

especial professional

Tiratge: 5.000 exemplars Núm.63 octubre / novembre 2011

Roca Fitó, la fusteria de sempre, amb la mirada al futur —P5

Soler, solució integral i de confiança en envernissats, lacats i pintures —P7

Les Caves Artium apropen al gran públic els vins i la verema d'Artés —P11

El VIT, foment i promoció de projectes professionals i particulars de tecnologies digitals a Vic —P14

Josep Alberti

“Moltes empreses creuen que pel sol fet d'estar a un portal faran molt de negoci, i no és així”

l'especial
la indústria
de la fusta



Sumari

3 L'ESPECIAL

El sector de la fusta a Catalunya:

full de ruta per a un nou escenari

5

Roca Fitó, la fusteria de sempre, amb la mirada al futur

7

Soler, la solució integral i de confiança en envernissats, lacats i pintures

8 L'ENTREVISTA

JOSEP ALBERTI,
CREADOR DE LA XARXA SOCIAL
PER A PIMES GRÈRA

10 AGROALIMENTÀRIA - RAMADERIA

2n congrés internacional sobre alimentació animal i seguretat alimentària

11

Les Caves Artium apropen al gran públic els vins i la verema d'Artés

12 GASTRONOMIA - TURISME

Llet Nostra entra en el mercat de iogurts i postres

13 FORMACIÓ - RRHH

Gestionar el canvi és apropar el discurs a la realitat

14 SERVEIS

El VIT, foment i promoció de projectes professionals i particulars de tecnologies digitals a Vic

Editorial

RETALLADES SÍ, PERÒ NO CONTRA ELS DRETS BÀSICS DE LES PERSONES

Fa temps que anem arrossegant com podem aquesta crisi que estem patint. No hi ha manera de què ens en desfem. Aquesta lacra que va començar ja fa uns anys, avui dia es troba amb més força a dins de la majoria de les llars, de les empreses... I tot gràcies a uns quants "espavilats" que es consideren els amos dels mercats. Ells són els qui mouen els fils del diner per obtenir el millor benefici per enriquir-se encara més. Amb les seves actuacions han dut a gran part dels mortals a la pèrdua total o parcial del seus béns i del seu benestar, i aquí ningú és fa responsable dels fets.

Si tots plegats ens sentim estafats i defraudats per les irregularitats que s'han comès, s'hauria de demanar com a mínim justícia, però a qui hem de demanar responsabilitats? Per una banda els polítics, com sempre, no volen assumir cap tipus de culpa. Diuen que han estat els especuladors els qui ens han portat a la crisi, però a qui es refereixen quan diuen especuladors? Als bancs, a les multinacionals, als inversors de borsa...? Però ells tampoc han fet res per aturar i acabar amb aquesta situació perquè també n'han tret profit. A més, el Govern ha gastat més del que tenia i a sobre mal invertit. Per tant, deslliurats de culpa no hi queden. Això sí, ara volen resoldre la feina mal feta, fent servir unes mesures totalment dràstiques en els sectors més bàsics i que més ens afecten.

Primer, van començar rebaixant els sous dels funcionaris, després suprimint llocs de treball i fent retallades salarials al personal tant en sanitat com en l'ensenyament a un límit inacceptable. Aquests dos pilars que sustenten el desenvolupament de qualsevol país són els que més s'han ressentit en aquesta desafortunada maniobra política. I després hem de sentir els seus discursos que per poder sortir enfortits davant de la crisi s'ha d'apostar més per l'educació i la recerca. Quina incongruència!

D'altra banda, manifesten que a les pimes i els autònoms se'ls ha d'ajudar perquè puguin mantenir els seus llocs de treball. Que ens expliquin de la manera que ho hem de fer, ja que no ens ha quedat clar encara.

Per a donar solucions per fer front al gran deute que tenim, haurien d'haver començat retallant els salaris de la classe política que anem mantenint tots plegats. Començant per alguns senyors diputats, senadors, ministres... i totes les despeses que suposen per a mantenir tot aquest seguici. Que no és poc. Sense oblidar-nos dels sous astronòmics vitalicis que es designen quan es jubilen. Encara que no són els únics, doncs alguns directius de la banca també han seguit la mateixa línia. Ara finalment el Govern, després de la pressió ciutadana, s'ha vist obligat a fer algun pas i suprimirà la paga extra de Nadal als alts càrrecs. Ja és hora que fessin algun gest.... Tenim les eleccions generals a la cantonada i el cost de la campanya electoral amb tota la maquinària publicitària que comporta continuarà depenent de les arques públiques.

