 938 035 706 - LLEIDA 973 184 058 - www.autobomba.com



LA UEA amb la CUMA posa l'ull en les infraestructures i comunicacions de l'Anoia

L'Anoia és una comarca molt ben situada geogràficament, però compta amb algunes mancances a nivell d'infraestructures i comunicacions. Conscients d'aquesta preocupació, manifestada reiterada pels empresaris del territori, la UEA amb la col·laboració de la CUMA (Comissió d'Urbanisme i Mobilitat de l'Anoia) ha iniciat un treball d'escolta per conèixer de primera mà aquestes necessitats. S'han celebrat dues trobades: una primera on hi participaren empreses del sector del transport, logístic, i amb una àmplia flota de camions; i una segona, amb immobiliaris, aparelladors i arquitectes de la zona. El desdoblament de la B224 i la C-15, i la connexió de la Ronda Sud amb Sant Genís van ser les reclamacions prioritàries dels empresaris, així com la necessitat de fer modificacions puntuals sense canviar els Plans Generals, millorar la mobilitat cap a Barcelona amb transport públic, i apostar per tenir un polígon de gran format.

Les empreses de l'Anoia es formen sobre microtalls de llum

La UEA va organitzar per a les empreses de la comarca una formació sobre microtalls de llum. Un curs sorgit fruit de la problemàtica que desenes d'empreses van patir fa uns mesos, amb talls de llum constants i de poca durada, que van afectar a la seva producció, ocasionant en algun cas, importants despeses econòmiques. Aquesta formació va estar dirigida als enginyers i tècnics responsables dels equips elèctrics de les empreses.

Una trentena de persones hi assistiren amb l'objectiu de conèixer els diferents tipus de problemàtiques que es produeixen en la tensió en un subministrament elèctric, com minimitzar els costos no desitjats que es generen, millorar l'explotació òptima de les instal·lacions o màquines existents, i les mesures possibles a adoptar, tant preventives com correctores. La formació va anar a càrrec de Josep M. Montagut, responsable GT Power Quality de l'Associació d'Enginyers Industrials de Catalunya; Josep Lluís Orts, assessor energètic del Clúster d'Energia; i Jorge Sánchez, Endesa Distribució Elèctrica SL. Divisió Catalunya Centre. El curs va comptar amb la col·laboració d'ELM, serveis industrials d'electricitat, una empresa preocupada per aquesta problemàtica i implicada en el territori.

ELM S.L.
SERVEIS INDUSTRIALS
ELECTRICITAT

C/ Luxemburg, 8
Pol.Ígon Industrial "Les Comes"
08700 IGUALADA

Telèf. 93 803 17 94
- Fax 93 805 09 98
E-mail: info@elm.cat
www.elm.cat

Les Professions del Futur, el projecte de la UEA a les escoles, segueix amb èxit



Apropar la realitat i l'entorn empresarial a les escoles i instituts de l'Anoia és l'objectiu principal de Les Professions del Futur, un dels projectes socials i alhora educatius que impulsa la Unió Empresarial de l'Anoia durant el curs escolar. A través de visites d'empresaris a les aules, els i les alumnes aprenen de primera mà quin teixit industrial i empresarial hi ha a la comarca. D'aquesta manera, els més joves

començaran a apreciar-lo i valorar-lo. En l'actualitat s'està realitzant la tercera edició, i diversos centres educatius han gaudit de les conferències de Moises Bargués (SATI Formació), Laura Ravés (HiHapiness), Francesc Pua (Servisimó), Joan Regordosa (J. Regordosa Recursos Humans), Màrius Mollà (Feedbackground), Encarna Valdés i Lúdia Calvache (Randstad), Èlia Palomas i Pau Lepage (TLG Commerce).

Properament, tindran lloc noves conferències, donada la bona disposició de les empreses a col·laborar en aquest projecte. Aquest projecte durarà tot el curs escolar i és obert a tots els centres educatius i formatius d'arreu de l'Anoia. Les escoles interessades poden inscriure's a través de la UEA o a través de programa AIRE del Departament d'Ensenyament de l'Ajuntament d'Igualada.

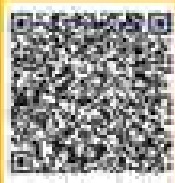


Milà i Fontanals

INSTITUT DE BATXILLERAT I FORMACIÓ PROFESSIONAL









FAMÍLIES PROFESSIONALS

- Activitats físiques i esportives
- Administració i gestió
- Comerc i màrqueting
- Electricitat i electrònica
- Informàtica i comunicacions
- Instal·lació i manteniment
- Química
- Sanitat
- Servis socioeducatius i a la comunitat
- Tèxtil, confecció i pell
- Transport i manteniment de vehicles

BATXILLERAT

Ciències / Tecnologia / Humanitats / Ciències Socials

 **SERVEI D'ASSESSORAMENT**
SOPR DE RECONeixEMENT D'APRENENTATGE

POT (PROVES D'OBTENCIÓ DE TÍTOL)

CURSOS DE FORMACIÓ

Av. Emili Vallès, 4 Igualada (Barcelona) Tel. 93 805 57 50 www.milaifontanals.cat



Satisfacció dels socis de la UEA a l'Assemblea General Ordinària Anual

El passat dimarts 19 de març, la UEA va celebrar l'Assemblea General Ordinària Anual on es van presentar la Memòria UEA d'activitats i l'estat de comptes corresponents a l'any 2018, i també els projectes previstos per aquest 2019. Del 2018 es va destacar el creixement d'un 18% en número de socis el 2018, i els projectes i accions enfocades a la millora de la competitivitat de les empreses de la comarca, amb la consolidació i el creixement de les taules, sectorials i grups de treball, la creació de les taules transversals d'Economia Circular i l'Anoia 4.0, i els programes de formació amb EADA i UdL. Per aquest 2019, es va destacar la consolidació del programa Les Professions de Futur, cursos a mida per a les empreses i els sectors econòmics i la visibilitat de les accions i els projectes que l'entitat desenvolupa a través de les xarxes socials. Un altre dels punts de l'ordre del dia va ser l'aprovació de l'adaptació dels Estatuts de la UEA a la normativa vigent.

En aquest sentit, els òrgans de govern de l'Associació seran dos: l'Assemblea General de Socis i la Junta Directiva, suprimint la Junta de Govern. La Junta haurà d'estar formada per un mínim de 7 persones i un màxim de 15. L'Assemblea

va finalitzar amb satisfacció general dels assistents pels resultats obtinguts el 2018, i des de l'entitat s'espera seguir aquesta bona línia al llarg del 2019 comptant amb la il·lusió, el suport i la confiança de les empreses, entitats i associacions, i també de les diverses administracions.



NOVA ADREÇA
a partir del mes de maig

GUERIN IGUALADA

C/ Comarca, 72

08700 IGUALADA

Telf. 938 05 48 93

www.guerin.es

IL·LUMINACIÓ
CLIMATITZACIÓ
MAT. D'INSTAL·LACIÓ
CANALITZACIÓ
QUADRES ELÈCTRICS
INSTRUMENTACIÓ
ENERGIES RENOVABLES
ELECTRODOMÈSTICS
HIDRAÚLICA
FONTANERIA
SANITARIS
SEGURETAT
INDUSTRIA
EFICIÈNCIA ENERGÈTICA
TELECOMUNICACIONS
PNEUMÀTICA

DISTRIBUCIÓ TÈCNICA DE MATERIAL ELÈCTRIC, FONTANERIA I SANITARIS

FORMACIÓ

EINES DIGITALS PER A LA MILLORA DE LA PRODUCTIVITAT

Objectiu: et donarem eines senzilles i intuïtives per gestionar el dia a dia de forma digital i millorar la teva productivitat a la vegada que optimitzes el teu temps de treball.

Informació del curs:

Data inici: 22/05/19

Data final: 26/06/19

Durada total: 24 h.

Horari: dimecres de 17:00 h. a 21:00 h.

Preu (IVA no inclòs): 500 € socis / 625 € no socis (parcialment bonificable)

Imprescindible portar tablet o ordinador portàtil

CURS EXCEL MIG

Objectiu: proporcionar als assistents els coneixements necessaris per poder elaborar i utilitzar fulls de càlcul amb habilitat, utilitzant les eines que ofereix l'aplicació: càlculs elementals amb funcions, gràfiques, gestió de bases de dades, anàlisis de dades i activitats amb operacions/ funcions aritmètic-lògiques.

Informació del curs:

Data inici: 04/06/19

Data final: 25/06/19

Horari: dilluns i dimarts de 15:00 h. a 17:30 h.

Durada total: 15 h.

Preu: 160 € socis / 225 € no socis (parcialment bonificable)

Lloc: Ceina (Av. Europa, 7 d'Igualada)

MÀRQUETING DIGITAL I COMUNICACIÓ 2.0

Objectiu: et donarem les eines per establir una estratègia de màrqueting digital que t'ajudi a potenciar la visibilitat de la teva marca i a la vegada, millori la teva rendibilitat i beneficis.

Informació del curs:

Data inici: 27/09/19

Data final: 13/12/19

Horari: divendres de 16:00 h. a 21:00 h.

Durada total: 50 h.

Preu: 900 € socis / 1150 € no socis (parcialment bonificable)

COM OPTIMITZAR EL MANTENIMENT DE LES EMPRESES: EL CICLE PDA

Objectiu: Conèixer les bases de la metodologia Lean, descobrir què és el Total Productive Maintenance i els seus 8 pilars, similar els beneficis del Total Productive Maintenance i fer un aplicació totalment pràctica dels coneixements teòrics mitjançant l'eina PDCA: A3.

Informació del curs:

Data inici: 02/10/19

Data final: 30/10/19

Durada total: 26 h.

Horari: dilluns i dimecres de 17:00 h. a 20:00 h.

Preu: 500 € socis / 625 € no socis (parcialment bonificable)

FIDELITZACIÓ I RETENCIÓ DEL TALENT

Objectiu: identificar els diferents elements de la problemàtica de la fidelització i la retenció del talent, comprendre les bases de la motivació humana i el nostre àmbit d'influència, assimilar les claus per incrementar la fidelització des del lideratge i la comunicació amb el treballador, aprendre les claus per interactuar amb les diverses generacions de treballadors, disposar de diferents alternatives per reduir la rotació mitjançant l'aplicació de polítiques de RRHH i identificar estratègies beneficioses de contingut econòmic i/o fiscal.

Informació del curs:

Data inici: 15/10/19

Data final: 12/11/19

Durada total: 20 h.

Horari: dimarts de 17:00 h. a 21:00 h.

Preu: 450 € socis / 575 € no socis (parcialment bonificable)

2a. edició PROGRAMA D'OPERACIONS EN ENTORNS DE LA PRODUCCIÓ

Objectiu: apropar als professionals de l'àrea del producció el conjunt de coneixements, eines i competències que els permetin actuar amb més seguretat en les seves empreses tant en el curt com en el llarg termini.

Informació del curs:

Data inici: 25/10/19 (data provisional)

Data final: 12/06/20 (data provisional)

Durada total: 113 h.

Horari: divendres de 16:00 h. a 20:00 h.

Preu: 2200 € socis / 2400 € no socis (parcialment bonificable)

Lloc: Campus Universitari d'Igualada (Av. Pla de la Massa, 8 d'Igualada)

Titulació obtinguda: va dirigit tant a titulats universitaris com a persones sense titulació, especialment si compten amb certa experiència en l'àmbit de la producció. Les persones amb titulació universitària rebran el títol d'Expert Universitari, en tant que les persones que no disposin de titulació universitària tindran dret al títol d'Especialista en Operacions en Entorns de Producció.

Per a més informació, no dubteu en posar-vos en contacte amb nosaltres:
Pilar Moreno - formacio@uea.cat - 938052292

COBRIR RESPONSABILITATS DELS ADMINISTRADORS I LA SOCIETAT

En el periòdic comarcal *La Veu de l'Anoia* del passat dia 15 de febrer, hi havia un original i acurat article fet pel notari d'Igualada, el Sr. Carlos Jiménez Fueyo, titulat "Quina responsabilitat tinc pels deutes d'una societat" (com a soci).

GABINET JURIDIC
CLARAMUNT & CIA ADVOCATS
Pere Claramunt
-Advocat-

Està comunament entès que el soci no té cap responsabilitat, llevat del capital que aporta i que li atorga la seva participació a la societat. Això no és talment així. Mesurant, però, les coses objectivament, és veritat que a la pràctica, estadísticament parlant, no és freqüent ni senzill que un soci d'una societat (limitada o anònima en general) esdevingui responsable fora de la seva aportació al capital social. Més aviat podríem dir que la responsabilitat dels socis acaba sent reduïda degut als pocs casos en què pot donar-se.

El que per desgràcia ja no és estrany, i succeeix sovint, és que els administradors o el consell d'administració siguin responsables d'actes fets per ells mateixos o per la societat. Aquests, són quasi sempre efectuats de bona fe o realitzats amb ignorància legal (no excusable) i encara que lògica i humanament siguin justificables atesa la complicació i abundància de normes a tenir a compte i a respectar per no incórrer en responsabilitat, el resultat dels mateixos pot ser pervers. Almenys així ens hi trobem amb freqüència els advocats mercantilistes i, fins i tot, penalistes.

Em centraré en les **dues solucions** que cobreixen la major quantitat de casos que poden donar lloc a responsabilitat, fins i tot els de major gravetat:

La primera solució és la més ampla i genèrica i és oblidada moltes vegades. Es tracta de complir amb l'obligació que estableix la Llei 39/1975 de 31 d'octubre, de nomenar un "**Lletrat assessor**" en les empreses de major envergadura, és a dir, aquelles que compleixin, -diu la Llei- almenys, un dels següents tres requisits: tenir més de 50 treballadors, un

capital social igual o superior a 300.000.-€ o una facturació de més de 600.000.-€ (condició aquesta que cada cop més empreses compleixen). Aquesta figura és la d'un advocat mercantilista en exercici que controla, revisa, redacta, aconsella i, en definitiva, "intervé" les actuacions de l'òrgan d'administració. Així doncs, de cara a la responsabilitat dels administradors, adverteix i cobreix dels perills i riscos i valida el que han de fer o signar els administradors.

Es considera que l'administrador ja ha pres la mesura que la Llei estableix i ha tingut la precaució de nomenar un Lletrat assessor i mitjançant el control i assumpció d'aquestes responsabilitats s'evita que es facin actes per part de qui gestiona i administra la societat, que, sense voler, portin a repercussions i responsabilitats (penalitzacions) en l'àmbit de la culpabilitat legal de tipus no social (de la societat) sinó personal i privada per l'administrador.

La segona de les solucions és el "**Compliance**". Consisteix en un pla o sistema que estableix una sèrie de procediments i controls per a prevenir i evitar l'incompliment de la normativa legal vers més de 20 delictes de l'àmbit societari. Per tant, estem parlant que suposaria incórrer en infraccions de caràcter penal o delictives, a més de sancions pecuniàries.

Aquests delictes poden ser contra Hisenda i Seguretat Social, contra recursos naturals i el medi ambient, determinades insolvències econòmiques o patrimonials, contra el mercat, els consumidors o la propietat intel·lectual, etc. Les penes per a la societat comprenen un espectre molt ampli. Van des de multes (fins a cinc anys, amb un màxim diari

de 5.000.-€) àdhuc la dissolució definitiva de la societat. Tot això passant per la suspensió de les activitats i clausura de locals per un màxim de cinc anys, intervenció judicial, prohibició temporal (màxim de 15 anys) o definitiva d'exercir la o les activitats en les que s'hagi comès el delictes i també la inhabilitació administrativa per poder tenir beneficis tant d'Hisenda com de Seguretat Social (fins a un màxim de 15 anys).

L'establiment d'aquest sistema té molts més avantatges afegits al benefici principal i essencial d'eximir o moderar la responsabilitat penal de la societat i dels administradors. Per exemple, les entitats financeres o de crèdit valoren si una empresa té instaurat el "compliance" a l'hora de concedir (amb menys risc) els seus productes. A més suposa un avantatge competitiu per les empreses a l'hora d'optar a licitació pública i, ja no diguem, per participar en projectes europeus, per signar contractes amb empreses estrangeres o internacionals. En general, i particularment, augmenta el valor de la companyia en cas de venda al donar unes garanties de fiabilitat, de blindatge i de solidesa del que es fa en l'empresa gràcies a aquest control dels riscos. S'estipula un codi ètic, etc.

En conclusió, les empreses s'han de dotar necessàriament, i cada vegada més, d'instruments que les facin estar a l'alçada de les exigències legals en favor de la prevenció i la seguretat per tal que no es perjudiqui el negoci ni s'ocasionin greus estralls a causa de tenir al descobert riscos legals importants que poden afectar severament a l'empresa i/o personalment als seus administradors.

Àrea de DRET MERCANTIL:

Dret societari
Dret Concursal i insolvències
Dret penal de l'empresa
Consum
Marques i patents
Contractació mercantil
Reclamacions judicials d'empresa



Gabinet Jurídic

Claramunt & Cia. Advocats

Av. Barcelona, 56 · 08700 Igualada

Tels. 93 804 61 00 - 93 804 69 62 - Fax 93 804 53 81

e-mail: claramuntadvocats@claramuntadvocats.com

ACORD PELS SOCIS DE L'UEA:

Visita d'Assessorament gratuït per cada cas i condicions molt preferents per la resta de serveis.

#agenda

CONFERÈNCIA: "Llei Hipotecària" a càrrec de l'advocada Lúdia Huerta

Data: 07/05/2019

Hora: A concretar

Lloc: seu de la UEA

Informació i inscripcions: montse@uea.cat / 938052292

CONFERÈNCIA: "Com afectarà el Brexit a la meua empresa?"