Com sempre, la classe mitjana és amb la que poden, i cada cop és més pobre. Amb els més grans i poderosos no s'atreveixen, i aquests cada cop són més rics. L'economia hauria de protegir el benestar de les persones més vulnerables i els seus drets fonamentals, per sobre dels interessos especulatiu.

núria garriga

Redacció, Administració i Publicitat

C. Torelló 5

08571 Sant Vicenç de Torelló

Tel. 93 850 40 90 - 608 288 909

A/e info@eixprofessional.com

www.eixprofessional.com

Redacció

Cèlia Roca

Gemma Escarré

Fotògraf

Jordi Cabanas

Disseny

Soladauñí

Correcció

Anna Anglada

Publicitat

Núria Garriga

Distribució

Toni Donato

Impressió

Impressions

Intercomarcals, SA

Difusió

5.000 exemplars

Dipòsit Legal

B-32475-00

El sector de la fusta a Catalunya: full de ruta per a un nou escenari

SENS DUBTE, UN DELS EFECTES MÉS VISIBLES DE LA CRISI DEL MAÓ TÉ A VEURE AMB L'IMPACTE QUE AQUESTA DESACCELERACIÓ HA TINGUT EN ELS SECTORS ECONÒMICS QUE HI ESTAN RELACIONATS. AQUEST ÉS EL CAS DE LA FUSTA, EL MOBLE I EL SURO (O SECTOR FORESTAL), QUE REPRESENTA AL VOLTANT DEL 2,8 % DEL VALOR AFEGIT BRUT DE LA INDÚSTRIA CATALANA I QUE EL 2010 AIXOPLUGAVA UNES 3.100 EMPRESES (EQUIVALENTS A L'11,3% DEL TEIXIT FABRIL DEL PRINCIPAT). UNES XIFRES QUE, MALGRAT TOT, RESTEN SOTMESES A LA TIRANIA DE LA CONJUNTURA ACTUAL: NOMÉS L'ANY PASSAT, EL NOMBRE DE COMPANYIES ES VA REDUIR UN 10%, CIRCUMSTÀNCIA QUE, AL SEU TORN, VA COMPORTAR UNA CAIGUDA DEL 9,4% EN L'OCUPACIÓ. CERCAR FÓRMULES PER A CAPGI-RRAR AQUESTA TENDÈNCIA I REPRENDE EL CAMÍ DEL CREIXEMENT CONSTITUEIX, A HORES D'ARA, EL PRINCIPAL DESAFIAMENT D'AQUEST ÀMBIT PRODUCTIU.

CÈLIA ROCA

Tot i tenir un pes relativament petit en el conjunt de l'economia del país, aquest sector —que aplega la indústria de la fusta (de primera i segona transformació), el moble (de fabricació seriada o per encàrrec) i el suro— situa Catalunya com a la segona comunitat autònoma de l'Estat espanyol pel que fa al volum d'ocupació en aquest marc (el 2009 donava feina a uns 22.000 treballadors). Les dimensions, però, són més aviat modestes en termes de producció (uns 2.100 milions d'euros) i de valor afegit brut a preus bàsics (730 milions d'euros). Aquestes dades, extretes de l'*Encuesta Industrial de Empresas 2009* —elaborada per l'Institut Nacional d'Estadística— converteixen la fusta en un dels tres sectors més petits del teixit industrial català, dins d'una classificació de 19 categories.

La circumstància apuntada contrasta amb el fet que la fusta és un dels sectors que compten amb un nombre més gran de companyies dins de la indústria manufacturera de Catalunya. La raó que explicaria aquesta contradicció aparent és la reduïda dimensió d'aquestes empreses —amb prop de set treballadors de mitjana—,

ja que en bona part dels casos són d'origen familiar i no presenten entrades de capital estranger. Així, només l'1,1% dels establiments dedicats a la fusta i el moble tenen un mínim de 50 empleats, cinc vegades menys que al conjunt del teixit industrial català.

Una mirada als diversos subsectors

Per bé que poden resultar poc significatives, aquestes dades amaguen una gran complexitat pel que fa a la diversificació de les activitats productives que es Tot i tenir un pes relativament petit en el conjunt de l'economia del país, aquest sector —que aplega la indústria de la fusta (de primera i segona transformació), el moble (de fabricació seriada o per encàrrec) i el suro— situa Catalunya com a la segona comunitat autònoma de l'Estat espanyol pel que fa al volum d'ocupació en aquest marc (el 2009 donava feina a uns 22.000 treballadors). Les dimensions, però, són més aviat modestes en termes de producció (uns 2.100 milions d'euros) i de valor afegit brut a preus bàsics (730 milions d'euros). Aquestes dades, extretes de l'*Encuesta Industrial de Em-*

presas 2009 —elaborada per l'Institut Nacional d'Estadística— converteixen la fusta en un dels tres sectors més petits del teixit industrial català, dins d'una classificació de 19 categories.

La circumstància apuntada contrasta amb el fet que la fusta és un dels sectors que compten amb un nombre més gran de companyies dins de la indústria manufacturera de Catalunya. La raó que explicaria aquesta contradicció aparent és la reduïda dimensió d'aquestes empreses —amb prop de set treballadors de mitjana—, ja que en bona part dels casos són d'origen familiar i no presenten entrades de capital estranger. Així, només l'1,1% dels establiments dedicats a la fusta i el moble tenen un mínim de 50 empleats, cinc vegades menys que al conjunt del teixit industrial català.

Una mirada als diversos subsectors

Per bé que poden resultar poc significatives, aquestes dades amaguen una gran complexitat pel que fa a la diversificació de les activitats productives que es desenvolupen en el marc del sector forestal. Fusters,



**ENVERNISSATS
FONT S.L.**

Envernissats, tenyits, lacats, protecció i manteniment de la fusta directament a l'obra, vernissos ecològics i tot el relacionat amb el món de la fusta i la decoració.

— Pol. Ind El Dolçet, S/N. 08560 Manlleu
— Tel. 938 515 622 — Fax. 938 515 624
— comercial@envernissatsfont.com
— www.envernissatsfont.com



Imatge d'un operari manipulant la fusta.

ebenistes, fabricants de mobles, fusters d'obres, tapisers, vernissadors, lacadors, modelistes, fabricants de parquet, marquetistes, restauradors, fabricants de raspalls i pinzells, muntadors... Aquests són només alguns dels nombrosos i heterogenis perfils professionals que giren al voltant de la fusta. A l'hora d'encabir-los-hi, la Generalitat de Catalunya hi estableix tres categories: la indústria de la fusta i el moble, el subsector del moble i la indústria del suro.

Dintre de la primera —que ostenta un 42% de la producció global—, cal referir-se a les indústries de primera transformació, artífexs d'un 10% de l'activitat productiva, consistent en aquest cas en la serradura i la preparació de la fusta. En aquest marc, el grup d'establiments més nombrós és el de les serradores consagrades a la fabricació d'envasos i embalatges. La segueixen per ordre d'importància les serradores de fusta d'estructura i de construcció, així com la indústria de trituració. No obstant això, aquesta darrera ha anat reemplaçant part de la fusta esmerçada com a matèria primera per uns altres subproductes, com ara costers, serradures, estelles i diversos materials reciclats. La llista la tanquen la indústria de pals, les serradores de desenrotllament i la indústria dels puntals. Quant a la indústria de segona transformació —que representa pràcticament un terç de la producció total i que consumeix prop de 600.000 tones anuals—, aquesta té com a clau de volta la fusteria adreçada al sector de la construcció, que comprèn la fabricació de fulloles i taulers de fusta, terres de fusta, altres estructures de fusta i peces de fusteria i ebenisteria per a les tasques constructives.

El segon gran bloc l'integra el subsector del moble, responsable del 58% de la producció total i amb una incidència més important en termes d'ocupació i comerç internacional. Pel que fa a les exportacions, els fabricants de mobiliari estan centrant-se en els darrers

anys en la potenciació del disseny, ja que el cost de la mà d'obra local fa que sigui inviable millorar els preus de bona part dels productes d'importació. Entre els àmbits més remarcables, s'ha d'afegir als mobles d'oficina i d'establiments comercials, el mobiliari de cuina i els matalassos.

Finalment, la indústria catalana del suro aplega un 2,8% de la producció mundial, encara que només el 10% de les matèries primeres emprades procedeix del Principat.

Catalunya, territori forestal

Malgrat aquesta accentuada dependència del suro fora —extensiva a la fusta, com es veurà més endavant—, no cal perdre de vista que Catalunya és un país clarament forestal; un 61% de la seva superfície està conformada per aquest tipus de terrenys: prats, matollars, erms naturals i, per damunt de tot, boscatges, que s'estenen per 1.200.000 hectàrees, equivalents a un 38% del territori. Al seu torn, aquests boscos destaquen per la seva diversitat, atesa les accentuades diferències geogràfiques i climàtiques del país, tot i ser de dimensions més aviat petites. Considerat com a un extraordinari compendi de vegetació europea, acull des d'espècies alpines —com boscos de coníferes i pastures pirinenques— fins a estepes mediterrànies a la província de Lleida, sense oblidar el boscatge caducifoli d'àrees com la Garrotxa, esquitxades de castanys i alzines sureres, entre d'altres. Aquest generós ventall brinda una àmplia gamma de fustes i suros, amb trets molt variats pel que fa a la seva higroscopicitat (capacitat d'absorció o cessió d'aigua), comprensibilitat, plasticitat i duresa, variables que perfilen quin és l'ús més escaient per a cada tipus de fusta. És innegable que el sector de la fusta i el moble exerceix un impacte positiu a les zones rurals. De fet, l'explotació de les matèries primeres hi genera riquesa, contri-