Data: 09/05/2019

Horari: de 10:15h a 12h

Lloc: seu de la UEA

Informació i inscripcions: montse@uea.cat / 938052292

EL CAFÈ DE L'AUTÒNOM: "Xarxes socials i màrqueting digital" amb Marc Mañé

Data: 16/05/2019

Horari: de 15:15h a 16:15h

Lloc: seu de la UEA

Informació i inscripcions: montse@uea.cat / 938052292

CURS: "Comunicació en situacions de crisi"

Data: 16/05/2019

Horari: de 09h a 14h

Lloc: seu de la UEA

Preu: 60€ + IVA socis / 90€ + IVA no socis

Informació i inscripcions: anna@uea.cat / 938052292

JORNADA: "Casos d'èxit d'economia circular. Eines i recursos a l'abast de les empreses"

Horari: de 9:30h a 13h

A concretar, mes de maig

Lloc: seu de la UEA

Preu: Gratuït

Amb la participació de 4 casos d'èxit d'empresa, a més de l'experiència de Simbiosi Industrial Ajuntament Barberà del Vallès, l'Observatori d'Economia Circular de la Generalitat de Catalunya i l'Agència de Residus de Catalunya.

Informació i inscripcions: economiacircular@uea.cat / 938052292

JORNADA: L'Internet de les coses: Tot el que vulguis saber

Data: 29/05/2019

Lloc: Unió Empresarial de l'Anoia

Hora: pendent

A càrrec de Manel López, director de CEINA, consultor i docent tecnològic.

JORNADA: La biomassa forestal, energia sostenible i competitiva pel sector industrial

Data: a concretar maig/juny/2019

Lloc: Unió Empresarial de l'Anoia

Hora: De 9.30 a 12.30h

Amb la participació del Clúster de Biomassa de Catalunya, l'ICAEN, i casos d'èxit d'empreses industrials. Jornada de treball per conèixer l'estratègia per promoure l'aprofitament energètic de la biomassa especialment per a ús industrial. Coneixerem casos d'èxit d'ús industrial de la biomassa amb empreses de l'Anoia i de fora la comarca.

 **Bolarín**
Cardús s.l.

EQUIPS A PRESSIÓ
EMPRESA INSTAL·LADORA EIP-2
EMPRESA REPARADORA ERP-2



- Fabricants de tubs d'aleta des de 3/8" fins a 3", en acer al carboni inoxidable
- Aletes amb "C" i corrugades
- Fabricant de bateries de vapor i oli tèrmic, bescanviadors i economitadors

Pol. Industrial Pares d'Arin - c. Narcís Monturiol, Parc. 15/21 - Naa 7/8 - 08787 La Pobla de Claramunt - Barcelona
Tel. 93 808 77 01 - bolarin@bolarin.es - www.bolarin.es



- 04/12/2018 **Blanqueig de Capitals**
Gemma Ramoneda, de Tarinas Viladrich
- 11/12/2018 **Agro Igualada**
Rosa Tribó, responsable de compres i màrqueting d'Agro Igualada
- 18/12/2018 **Obligacions de l'autònom al començar la seva activitat**
Teresa Codina i Dolors Fàbregas
- 08/01/2019 **Mesures urgents en matèria d'habitatge i lloguer**
Rosalia Marcet, advocada de Claramunt Advocats
- 15/01/2019 **Com aplicar l'economia circular a la teva empresa**
Verònica Kuchinow, cofunder i CEO de Simbiosy
- 22/01/2019 **Com d'important és estudiar l'idioma a l'estranger**
Elisabet Seuba, professora i directora de New York Institute
- 29/01/2019 **Cursos de formació, 30+ i Fem Ocupació per a Joves**
Irene Módenes, tècnica d'ocupació a la Unió Empresarial de l'Anoia
- 05/02/2019 **Els errors freqüents en la internacionalització**
Samuel Jiménez, consultor internacional i export manager d'INTAM
- 12/02/2019 **Logística i transport**
Juan Carlos Mesas, CEO de Mestrans
- 19/02/2019 **La diferència la marcaran les persones**
Ma. Ángeles Tejada, directora general de Public Affairs de Randstad
- 26/02/2019 **Guasch Capellades, del tèxtil de capçalera a la col·laboració empresarial**
Jordi Guasch, director general de Guasch Capellades
- 05/03/2019 **El paper de les dones en el món de la tecnologia**
Dra. Gemma García, representant de l'Associació de Dones Investigadores i Tecnològiques a Catalunya (AMIT-CAT)
- 12/03/2019 **Presentació llibre El Internet de las cosas – La transformació digital de la societat**
Manel López, soci fundador i director de Ceina
- 19/03/2019 **III Fòrum Empresarial de l'Anoia – L'horitzó de la transformació empresarial**
Paula Arias, gerent de la Unió Empresarial de l'Anoia
- 26/03/2019 **Màrqueting digital com a estratègia de negoci**
Jepi Alberti, d'OOMKT
- 02/04/2019 **Metodologia Lean**
Joan Casanovas, enginyer i soci de Leancat
- 09/04/2019 **Fruits Secs Torra**
Jordi Torra, gerent de Fruits Secs Torra

Espai Empresa és el programa de la UEA a Ràdio Igualada. Cada dimarts al matí, a partir de les 8.45h, els periodistes Jordi Quintana i Anna Marsal, de la UEA, parlen sobre l'actualitat empresarial amb els propis empresaris per donar a conèixer la situació industrial i econòmica de la comarca.



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

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

c/ Joan Maragall, 3
local 2, IGUALADA
Tel. 93 804 52 62
Fax. 93 805 29 98

Assessorament
gestió d'empreses

Plans d'avaluació
gestió i control
sostenible per
diferents situacions.

Estudis econòmics
concrets i concrets
adeguats a la
situació de
l'empresa

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

2017

gemma@jmmorros.com

www.jmmorros.com

Notes de premsa d'empreses

"LLIBRE INTERNET DE LAS COSAS – LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA SOCIEDAD, DE MANEL LÓPEZ I SEUBA



Aquest llibre de divulgació tecnològica -que no tècnic-, escrit pel consultor, docent tecnològic i director de Ceina Manel López i Seuba, intenta aportar una mica de llum a la voràgine informativa que suposa aquest nou i important repte tecnològic, que molts comparen amb el naixement d'Internet i li auguren un paper protagonista en la manera que canviarà la forma en què es desenvoluparà la vida en un futur no gaire llunyà. És un llibre que t'ajuda a entendre diversos conceptes que comencen a sonar amb insistència i ja són part de la teva vida.

El llibre conté un pròleg d'Àngels Chacón i Feixas, Consellera d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya. Ja a la venda a totes les llibreries."

EL NOU PORTAL IMMOBILIARI PER PROFESSIONALS DE L'ANOIA



El passat mes d'octubre, es va activar infopis.cat a l'Anoia. Un nou portal immobiliari d'àmbit comarcal, àgil, fàcil, modern i efectiu. Després d'aquests primers 6 mesos d'activitat, compten amb més de 5000 usuaris únics mensuals i 1000 immobles publicats entre vendes i lloguers de pisos, cases, terrenys, locals comercials, naus industrials i pàrquings.

A diferència dels plantejaments globals dels grans portals immobiliaris nacionals, el seu projecte es basa en donar resposta a les inquietuds i necessitats específiques de les empreses immobiliàries de la comarca, en el seu compromís amb la professionalitat del sector.

El seu objectiu és arribar a ser el portal immobiliari amb més immobles publicats a l'Anoia, i després de l'experiència d'aquests primers mesos d'activitat, confien en poder assolir-lo. Actualment disposen de 14 empreses de la comarca que confien en la seva eina per trobar clients i potenciar un portal immobiliari que respongui a les seves necessitats. Podeu comprovar l'efectivitat de infopis.cat des de qualsevol dispositiu mòbil, tablet, o ordinador a infopis.cat/anoia.

L'HOTEL DEL SOMIATRUITES JA ESTÀ EN MARXA



El passat 27 de març els germans Xavier i David Andrés van celebrar la inauguració de l'hotel del Somiatruites, un ambiciós projecte de l'arquitecte Xavier Andrés que va donar el tret de sortida a mitjans de 2017 i que ara ja ha obert les portes.

L'hotel, situat damunt d'una antiga adoberia del segle XIX, on Andrés ja va projectar arquitectònicament el restaurant Somiatruites, compta amb set habitacions coronades per l'hort del Somiatruites, situat a la coberta, que ja fa uns mesos que està en funcionament.

El projecte va molt més enllà de l'oferta d'un espai per dormir, una idea que es veu reflectida en les set habitacions, pensades com una sala d'estar transformable on poder reunir-se, esmorzar, treballar, descansar... amb la voluntat de fer sentir l'hoste com a casa.

Per aconseguir aquesta adaptabilitat, Xavier Andrés ha projectat habitacions àmplies amb un llit encastat al sostre que es pot fer pujar o baixar a través d'un mecanisme manual. Les habitacions estan equipades, també, amb un espai on poder fer els àpats en cas que l'hoste no vulgui baixar al restaurant i, a més, totes compten amb una terrassa, tres d'elles encarades al sud i dues al nord.