“ **CATALUNYA ENCAPÇALA LES IMPORTACIONS DE FUSTA DE L'ESTAT, AMB 45,1 MILIONS D'EUROS EN COMPRES DURANT EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2011, UN 12,3% QUE EN EL MATEIX PERÍODE DE L'ANY PASSAT** ”

bueix a la neteja de la muntanya —circumstància que, de retruc, redueix el risc d'incendis— i ajuda a frenar el canvi climàtic. L'explicació a aquesta afirmació rau en què la fusta obtinguda preserva el diòxid de carboni que va fixar mentre estava en creixement. Per tant, aquest material no només no contamina en ser sotmès al corresponent procés productiu, sinó que obté l'energia dels seus propis residus, afavorint així el compliment del Protocol de Kioto.

Xifres adverses

El petit pes relatiu d'aquest sector, emperò, sovint contribueix a amagar el considerable impacte de la crisi als ulls dels mitjans de comunicació i el gran públic. De fet, segons es desprèn de l'*Informe anual sobre la indústria a Catalunya 2010* —presentat pel Departament d'Empreses i Ocupació el juny del 2011—, la producció de mobles es va reduir en un 12,1% durant l'any passat, després de dos anys de pèrdues de fins al 30% a causa de l'esclat de la bombolla immobiliària. Contràriament, però, la producció industrial del subsector de la fusta va enregistrar en el mateix període un increment del 7,1%, a diferència de la tònica imperant a la resta de l'Estat i després d'un trienni marcat per severes davallades.

Al marge d'aquesta data, però, la darrera *Enquesta de Clima Empresarial* —duta a terme per l'Institut d'Estadística de Catalunya—, es refereix al 2009 com a un exercici poc favorable als interessos d'aquest subsector. En l'estudi, aquest va evidenciar moviments a la baixa a tots els indicadors. Una tendència que va tenir continuïtat al llarg del 2010, tot accentuant-se al tercer trimestre. En conjunt, els béns de consum durador van contreure's un 1,6% l'any passat.

Sense perdre de vista els colpidors efectes de l'esfondrament del totxo —un dels principals demandants de productes de fusteria—, la debilitat de la demanda



Mat Recuperats Rifà, s.l.
C. Catalunya, 12
Sta Eugènia de Berga - Vic
Tel. 93 885 66 02 - 616 832 001
A/e Irifa@matrecuperatsrifa.es

**compra
i venda
de palets**

GESTORS DE RESIDUS E. 807.03



D'esquerra a dreta, innovadora màquina de CNC de cinc eixos. Les noves instal·lacions per a envernissats i lacats, i tall de panells.

Roca Fitó, la fusteria de sempre, amb la mirada al futur

EXPERIÈNCIA I INNOVACIÓ ES DONEN LA MÀ EN AQUESTA EMPRESA OSONENCA DE LLARGA TRAJECTÒRIA EN EL SECTOR.

REDACCIÓ

Roca Fitó és una empresa familiar dedicada a la fusteria fundada l'any 1913 a Vic. A punt de celebrar un segle de trajectòria professional i amb quatre generacions dedicades a aquest ofici, Roca Fitó pot oferir qualsevol servei relacionat amb la fusteria: parquets de diversos tipus, escales, portes i finestres (també mixtes, de fusta i alumini), menjadors, cuines, banys, dormitoris, mobles a mida,... tant en interiors com en exteriors i per a particulars i empreses. L'ampli ventall de serveis ofertats, la versatilitat i la qualitat són les característiques principals d'aquesta marca vigatana.

Fusteria Roca Fitó ha fet una aposta ferma per la innovació i l'adaptació a la tecnologia, més prò-

pia d'empreses amb grans cadenes de producció, fet que li permet realitzar feines molt precises i treballs que serien impossibles per a un taller. Per exemple, una màquina de control numèric de cinc eixos, per realitzar els mecanitzats, que possibilita moltes i diverses tasques, sobretot en mobiliari. La inversió de l'empresa també s'ha dedicat a l'adaptació i la formació dels treballadors, la qual cosa ha permès un gran salt qualitatiu en els treballs de Roca Fitó.

Pel que fa a les instal·lacions, Roca Fitó ha obert una nova nau per als treballs d'envernissats i lacats. Aquest espai, que descongessiona la nau inicial, s'ha muntat per tallar panells, encabir una cabina per

envernissats, que fa molt bons acabats, i realitzar muntatges.