L'HOSPITAL VETERINARI DE CATALUNYA INAUGURA NOVES DEPENDÈNCIES A ESPLUGUES DE LLOBREGAT



L'Hospital Veterinari de Catalunya –en les seves instal·lacions de Roc Verd Veterinària d'Esplugues de Llobregat, a l'Av. de Cornellà 127- ha inaugurat unes noves dependències dedicades a la consulta externa i medicina ambulatoria pels seus animals de companyia.

L'objectiu és poder donar un servei més acurat i una millor atenció als seus clients, per això en el disseny de les noves instal·lacions, busquem que siguin el més acollidores possibles per als clients, però també perquè els gossos com els gats se sentin còmodes, per això disposen d'espais separats. En les dependències actuals –que aviat també estaran reformades- estaran dedicades exclusivament a cirurgia, diagnòstic per imatge i hospitalització, buscant la màxima comoditat i tranquil·litat per als nostres pacients.

ELS ROBOTS COL·LABORATIUS, CADA VEGADA MÉS A PROP



Tots som conscients que els avanços tecnològics estan canviant constantment el nostre entorn. Això ho veiem molt aprop en l'àmbit domèstic on des del mòbil podem fer coses inimaginables fa molt poc temps. L'empresa també està canviant. De fet hi ha empreses que han fet d'aquest canvi el seu model de negoci, però les possibilitats són tantes que, com sempre, això afectarà a tothom.

Un dels nous avanços tecnològics són els robots col·laboratius, que tornen a canviar les normes del joc. Aquests robots ja no cal tancar-los en una gàbia perquè estan basats en una tecnologia segura que els permet, si cal, treballar al costat de les persones. Una de les línies de treball d'AMIDA 4 ENGINYERIA és justament la robòtica col·laborativa en entorns industrials. Per tal d'apropar aquesta tecnologia també als estudiants, AMIDA 4 va instal·lar un robot col·laboratiu a la fira de l'ensenyament que es va celebrar a Igualada els passats dies 15 i 16 de febrer.

ÀURIA COSMÈTICS OBRE LA VIA DE LA INTERNACIONALITZACIÓ A PARÍS



Àuria Cosmètics, la divisió de cosmètica d'Àuria, ha participat per primera vegada a la Fira PCP París 2019 (Packaging of Perfume Cosmetics & Design). Una trobada cabdal pel sector de la cosmètica mundial, on durant dos dies, 600 expositors i 8.000 visitants han convertit Porte de Versailles en la capital de la cosmètica mundial. D'aquesta manera, Àuria encenta una nova política estratègica que persegueix obrir-se a produir per a mercats internacionals.

Àuria Cosmètics, nascuda l'any 2008 dins del centre especial de treball d'Àuria Cooperativa, dona feina a 120 persones d'especials dificultats. És l'únic centre especial de treball dedicat a la producció de perfums, colònies i ambientadors que existeix al nostre país.

L'especialització és una de les raons que expliquen Àuria Cosmètics que es va crear seguint criteris d'innovació i una forta inversió.

Una producció local que contempla tot el cicle de producció, des de la maceració, l'envasat, el manipulat, l'etiquetatge i l'emmagatzematge fins que entra en el circuit de la distribució.

ELEVADORS ACCESS I NETEJAFONS WAVE A TECNOVA PISCINAS 2019



La 2ª edició de la fira de tecnologia per a instal·lacions aquàtiques Tecnova Piscinas va tenir lloc del 26/02 al 01/03 al recinte d'IFEMA, a Madrid. L'Equip comercial de Blautech va participar-hi, presentant la seva gamma d'Elevadors, Netejafons i material aquàtic. Van ser unes jornades que van acollir a 117 empreses, 61 empreses representades i 219 marques procedents de 12 països. Aquestes xifres representen la consolidació del Saló com una de les plataformes comercials principals per al sector junt amb Piscina & Wellness que es celebra biennalment a Barcelona. La fira, va proporcionar a tot el col·lectiu de professionals de la piscina, gestors, centres aquàtics i responsables del canal de distribució una visió complerta d'aquesta indústria a través dels diferents sectors de piscines privades i col·lectives.

Una bona oportunitat per obrir mercat a nivell nacional i internacional així com per posicionar-se en un mercat cada cop més competitiu.

LA FIRA TÈXTEL BSTIM CELEBRA AMB ÈXIT UNA EDICIÓ DEDICADA A LA DIGITALITZACIÓ



La quarta edició de la fira tèxtil BSTIM (Best Solutions in Textile Manufacturing), ha celebrat la seva quarta edició els dies 6 i 7 de març havent aconseguit els objectius fixats: posar en contacte la seixantena d'empreses expositores de l'àmbit tèxtil amb més d'un miler de compradors de marques internacionals, grans distribuïdors i dissenyadors interessats en trobar proveïdors de proximitat. Alguns d'aquests compradors provenien de països com Anglaterra, França, Bèlgica i Mèxic, Marroc, Itàlia, Alemanya, fet que consolida la fira BSTIM com un certamen de caràcter internacional. A més dels professionals, un vint per cent dels visitants han estat estudiants de diverses escoles de moda d'arreu del país.

L'organització, Fira d'Igualada, l'agrupació tèxtil FAGEPI i l'Ajuntament d'Igualada, fa un balanç molt positiu, tant per la diversitat d'empreses expositores que han ocupat els 1.800 metres quadrats d'exposició del recinte l'Escorxador d'Igualada com per la qualitat dels visitants. També es mostren molt satisfets de l'impacte que la temàtica de la transformació digital ha tingut a la fira, de la mà de nombroses empreses de l'àmbit tecnològic que han assistit a BSTIM per primera vegada, com ara empreses de software informàtic, d'e-commerce, d'impressió digital o de fabricació en 3D.

Notes de premsa d'empreses

LA GENERALITAT ACREDITA LEATHER CLUSTER BARCELONA



El programa Catalunya Clústers, promogut per la Generalitat a través d'ACCIÓ –l'agència per a la competitivitat de l'empresa– ha aprovat la incorporació de Leather Cluster Barcelona. Leather Cluster Barcelona actualment és el conjunt format per més de 40 empreses i entitats de la cadena de valor de la indústria de la pell de Catalunya: A3 Leather Innovation Center UdL i la Universitat de la Pell com a centres que aporten investigació, innovació i formació al sector, la planta de tractament d'aigües dels adobers, planta pionera a Europa per tecnologia i coneixement, el museu de la pell i el de cal Granotes que il·lustren la història de l'activitat adobera a Catalunya des del segle XI i l'Adoberia Bella, seu del clúster i Centre Europeu d'Interpretació de la Pell de Qualitat. El clúster de la pell català té la seva capital a Igualada, ecosistema de cooperació empresarial, educativa, científica i mediambiental, al voltant de la indústria de la pell únic al món. Els associats de Leather Cluster Barcelona tenen una facturació agregada de més de 300 milions d'euros, donen feina a uns 1.200 treballadors i exporten el 80% de la producció. Sota la direcció de Jordi Vidal, el clúster té la intenció d'incorporar nous associats i és obert a totes les empreses i agents de la cadena de valor del sector de la pell: des del món de la ramaderia fins al de la manufactura, disseny i moda.

SEMAT DATA GUANYA EL PREMI DESTINATION AWARD 2018 EUSO INDIRECT PARTNER OF THE YEAR



Semat Data guanya el premi DestinationAward 2018 EUSO Indirect Partner of the Year, el premi DestinationAward 2018 EUSO Indirect Partner of the Year al event de Alcatel Lucent a Monaco pel seu treball d'excel·lent rendiment en 2018 en la proposta i venda de les noves solucions basades en Alcatel-Lucent Rainbow. L'event celebrat a Mònacocommemorava el 100é aniversari de Alcatel-Lucent i va contar amb més de 1000 persones de tot el món. Destination Awards és un programa corporatiu que reconeix l'activitat de vendes dels partners d'Alcatel-Lucent Enterprise que aconsegueix noves cotes de rendiment en determinats sectors estratègics, i d'acord amb les necessitats de cada regió geogràfica.

Bernard Etchenagucia, vicepresident de la regió d'Europa i Sud d'Alcatel-Lucent Enterprise, lliura el premi DestinationAward al millor projecte d'infraestructura de xarxes a la regió d'Europa i Sud, que comprèn França i el sud d'Europa, Orient Mitjà, Àfrica i Llatinoamèrica. Rep el premi Joan Mateu, director de Semat Data.

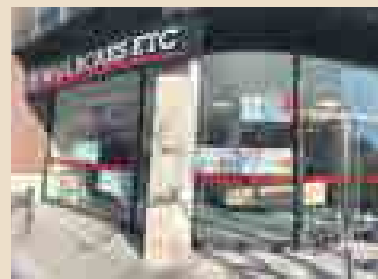
VALLS ÒPTICS REALITZA EL TALLER "SI HI VEUS BÉ, ESTUDIAR ÉS MÉS FÀCIL" ALS MARISTES



Valls Òptics va oferir el taller "Si hi veus bé, estudiar és més fàcil" el passat dimecres 6 de març als alumnes de sisè de Primària de l'escola Maristes d'Igualada. El COOOC (Col·legi Oficial d'Òptics i Optometristes de Catalunya), ofereix a les escoles la possibilitat de que un col·legiat hi desenvolupi una presentació/taller, per conscienciar de la importància de la visió durant el procés d'aprenentatge escolar.