L'experiència i el bagatge de Roca Fitó van de la mà de la innovació i el progrés tecnològic, doncs. Amb les tècniques més novadores, aplicades a l'estil de treball de la fusteria, Roca Fitó també ofereix un departament de disseny que pot ajudar els seus clients a veure més clars els seus projectes d'interiorisme i a decidir-se en base a una imatge virtual. •

Més informació a

Carrer Teodor de Mas 43-45, 08500 Vic

Tel. 93 886 02 24 Fax. 93 883 13 79

www.rocafito.com

F U S T E R I A

ROCA FITÓ SL

mobles - interiorisme

Carrer Teodor de Mas 43-45,
08500 Vic, Barcelona
Tel. 93 886 02 24 Fax. 93 883 13 79
A/e info@rocafito.com
Website www.rocafito.com



PUIGDELLIVOL

FUSTERIA · DECORACIÓ

Polígon Industrial Sant Isidre I
Carretera C16-C Km. 1.800
08272 St. Fruitós de Bages
Barcelona

T 93 877 29 39
F 93 877 38 85
puigdellivol@puigdellivol.com
www.puigdellivol.com

“

**L'EXPLOTACIÓ DE LA FUSTA
GENERA RIQUESA A LES ÀREES
RURALS, CONTRIBUEIX A LA
NETEJA DE LA MUNTANYA
—CIRCUMSTÀNCIA QUE, DE
RETRUC, REDUEIX EL RISC
D'INCENDIS— I AJUDA A
FRENAR EL CANVI CLIMÀTIC”**



En aquesta imatge veiem un operari fent treballs d'envernissats dins la cabina.

JORDI CABANAS

és un dels aspectes que més està condicionant el sector forestal. En aquest sentit, no s'ha de passar per alt que la majoria dels seus productes són béns de consum durador i, en conseqüència, resten estretament vinculats a l'evolució d'alguns indicadors econòmics, com ara la renda real disponible per les famílies, el preu del finançament extern, la distribució del consum domèstic entre mobiliari durador i no durador o la freqüència en la renovació dels mobles. A això se sumen les pressions per tal que el sector s'adapti a uns determinats requisits lligats a la sostenibilitat mediambiental —especialment als mercats internacionals— i la escassa capacitat de donar resposta a les noves demandes dels consumidors.

L'auge del comerç exterior

En qualsevol cas, aquesta descoratjadora radiografia treu a la llum una circumstància positiva, que té a veure amb la venda de fusta a l'estranger. Una parcel·la, per cert, que a Catalunya aglutina una sisena part del volum total de negoci i que està experimentant un comportament semblant al de la resta de l'economia del país. Per bé que les exportacions van caure un 14% l'any passat —circumstància que va fer empitjorar la balança comercial i que va situar la taxa de cobertura en el 46%—, el present exercici està essent més benigne. Segons les dades presentades el juny del 2011 per la Confederació Espanyola d'Empresaris de la Fusta (Confemadera), les exportacions espanyoles de productes de fusta —excloent-hi els mobles— ha crescut quasi una cinquena part durant els tres primers mesos d'enguany, que es tradueixen en 264,6 milions en vendes a l'estranger. Un cop més, la destinació més habitual torna a ser la Unió Europea i, més concretament, Portugal —el territori que més compra, amb 41,3 milions de despesa—, seguit de França (28,9 milions) i el Regne Unit (15,3 milions).

La facturació trimestral se situa en 19,4 milions en el cas de Catalunya, on l'escalada ha estat molt menys acusada que a la resta de l'Estat, en no superar el 3,4%. Això no obstant, al conjunt de l'Estat només l'avantatgen Galícia, líder en exportacions amb 56,6 milions d'euros i un increment del 34,3% respecte al primer semestre del 2010, i la Comunitat Valenciana, amb 23,3 milions de facturació i un augment del 26,1%.

D'altra banda, les xifres difoses per Confemadera també al·ludeixen a una tendència a l'alça pel que fa a les im-

portacions, que han crescut un 3,6% i que han suposat una despesa de 322,4 milions a tot l'Estat fins al març. Tot i que la importació supera l'exportació en termes absoluts, aquesta darrera dada inclou la fusta com a matèria primera de sectors com ara el moble. Portugal, França i la Xina van ser, per aquest ordre, els proveïdors més actius, tot i que estan irrompent amb força alguns països del Sud-est asiàtic que tenen en el cost el seu aliat més valuós.