Així, l'optometrista Roser Valls va explicar la diferència entre vista i visió amb una sèrie de jocs on els alumnes van poder avaluar, de manera pràctica, el seu sistema visual per aprendre els principals símptomes d'algunes alteracions visuals. També van descobrir qui era l'ull dominant director de cadascun d'ells, o si tenien alguna alteració de la visió al color etc. Si alguna altra escola, institut, centre educatiu, entitat o associació està interessada en aquesta o d'altres xerrades/tallers, cal posar-se en contacte amb l'optometrista Roser Valls a través de la pàgina web de www.vallsoptics.com per e-mail vallsoptics@vallsoptics.com o per telèfon: 938036798/93804290.

MAILBOXES, EMPRESA DE MISSATGERIA LOCAL PER A SOLUCIONS EN EL MÓN DEL TRANSPORT GLOBAL



Logística Blau Express és una empresa de missatgeria especialitzada en enviaments internacionals i nacionals, una empresa d'àmbit local per a solucions en el món del transport global.

Des d'aquest any, s'han adherit a la franquícia Mail Boxes etc, que els hi ofereix una imatge de marca i a la vegada, una ampliació dels seus serveis de cara al client. Els seus partners són: UPS, FEDEX i TNT en transport internacional, i Correos Express en l'àmbit nacional. El seu radi d'operacions és Igualada i comarca de l'Anoia, i disposen de vehicles i furgonetes on realitzsen les recollides diàries als seus clients. També tenen botiga per oferir servei de missatgeria nacional i internacional a particulars.

**MEDITEMPUS-SUMAGROUP,
MÉS DE 20 ANYS
D'EXPERIÈNCIA EN EL SECTOR
DE TREBALL TEMPORAL**



Meditempus Sumagroup és una empresa catalana amb més de 20 anys d'experiència dedicada al sector de treball temporal -per mitjà de MEDITEMPUS- i de la selecció de personal, a través de la consultoria PRÒXIMA.

Des de finals de l'any 2018, aquest grup compta amb una nova delegació a Igualada. En aquest sentit, el desig que tenen per enguany és que les empreses de la comarca provin el seu mètode diferent de recerca de candidats, una característica que els fa ser referents a la província de Barcelona. La seva premissa és "T'ajudem a trobar el que necessites", és a dir, ajuden a les empreses que volen contractar i a les persones que busquen feina, les posen en contacte perquè totes dues parts es beneficiïn.

Per a més informació:
Av. Barcelona, 76 (Igualada)
936550970 - 667109686
www.meditempus.com

**LES FOTOGRAFIES DE
KATI RIQUELME OMPLEN
L'EMPREMTA**

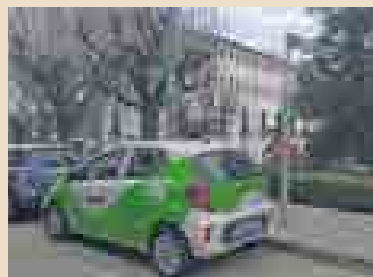


Del 22 de febrer fins al 17 de març la sala l'Empremta de Gràfiques Vilanova va acollir l'exposició "Negro Zorzal" de la fotògrafa Kati Riquelme en el marc de la 7a edició del FineArt. Kati Riquelme, nascuda a Xile i establerta a Barcelona, és una fotògrafa especialista en tècniques fotogràfiques del segle XIX.

"Negro Zorzal" dialoga amb la memòria, l'absència, el silenci i el temps. Les fotografies demanen silenci i proximitat ja que l'artista treballa amb formats petits per obligar a l'espectador a apropar-se a l'obra. Les seves imatges són subtils i delicades, humanes i emotives i incideixen en els detalls i els objectes que mostren el pas del temps. El seu treball vol reivindicar el valor d'allò petit, fugaç i delicat, en contraposició a una societat que imposa valors d'opulència.

L'exposició formava part de la 7a edició del FineArt Igualada, consolidat ja com a esdeveniment fotogràfic a nivell estatal.

**IGUANA DESPLEGA LA SEVA
FIBRA ÒPTICA A CAPELLADES
I A LA TORRE DE CLARAMUNT**

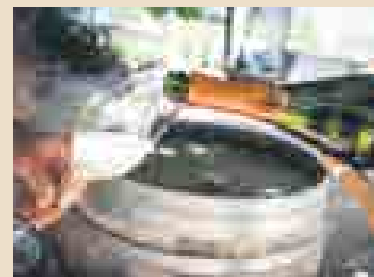


La fibra òptica d'Iguana ja ha arribat a Capellades i a La Torre de Claramunt. L'operador de telecomunicacions de l'Anoia està enllestit el desplegament de la seva pròpia xarxa de fibra òptica a aquests dos municipis de la comarca i ja pot oferir connexió a Internet d'alta qualitat per a empreses i particulars amb un servei de proximitat. Les connexions d'Iguana són les que compten amb més ample de banda (1000/300 Mbps) i un servei de qualitat i proximitat de total transparència. A més, per a les empreses i els autònoms Iguana ofereix centraletes virtuals, assessoria en telefonia i projectes a mida, entre d'altres.

Les empreses i particulars que estiguin interessades en la connexió d'Iguana ja poden contactar amb l'operador de telecomunicacions i sol·licitar l'alta del servei a través de la pàgina web www.iguana.cat o del telèfon d'atenció al client 93 803 55 09.

Iguana també està treballant en el desplegament de Clariana (Argençola) i Cabrera d'Anoia. I al llarg d'aquest 2019 també farà arribar la seva pròpia xarxa de fibra òptica a Castellolí i a Copons.

**CAVES BOHIGAS TANCA EL
2018 AMB UN NOU AUGMENT
DE LES VENDES ALS MERCATS
NORD-AMERICÀ I NACIONAL**



El celler familiar de Caves Bohigas ha tancat l'any 2018 amb un nou augment de les vendes als Estats Units i Espanya (principalment, Catalunya, Balears i País Basc), que ja suposen el 46% del total del negoci, un 5% més que l'any anterior. En conjunt, les vendes en aquests dos països –EUA i Espanya– han crescut un 11% en quatre anys i se situen en un 26% i 20%, respectivament.

En paral·lel, el negoci dels productes de gamma mitjana i alta (caves Reserva i Gran Reserva) continua a l'alça i ja suposa el 51% del total, en front del 35% dels caves joves, el 9% del vi i el 5% del cava rosat. En concret, el 2018, Bohigas ha venut un 2% més de caves Reserva i Gran Reserva que el 2017, i un 42% més que fa quatre anys (2014), quan va començar a produir-se l'augment de vendes als mercats nord-americà i nacional (i el negoci d'aquestes gammes només representava el 20%).

Com a novetat destacada, Caves Bohigas ha obert mercat a l'Àsia i ha venut per primera vegada els seus productes a Tailàndia i Filipines. També per primer cop, ha venut a Ucraïna.

A més, la marca ha rebut el reconeixement de la premsa internacional, amb mencions per la seva qualitat als rotatius Wall Street Journal i The Washington Post.



Èlia Gabarró:
“Reducir l'impacte del càncer i millorar la vida de les persones és l'objectiu clar de l'associació”

Malauradament, tots coneixem les conseqüències del càncer, però la realitat que viuen en el seu dia a dia els pacients i els familiars és molt més dura del que es veu: por, tristesa, pèrdua d'autoestima, problemes de comunicació, preguntes incessants, angoixa... La solució és clara: tant els pacients com els familiars han de poder disposar d'un servei d'atenció psicològica que els permeti alleujar i resoldre els seus problemes emocionals. Parlem amb Èlia Gabarró, coordinadora del Punt Comarcal de l'Anoia AECC-Catalunya Contra el Càncer Barcelona, un punt ubicat a la capital de l'Anoia que neix amb l'objectiu de donar atenció social, atenció psicològica i campanyes de prevenció als pacients de càncer de la comarca i als seus familiars. El passat mes de febrer van organitzar la IIa edició de la cursa “Anoia en Marxa Contra el Càncer”, tot un reflex de la solidaritat de la nostra comarca.

Quin és el treball de l'AECC-Catalunya Contra el Càncer?

És una entitat que treballa per donar la cara contra el càncer, acompanyar i donar suport a qui ho pateix, estar al costat dels familiars durant tot el procés de la malaltia, educar en salut a la societat amb campanyes de prevenció i promoció d'hàbits saludables, i millorar el futur de tots nosaltres a través de la recerca oncològica de qualitat i propera al pacient.

Com?

A través de quatre punts clau: donar suport i acompanyar al malalt i la família de forma gratuïta; informar i conscienciar sobre el càncer i els seus factors de risc; fomentar la recerca mitjançant el finançament de projectes de qualitat i mobilitzar i influir per defensar el malalt i la seva família davant el càncer. Reduir l'impacte del càncer i millorar la vida de les persones

De quines xifres parlem?

El 2018 es van diagnosticar 42.919 nous casos de càncer a Catalunya (18.267 dones i 24.652 homes), el que suposa un increment respecte l'any anterior, quan es van diagnosticar 42.265 nous casos. En el futur, aquestes xifres augmentaran, un increment que serà del 31% en vint anys. El càncer més freqüent a Catalunya al 2018 continua sent el colorectal, amb 5.893 nous casos, seguint el de mama (5.238), de pròstata (4.994) i de pulmó (4.321).

Pel que fa a la situació laboral dels nous casos diagnosticats a Catalunya, 1.203 nous malalts de càncer estan en situació d'atur (622 dones i 581 homes), i 569 persones d'aquestes no reben cap prestació. A banda, hi ha a Catalunya 800 nous malalts que tenen una renda menor o igual a l'SMI, 532 homes i 268 dones.

Des de quan existeix el Punt Comarcal de l'Anoia i com sorgeix la seva fundació?

Va néixer el juliol de 2017. L'objectiu és el donar servei perquè tots els pacients de càncer locals i els seus familiars no s'hagin de desplaçar a Barcelona per accedir als serveis d'atenció social, atenció psicològica i campanyes de prevenció. Estem oberts al públic, de 16h a 20h i disposem d'una treballadora social, una administrativa, un psicòleg, un coordinador de voluntariat hospitalari i nou voluntaris. Donem cobertura a tota l'Anoia. **Tots els serveis són gratuïts, així com també disposem d'un servei telefònic gratuït d'informació disponible les 24 hores al dia els 365 dies de l'any: 900 100 036.**

**Punt Comarcal Anoia - Rambla Nova, 32
08700 - Igualada - Barcelona
Tel. 93 010 74 83**

Valor associatiu de la UEA

Diverses empreses de la comarca detallen els beneficis de formar part de l'entitat

“

Pere Valls

Empresa paperera ubicada a Sant Pere de Riudebitlles. L'experiència familiar de nou generacions de paperers que amb versatilitat, innovació, flexibilitat i exigència s'entrega a fabricar avui el que es necessitarà demà. Una de les seves característiques i premisses és la seva responsabilitat mediambiental. Jordi Valls ens detalla un dels beneficis que li ha aportat ser soci de la UEA:

“He de destacar que sembla que hem complert amb un dels objectius principals que era el d'encertar-la a la primera. Per aquest motiu, vam confiar amb el vostre servei de borsa de treball perquè no ens podíem permetre el luxe d'anar fent <prueba y error>. El vostre filtre ha estat determinant”.



“

Grup Preving

Empresa ubicada a Igualada que dona un servei d'assessorament i consultoria en seguretat laboral. Des de la Prevenció de Riscos Laborals fins a formació, gestió de CAE, gestió de normes ISO, entre d'altres. Pioners en Innovacions Ergonòmiques (Laboratori Biomecànic, Electromiografia, IGlove) i creadors del mètode PsicoDisc. Janina Pellejà ens explica què li aporta formar part de la UEA:

“Tot i portar poc temps amb la Unió Empresarial, ja ens dona oportunitats com aquesta, en què ens permet donar visibilitat a la nostra empresa. Aquesta línia de servei que ens ofereix podem preveure que serà de gran utilitat per a nosaltres. Per altra banda, destacar la facilitat de disposició de les instal·lacions per poder realitzar diferents actes, així com formació, jornades actives amb els nostres clients i també ofertes a les empreses que ho desitgin. Per últim, l'assistència a actes com el III Fòrum Empresarial de l'Anoia, per conèixer més profundament els aspectes que afecten a la nostra comarca i poder oferir un servei més personalitzat i que ajudi a les empreses a millorar la seva producció. Si fem seguretat en el treball, reduïm les baixes i per tant, augmentem la producció”.



“

Weyland Consulting

Empresa ubicada a Igualada, dedicada a la internacionalització d'empreses i recerca de nous mercats estrangers. Realitza les funcions del departament d'exportació en aquelles empreses que no tenen i recolza els ja existents. Ens ho detalla Robert Martínez:

“La UEA ha donat suport constant a la nostra empresa per ajudar-nos a facilitar als socis que no disposen d'un departament d'internacionalització a convertir-nos en els seus facilitadors a l'hora de cercar i obrir nous mercats arreu del món. La UEA, tan sensible a la internacionalització com nosaltres, ha sigut l'entitat ideal per materialitzar amb èxit aquest projecte”.



valors
que ens
defineixen

lobby

formació

xarxa

ocupació

assessorament

visibilitat

proximitat

col·laboració



GCTPLUS:

Experiència i professionalitat en el sector dels recursos humans

Des de GCT plus quins serveis ofereix?

El nostre negoci principal és el servei d'ETT. Com a empresa dedicada al sector del treball temporal, intentem donar resposta a les empreses per temporalitat, que pots ser de dies, setmanes, mesos... Ens ajustem a les necessitats de les empreses. A més, també oferim selecció de personal, outsourcing, formació, eficiència energètica.

Què ofereix l'outsourcing a les empreses?

És un servei d'externalització. Hi ha una necessitat temporal, d'un tipus de fabricació o servei d'una empresa, i que el nostre client necessita cobrir atès que no forma part de la seva activitat pròpia. Per exemple: a nivell industrial, si una empresa està fabricant un tipus de producte i li ve un nou client que vol exclusivament un procés específic pel seu producte, el fet de derivar el personal perquè faci aquest producte, és més fàcil que ho externalitzi. Un altre exemple serien els serveis concrets: una empresa que obre un departament d'exportació a Xina i necessita un administratiu que parli xinès. Com que no és l'activitat pròpia de l'empresa i com que encara no s'ha consolidat al mercat xinès, és una activitat puntual. Per això, oferim aquest tipus de servei basat en l'externalització.

I l'eficiència energètica?

Tots els processos productius consumeixen molta energia i això és un handicap per a les empreses. Nosaltres oferim un servei d'auditoria energètica per avaluar i analitzar el cost energètic amb la finalitat de reduir-lo. Com? Nosaltres comprem i venem energia al millor preu. En aquest sentit, li oferim al client una solució perquè pugui estalviar i millorar la seva productivitat.

També ofereix formació.

Sí. Nosaltres oferim formació per als treballadors dels nostres clients, i també per als nostres treballadors. Hem engegat un projecte molt complet de formació, centralitzat a Manresa; una formació que s'ajusta a les necessitats dels llocs de treball, i disposem d'unes instal·lacions i d'una directora de formació que s'adapta a les necessitats del territori.



El core business de GCT és l'ETT. Parlem amb Nati Escala, directora de GCT Plus a la delegació de la capital de l'Anoia perquè detalli els diversos serveis que ofereixen a les empreses de la comarca.

GCT plus
ETT

Què us diferencia respecte altres empreses basades en el treball temporal?

Tots donem els mateixos serveis, així com la bona voluntat d'oferir-ho el màxim de millor possible als nostres clients, però jo crec que el nostre tret diferencial i valor afegit, és que davant aquesta època de digitalització i informatització que allunyen al treballador del nucli contractador, nosaltres apostem per la proximitat. Permetem que encara se'ns pugui portar el currículum en persona a les oficines. Per què? Perquè és la primera presa de contacte amb el candidat/da. No és l'entrevista, però és la primera impressió, averiguem on el podem derivar, com el podem orientar... I aquesta proximitat és la peça clau.

El nostre plus és apostar també per la proximitat local, és a dir, si és una empresa de la zona, busquem treballadors de la zona.

A l'oficina d'Igualada cobriu llocs de treball a empreses molt diverses, però també us caracteritza que treballem per sectors molt diversos i concrets.

Sí, tot i que tampoc estem tancats en no cobrir cap altre sector nou. El fet és que tenim una experiència en determinats sectors tan representatius de l'Anoia com són les arts gràfiques, el metall, packaging, paperer... El nostre objectiu és donar solucions a tot tipus d'empreses, i també a tot tipus de professionals, polivalents o no.

Quins són els perfils més demandats per les empreses anoiènques? I buscats perquè no n'hi ha, a l'Anoia?

Els més sol·licitats vindrien fruit dels mateixos sectors que predominen a la comarca: arts gràfiques, logística, metall... Però sí que hi ha perfils híper buscats que tot apunta que les noves tecnologies i els nous processos productius que vindran vinculats a la revolució 4.0 implicarà buscar perfils que ens costin molt ara: un electromecànic, un mecànic industrial, amb formació específica, enginyers juniors o sèniors. Es pot constatar que hi ha una diferència molt gran entre oferta i demanda.

I com podem retenir i atraure aquest talent?