Per comunitats, Catalunya encapçala les importacions de fusta de l'Estat, amb 45,1 milions d'euros en compres durant el primer trimestre del 2011, un 12,3% que en el mateix període de l'any passat. A continuació, es troben la Comunitat Valenciana i Madrid. Actualment, i segons la Generalitat de Catalunya, s'estima que entre el 38% i el 50% de les 1,28 milions de tones de fusta que consumeixen anualment les indústries de primera i segona transformació del Principat vénen de fora. O el que és el mateix, només 750.000 dels 4.000.000 m³ de fusta utilitzats a Catalunya durant el 2007 procedien dels boscos catalans. Les xifres econòmiques són encara més aclaridores: segons *l'Informe anual sobre la indústria a Catalunya 2010*, la balança comercial es va saldar l'any passat amb un dèficit de 600.000 milions d'euros, un 20% més que el 2009.

Possibles solucions

A l'espera dels resultats finals del 2011, els professionals del sector de la fusta i del moble tenen en l'activitat exportadora ja esmentada un dels instruments de creixement més efectius.

Sigui com sigui, aquest àmbit és plenament conscient de la necessitat de moure fitxa per a corregir unes dades que comencen a ser inquietants. Una d'aquestes iniciatives ha estat la posada en marxa d'una jornada de treball sobre el futur de la indústria de la fusta a Catalunya, celebrada el passat 6 de juny a Solsona i organitzada pel Centre Tecnològic Forestal de Catalunya i l'Associació de Forestals d'Espanya (PROFOR), amb la col·laboració del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural i l'Associació de Rematants i Serradors de Catalunya (ARESCAT). Entre les línies d'actuació acordades al llarg de la sessió, destaquen la cerca de nous productes relacionats amb la lignina i la cel·lulosa, l'ús principal de la biomassa forestal primària com a recurs local per a la generació

d'energia tèrmica, l'impuls del màrqueting, la reducció dels costos d'extracció i d'explotació dels boscos públics i privats, l'increment de l'oferta pública de fusta, l'augment dels aprofitaments dels boscos privats, la simplificació dels tràmits derivats de la gestió i, finalment, el desenvolupament d'una Llei Forestal de Catalunya que reguli els aprofitaments i el comerç de la fusta, bo i garantint la traçabilitat dels productes forestals.

Una acció molt semblant és la que l'Observatori Industrial del Sector de la Fusta —integrat pel Ministeri d'Indústria, Confemadera CCOO-FECOMA, UGT-MFA i Fedit, Centres Tecnològics d'Espanya— va dur a terme a Santiago de Compostel·la al maig d'enguany. Entre les mesures correctives proposades, s'hi compten el foment del control d'importacions de fusta i moble, la potenciació del pollancre i una gestió més eficient de la biomassa forestal.

La importància de la innovació

Les conclusions d'aquestes trobades, emperò, han deixat al tinter una de les principals assignatures pendents del sector forestal: la innovació, sens dubte un dels instruments prioritaris per a la seva reactivació. La rellevància d'aquest aspecte radica en el fet que, davant la impossibilitat d'oferir uns preus atractius a escala internacional, la clau de la competitivitat passa per les millores en el disseny i en la capacitat d'adaptar-se a les necessitats del client, aspecte en el que Catalunya i la resta de l'Estat romanen a l'ombra d'altres països del sud d'Europa.

Nogensmenys, els esforços que s'estan invertint en aquest camp són més aviat discrets si es comparen amb la resta del teixit industrial. Així, el 2008, la inversió en R+D interna per part de la fusta i el moble va ser de 4,7 milions d'euros, equivalents al 0,4% del gruix de la indústria catalana. Aquestes accions van involucrar poc més d'un centenar de professionals (l'1,9%). Igualment discret és el nombre de patents presentades a l'Oficina Europea de Patents (EPO): 13 el 2006, un pobre 1,1% del volum total de patents sol·licitades pels països europeus.

Evidències com aquestes haurien d'interpretar-se com a l'enèsim toc d'atenció per a un sector que viu en primera persona els estralls de la situació econòmica, i que té a les seves mans el futur d'un recurs impagable per al desenvolupament de la Catalunya rural. •

Soler, la solució integral i de confiança en envernissats, lacats i pintures

LA LLARGA TRAJECTÒRIA PROFESSIONAL I L'EXPERIÈNCIA SÓN LES CARTES DE PRESENTACIÓ DE LES EMPRESES ENVERNISSATS I LACATS CARLES SOLER I PINTURES XEVI SOLER, A MANLLEU.



Les instal·lacions estan ubicades a Manlleu (Osona).



Mostres d'Envernissats i Lacats Carles Soler.



Pintures Xevi Soler treballa tant en interiors com en exteriors, com és el cas d'aquesta façana.

REDACCIÓ

Envernissats i Lacats Carles Soler i Pintures Xevi Soler són les dues cares de la mateixa moneda. La trajectòria dels germans Soler en el sector ve de lluny, ja que van ser el seu pare, Josep Soler Muntadas, i el cosí d'aquest, Josep Soler Orriols, qui van iniciar el camí fa 35-40 anys. Dos professionals que no només compartien el nom, sinó la voluntat de la feina ben feta.

Quan va arribar el moment, els fundadors de la marca, plenament consolidada, es van jubilar i Envernissats i Lacats va passar a mans de Carles i Xevi Soler, que ja havia iniciat uns anys abans la seva pròpia tra-

jectòria en el món de les pintures. Tots dos comparteixen unes instal·lacions de 400 metres quadrats a Manlleu i els mateixos objectius que els seus predecessors: qualitat, proximitat i competitivitat.

D'una banda, Envernissats i Lacats Carles Soler ofereix treballs d'envernissats i lacats de tot tipus i acabats (mate, setinat, brillant, tenyits, etc) i en diferents superfícies (fusta, ferro, vidre, etc), mentre que Pintures Xevi Soler porta a terme treballs de pintura en exteriors i interiors, tots dos tant per a particulars com industrials. Els germans Soler ofereixen, en defi-

nitiva, serveis integrals i complementaris per a qualsevol tipus de client que busqui la garantia de l'experiència i la feina ben feta. •

Més informació a

www.lacatscarlessoler.com

Tels. 630 030 788 - 93 851 46 66

www.pinturesxevisoler.com

Tel. i Fax 93 851 35 04 Mòbil 616 15 87 33

C. Sogorb, 113 - 08560 Manlleu

ENVERNISSATS I LACATS



carles soler

C. Sogorb, 113 - 08560 Manlleu
Tels. 630 030 788 - 93 851 46 66
e-mail carlespint@hotmail.com
www.lacatscarlessoler.com



PINTURES
XEVI SOLER

Taller. C. Sogorb, 113 - 08560 Manlleu
Tel. i Fax 93 851 35 04 Mòbil 616 15 87 33
e-mail pinturesxevisoler@hotmail.es
www.pinturesxevisoler.com

lacats i envernissats
toni S.L.



Lacats i envernissats
de tot tipus amb
fusta, ferro i plàstic.

Pol. Ind. Matabosc
C. del Ter, 148 - 08570 Torelló
Tel. i Fax 93 850 52 29
Mòbil 607 368 790
A/e lacats.vernissats.toni@gmail.com

Josep Alberti,

CREADOR DE LA XARXA
SOCIAL PER A PIMES GRÈRA

“Moltes empreses creuen que pel sol fet d'estar a un portal faran molt de negoci, i no és així”



JORDI CABANAS

Josep Alberti, creador de Grera, al seu despatx de Vic.

PARLAR DE JOSEP ALBERTI (MANRESA, 1972) ÉS REFERIR-SE A L'IMPULSOR DEL QUE JA ES CONEIX COM A FACEBOOK DE LES EMPRESES: GRÈRA (WWW.GRERA.NET). D'ASCENDÈNCIA ARANESA –TRET QUE ES REFLECTEIX EN EL NOM D'AQUESTA PLATAFORMA–, LA SEVA TRAJECTÒRIA S'INSCRIU EN LA CONSULTORIA EN PROJECTES TECNOLÒGICS I LA DOCÈNCIA. EN AQUEST DARRER ÀMBIT, HA IMPARTIT CURSOS D'ESTRATÈGIA EMPRESARIAL, MARQUÈTING DIGITAL, COMERÇ INTERNACIONAL I TIC A DIVERSES UNIVERSITATS I CÀMBRERS DE COMERÇ CATALANES. UN INTENS RECORREGUT QUE L'HA DUT A ESPECIALITZAR-SE EN LA PROMOCIÓ DEL NETWORKING CORPORATIU I A DISSENYAR UNA EINA 2.0 CONCEBUDA COM A PUNT DE TROBADA I NEGOCIACIÓ PER A PIMES, AMB EL SUPORT DEL FONS D'INVERSIÓ OSONENC FEM-ONA INNOVACIÓ.

CÈLIA ROCA

Semblava que el boom de les xarxes socials s'havia oblidat de les pimes. Com i quan sorgeix la idea d'endegar-ne una dedicada exclusivament a les empreses?

La idea neix quan vaig detectar la necessitat que tenen les pimes i els autònoms, mentre feia classes per a empreses de marqueting online. Vaig adonar-me que les grans xarxes socials no estaven pensades perquè les empreses fessin negocis entre elles.

I això el va empènyer a crear Grèra. Quines diferències presenta amb relació a una xarxa pro-

fessional convencional, com ara LinkedIn o Xing?