És una pregunta complicada perquè impliquen molts factors,



per exemple: que estudien a grans ciutats i volen anar a grans empreses... Però hi ha d'haver una major connexió entre el món universitari, el teixit empresarial i les associacions professionals.

Què us demanen principalment les empreses, quan busquen un candidat?

Sembla mentida que amb els temps que corren s'hagin de dir aquestes coses però: ganes de treballar i actitud. Els estralls de la crisi financera evidencien una altra crisi que ha sorgit: una crisi de valors i també personal. Però també hi ha altres factors: hi ha moltes persones que s'han quedat sense cotxe, llavors no poden desplaçar-se i sectors professionals que estan ubicats a polígons no tenen com arribar-hi perquè la comunicació no és fàcil o estan molt allunyats i això també et condiciona perquè tampoc pots ubicar el personal on voldries. La crisi financera ha destapat moltes coses: ha quedat molta gent al mercat professional desorientada, i una altra part coixa perquè no tenen els recursos per poder anar a treballar. Tot això va en detriment de l'actitud i les ganes de treballar.

I com podem fer-hi front?

Hem de treballar des de totes les àrees. La meua opinió és que el Servei d'Ocupació de Catalunya hauria de tenir un paper més rellevant perquè sembla una borsa recol·lectora d'aturats.

Ajudar a la inserció laboral és una assignatura pendent per a les institucions, s'hauria de fer un seguiment exhaustiu i un acompanyament a les insercions. Per altra banda, les empreses han d'entendre que podem ser l'extensió de la seva àrea de recursos humans.

Fruits Secs Torra, més de 40 anys elaborant fruits secs de qualitat



Tot va començar a l'any 1972, quan els pares de l'actual propietari (Jordi Torra) treballaven al món del tèxtil fins aquell moment, i van començar a vendre fruits secs als mercats: "Aquest va ser el primer contacte amb el fruit sec, no s'haurien imaginat mai", explica Torra. En Jordi els acompanyava a vendre als mercats i de ben menut, ja despatxava els dissabtes. A partir d'aquí, a l'any 1985 varen decidir fer un gran pas endavant: va quedar-se l'empresa i muntar l'elaboració dels fruits secs des de la planta de Jorba. Tot i el salt quantitatiu i qualitatiu, l'essència és la mateixa: l'empresa és de caràcter familiar. A més, ara hi conviuen la segona i la tercera generació, i Torra ja en prepara el seu relleu generacional "Ara hi ha una filosofia nova, més basada en els recursos humans i en la producció", afegeix.

Fruits Secs Torra suma més de 900 referències

"Quan vam començar, recordo que ni el festuc ni la macadàmia les coneixíem," relata. Una de les premisses importants de Fruits Secs Torra és que els productes siguin de proximitat, sempre que es pugui. "Som fidels al país", detalla Jordi Torra "això vol dir que tots els conreus que hi ha a Catalunya i a l'Estat tenen prioritat, com per exemple, l'ametlla. Ni que paguem més perquè l'ametlla és més cara aquí que la

californiana, però tenim partners. Igual que l'avellana, les panses, els pinyons, les figues... Intentem que la proximitat hi sigui". Tot i això, ens explica que si abans hi havia el factor de temporalitat que regia el consum i el mercat, avui dia hi ha un altre factor que no podem obviar: la globalització. En aquest sentit, podem gaudir de fruits secs d'arreu del món a qualsevol estació de l'any "Hi ha unes noves expectatives de consum. Si la gent ho demana, ho hem de buscar a fora, si aquí no n'hi ha", conclou Torra.

I així sumen més de nou centes referències que elaboren en tot un seguit de varietats: fruites tropicals, fruits secs naturals, torrats, acaramelats, laminats, aperitius salats, productes sense gluten... En tot tipus de fruits secs: avellanes, ametlles, pinyons, nous, pistatxos, etc. "Entre referències i gramatges sumem més de 500. Sense tenir en compte si va envasat, en pot... Ratllariem les nou centes, en total", explica Torra i afegeix que "A més, en nombre d'article, tenim diferenciats uns vuitanta. Els diferenciem molt: pansa de Xil·le, de Sudàfrica, d'Argentina, de Malàga... Encara que siguin panses, cadascuna d'elles té unes particularitats i característiques pròpies, i això també implica diverses referències segons la seva procedència".



L'empresa, de caràcter familiar, està ubicada al municipi anoienc de Jorba, i ha fet un gran salt en l'elaboració i venda de productes ecològics i premium. En l'actualitat, prepara el seu relleu generacional



Els fruits secs són sinònims i companyia d'hàbits de vida saludables

Torra afirma que a través dels anys d'experiència i trajectòria, tenen 3 clients potencials: per una banda, els de tota la vida –que sempre consumeixen fruits secs, com a postre-, els anomenats “d'impuls” (que compren barreges, aperitius per moments puntuals festius) i els que tenen uns hàbits de vida saludables i que han fet un pas més: posant els fruits secs a les amanides com pipes de carabassa... “Això abans era impensable”, explica. De fet, el gerent explica que entre finals dels 80 i principis dels 90, ja es comença a parlar de dieta mediterrània “la gent comença a mentalitzar-se que s'ha de cuidar, i comencen a adquirir hàbits de vida més saludables, com consumir fruits secs”, confessa. A més, també disposen de marca premium, anomenada Delirium i que està destinada al segment gourmet; així com també, una línia de productes bio i ecològics.

Els seus valors: la torrefacció amb llenya i l'elaboració diària

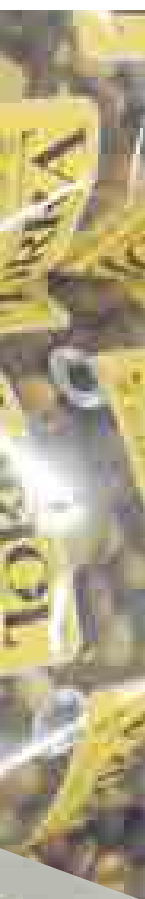
“Una ametlla no és només una ametlla: a nosaltres ens costa una elaboració de 48 hores”, explica Torra. I és que un dels secrets més ben guardats de Fruits Secs Torra és que les torradors que realitzen la torrefacció dels fruits secs, funcionen amb llenya “És un dels nostres grans trets diferencials respecte altres”, apunta Torra.

A més, tot i treballar amb matèries primeres de qualitat, els fruits secs que surten de la planta de Jorba no tenen ni conservants ni colorants. Aquesta empresa familiar ofereix productes de gran qualitat i elaborats de forma artesanal per mantenir la textura, el sabor i els aromes naturals que caracteritzen els fruits secs. “Treballem cada dia pensant en el nostre client final, però sobretot, pensem en la seva salut, i per això, elaborem tots els nostres productes sense conservants ni colorants”, apunta Torra. I aquesta consciència ja hi és des de totes les fases de la seva elaboració: rebre la matèria primera en condicions a través d'uns paràmetres determinats i analitzar si hi ha listeria, pesticides, filatoxina en els productes, quan s'han descarregat i abans d'enviar-ho als circuits.

Fruits Secs Torra cobreix una gran varietat de segments: des de la venda a través de supermercats fins a fruiteries que venen a granel. A més, també disposen de punts de venda propis, com la botiga que tenen situada a Vilafranca del Penedès, un fet del tot positiu perquè “ens marca les tendències de la gent, i així podem direccionar les estratègies”, relata Torra.

Més de 10.000kg processats diàriament

Un altre dels altres secrets ben guardats de Fruits Secs Torra és que no es treballa amb estocs “per així afavorir que els productes siguin el més frescos possible”, detalla Torra. Elaboren 10.000 kg processats diàriament, a més de 70 revolucions per minut. Prova d'això, a la planta de producció, les màquines de tecnologia d'última generació que no paren de processar “Elaborem i envassem cada dia. Garantim que els articles distribuïts als supermercats i a les botigues i punts de venda no tenen més de tres dies des de la seva elaboració. Així arriben frescos a la taula dels consumidors”, conclou.





Un passeig entre els núvols, a cel obert

Et proposem una activitat innoblidable, una experiència per a tota la vida i que et permetrà veure les coses des d'un altre punt de vista: convertir-nos en ocells per un dia, i és clar, deixar-nos endur fins on ens porti el vent. Com? A través d'un vol per l'Anoia i Catalunya amb Globus Kon-tiki, una empresa especialitzada en oferir vols en globus per a particulars i empreses, ubicada a l'Aeròdrom d'Òdena.



Sabies que l'any 1783 va ser el primer vol en globus de la història? Que és el transport que menys ha evolucionat al llarg del temps? Conversem amb Àngel Aguirre, un dels creadors de Kon-tiki que juntament amb el seu company, Miquel Mesegué crearen l'empresa. Tots dos, avui dia, són pilots professionals i de reconeguda trajectòria, amb milers d'hores de vol i premis a les seves espatlles. I és més: a través dels globus han recorregut paisatges i llocs tan inèdits com l'Amazones, el Sahàra, Groenlàndia, Kilimanjaro... Acumulen al seu palmarès el nº1 del rànquing nacional durant 5 anys, un top ten europeu i l'actual rècord nacional de distància.

Fer de la passió, un ofici

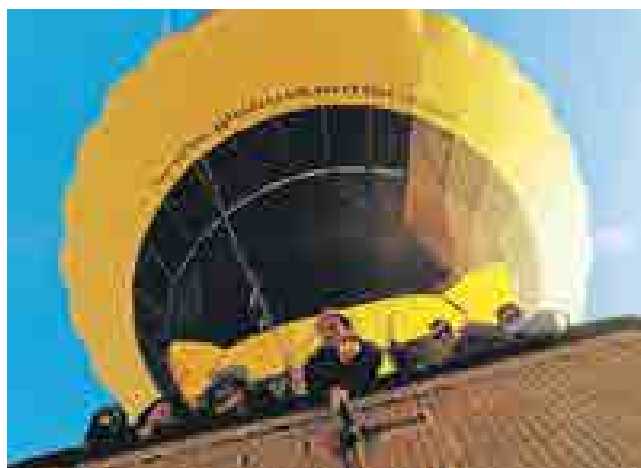
A finals de la dècada dels vuitanta, el tàndem Aguirre-Mesegué mentre feien una expedició a Mali, pensaren en crear una empresa relacionada amb la seva passió: els esports d'aventura. Així va néixer, l'any 1988, l'empresa Kon-tiki, amb la finalitat d'oferir i crear cursos d'espeleologia, d'escalada, construint rocòdroms... Fins que els dos socis decidiren l'any 1992 que el que més els motivava eren els globus aerostàtics.

Així va fundar-se Globus Kon-tiki. En l'actualitat, l'empresa compta amb un equip humà de 5 pilots, 2 persones que treballen a les oficines i 15 monitors i monitores, amb una flota de 10 globus, dels quals 7 estan operatius.

Però, què vol dir Kon-tiki? "Kon-tiki ve del llibre d'aventures de l'explorador noruec Thor Heyerdahl. L'autor, a l'any 1947, va fer una expedició per l'oceà Pacífic des de Sudamèrica fins a la Pol·inèsia. Ho va fer amb una balsa, anomenada Kon-tiki, que després també li va donar el nom al mateix llibre que ell va escriure. El nom es deu al déu solar dels inques. El llibre reflecteix molt bé el nostre esperit aventurer, i vam tenir molt clar que el nom havia de ser aquest", relata Aguirre.

Vols per a particulars i per a empreses

Kon-tiki és una empresa líder en el sector. Un equip que compta amb més de 30 anys de trajectòria i experiència, oferint als seus clients, volar amb les màximes garanties de seguretat. Ofereixen diversos tipus d'activitat: Ballooning Experience, un programa on els participants gaudiran i



compartiran l'emoció, el relax i les impressionants vistes aèrees que ens ofereix el vol en globus aerostàtic. El programa també consisteix en el seguiment en vehicles 4x4, amb un lunch tradicional, un brindis amb cava, un diploma de vol i la projecció d'imatges de l'activitat.

Una altra és Ballooning Challenge, basada en flight + team building. És a dir, a través d'aquest programa, els participants –sota la supervisió dels professionals de Kon-tiki–, realitzen una sèrie de proves competitives relacionades amb l'abans, el durant i el després de vol: proves de cronòmetre inflant i desmuntant el globus; proves d'orientació i navegació aèrea amb mapa, brúixola i gps; prova de pilotatge sota supervisió i una prova de comunicació per ràdio. El programa també prossegueix com el cas anterior, amb dinar, brindis i projecció d'imatges per als assistents.

Una altra de les coses que ofereixen des de Kon-tiki és la possibilitat que les empreses puguin realitzar publicitat aèria.

En aquest sentit, Kon-tiki ofereix l'oportunitat de tenir un globus aerostàtic publicitari i representatiu de la vostra marca o empresa.

Un vol per l'Anoia i Catalunya a vista d'ocell

Però... I si la meteorologia no ens permet volar? "Això només passa un 5% de les ocasions. Tot i així, disposem d'un pla B per realitzar-se de forma immediata, tot i que també en podem executar un altre segons les preferències del client. En el cas que apliquem el nostre pla B, realitzem una ruta amb vehicles 4x4 per camins fins arribar a un celler per fer una cata de vins i el restaurant on estava previst el dinar tradicional", explica Aguirre.

Hi ha diverses possibilitats per volar: des d'un vol a prop de Montserrat, així com també, per tot Catalunya. Una gran oportunitat per gaudir de suavitat del globus aerostàtic, de veure vistes privilegiades i sentir la bellesa del paisatge.

Els oficis d'abans...

PICAPEDRER



FOTO: ACAN. Fons L'Abans. Joan Mollà

TERMINOLOGIA

El qui talla i pica la pedra per a la construcció.

Pedra: Matèria mineral que constitueix les roques.

A Igualada:

Durant el segle XIX, la plaça d'Espanya era coneguda popularment com a plaça dels Picapedrers, perquè s'hi havien concentrat els artesans d'aquest ofici. Una mostra d'aquest fet és la casa del carrer Roca, núm. 27, on hi ha una cornisa i una orla de pedra amb l'escut del gremi dels picapedrers, les inicials M. J. i la data 1860.

Durant els anys 1931 i 1944 Josep Saumell i Solé, va treballar la pedra, entre d'altres obres, de l'edifici de l'Asil del Sant Crist (1931-1944). L'any 1954, es va urbanitzar

la plaça de la Creu, segons un projecte de l'arquitecte Bonaventura Bassegoda i Musté i s'hi va col·locar una creu nova, obra de l'escultor Ernest Marco i Ferrer, i un brollador. En la construcció van intervenir els picapedrers Rafael Mollà i Aracil i el seu fill Jordi Mollà i Parera.

REFRANYER

La pedra fora de la mà, no se sap on va.
Qui treballa en pedra, ni creix ni medra.

Arxiu Comercial de l'Anoia
Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura

Audi Selection
:plus

Finança el teu Audi
des de 145€ al mes

**Nou,
per segona vegada.**



- 110 punts d'inspecció certificada • Garantia de fins a 24 mesos i quilometratge certificat • Assistència 24 hores amb cobertura europea • Vehicle substitutiu • Finançament i Opció Futuro a la seva mida
- Opció de canvi o devolució • Prova sense compromís • Lliurament del seu vehicle a canvi



A1 Sportback 1.0 TFSI Adrenalin 95 CV
PRECIO OFERTA: 16.400€



A3 Sportback 1.6 TDI S Tronic 110 CV
PRECIO OFERTA: 19.400€



A4 1.4 TFSI Advanced Edition 150 CV
PRECIO OFERTA: 25.500€



A4 2.0 TDI S Tronic 150 CV
PRECIO OFERTA: 26.700€



A5 Sportback 2.0 TDI S Tronic 190 CV
PRECIO OFERTA: 31.100€



A6 40 TDI S Tronic 204 CV
PRECIO OFERTA: 49.500€



RS7 Sportback 4.0 TFSI Quattro Tiptronic 560 CV
PRECIO OFERTA: 81.100€



Q2 1.6 TDI Sport Edition 116 CV
PRECIO OFERTA: 26.800€



Q3 35 TDI Black line S Tronic 150 CV
PRECIO OFERTA: 36.000€



Q3 2.0 TDI Sport Edition 150 CV
PRECIO OFERTA: 27.700€



Q5 2.0 TDI S Line Quattro S Tronic 190 CV
PRECIO OFERTA: 47.730€



Q8 50 TDI Quattro tiptronic 286 CV
PRECIO OFERTA: 83.100€

Servisimó

Alemanya, 17
08700 Igualada
Tel. 93 805 21 17

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

Pol. Colpant Av. Europa, XI
25241 Colmés
Tel. 973 60 29 63

www.servisimo.es

Preus condicionats a la financiació

Audi Selection **:plus**
Vehicles d'Ocasió. Elecció garantida.

Protegeix la salut dels teus fills

per menys d'1€ al dia

Contractant
l'assegurança de salut
de la teva família,
**la quota dels fills
menors de 18 anys
serà de només
29€ al mes***



* Consulta condicions específiques de la promoció a la Mútua General de Catalunya.

- > La cobertura de pròtesis més àmplia del mercat.
- > Assistència integral del càncer cobrint medicacions i teràpies que d'altres companyies no donen.
- > Hospitalització en qualsevol centre del món**.
- > Les parelles donades d'alta tenen cobertura total per a tractaments de reproducció assistida**.
- > L'ozonoteràpia i l'acupuntura estan cobertes**.

** Per als casos que compleixin els requisits establerts al reglament.

Demana'ns el teu pressupost
i emporta't 2 entrades per anar al cinema!

– fins exhaurir existències–



MÚTUA General de Catalunya

Ctra. de Manresa, 131 - 08700 Igualada - T. 93 804 90 02
Tuset, 5-11 - 08006 Barcelona - T. 93 414 36 00 | www.mgc.es | mgc@mgc.es



UNIO EMPRESARIAL DE L'ANCA