La principal diferència rau en què, a la nostra xarxa, qui s'hi registra és l'empresa i no la persona. Aquest fet canvia les funcions de les que disposa la companyia registrada, ja que totes han estat pensades per a què les empreses contactin entre elles i per a fer negocis. Actualment, les xarxes més conegudes en l'àmbit professional estan posicionant-se com a un pol d'atracció per a aquells que cerquen o ofereixen feina, o per a aquells que tan sols volen contactar amb una empresa determinada. En canvi, a Grèra, les seves funcions permeten fer ofertes i enviar-les

a unes altres empreses, o bé poder demanar un pressupost molt ràpidament a diverses empreses a la vegada.

Quin és l'ús majoritari que en fan els usuaris?

Una mica de tot, tot i que principalment la gent cerca fer-hi clients. Tenim, però, bastants casos d'èxit d'empreses que hi han trobat un proveïdor i, fins i tot, de dues empreses complementàries que n'han creat una tercera per a impulsar un projecte determinat. De tota manera, a hores d'ara és pràcticament impossible seguir el fil de les negociacions si les

empreses no ens ho comuniquen. Grèra és molt útil com a eina per a fer-hi primers contactes i estem treballant en unes altres funcions que permetran que les empreses interactuin més. A més, volem incorporar-hi nous serveis que aportaran un nou valor als usuaris registrats.

En aquest sentit, contempla la possibilitat de posar en contacte les empreses inscrites amb treballadors i treballadores potencials? Amb un 21% d'atur, segur que hi hauria moviment.

Sí: això complementarà les funcions actuals. Ara bé, estem analitzant quina és la millor manera de dur-lo a terme, perquè ja existeixen moltes eines al mercat que ho fan i, per tant, ens podria resultar difícil captar bona part d'aquest mercat.

Una de les novetats és el programa de prescriptors, iniciativa per la que ja han començat a apostar algunes consultores de recursos humans. Com està funcionant?

La veritat és que tot just arrenca: encara és d'hora per a conèixer-ne els resultats. Tot allò que passa al nostre portal requereix d'un cert temps d'implantació i maduració. En el cas dels prescriptors, cal remarcar que es tracta d'empreses que han de trobar el moment idoni i que han de disposar de prou temps per a difondre el nostre projecte. També s'ha de tenir en compte que és un programa de continuïtat i que, per tant, caldrà analitzar-ne els resultats a mig termini.

En qualsevol cas, ja compta amb 3.500 companyies registrades.

Sí, aquest és el nombre d'empreses que tenim ben registrades. I dic ben registrades perquè som molt curiosos: volem que tots els perfils que es publiquen a Grèra corresponguin realment a empreses i que apleguin un mínim d'informació que sigui vàlida per als altres usuaris. De tota manera, ara ja tenim l'eina a punt per a poder-la comercialitzar de manera més exhaustiva. Per això, esperem créixer molt més ràpidament a partir d'ara.

Com és l'empresa tipus que s'hi dóna d'alta? ¿Quins són els perfils que més partit en poden treure?

El valor més gran el podem aportar a les *pimes* i als petits professionals o autònoms; aquests col·lectius són els que disposen de menys eines, els que estan menys introduïts en el món del web 2.0, els que no poden negociar amb grans empreses per a aconseguir descomptes i els que poden invertir menys diners per a tenir presència a Internet. Grèra dóna resposta a aquestes necessitats, entre moltes altres. Malgrat tot, les grans empreses també se'n beneficien, ja que hi poden trobar petites empreses capaces de proveir-les de serveis o productes. Això els permet cobrir puntes de feina sense haver d'incórrer en noves despeses fixes o de cost estructural. D'altra banda, també estem constatant que som una eina molt útil per a petits i grans col·lectius d'empreses.

Imagino que la majoria d'aquestes empreses són catalanes. Quins altres àmbits geogràfics s'hi poden trobar?

Atès que ens trobem en la fase inicial del projecte i que hem nascut a Catalunya, el 75% de les empreses són d'aquí. Un 23% procedeix de la resta de l'Estat espanyol, mentre que el 2% restant és de l'Amèrica Llatina. En aquest darrer marc, ens hem centrat especialment a Xile, on hi tenim un *partner* interessat a replicar-hi el nostre model i amb el que ja hem fet les primeres gestions. D'altra banda, també estem parant una atenció especial a l'Argentina i a Mèxic. No obstant això, la nostra intenció en els propers mesos és consolidar els mercats català i espanyol i, si tot va bé, començar més seriosament amb els circuits internacionals, cap a finals de l'any vinent.

És significatiu que a l'estranger ja vulguin adaptar el seu model. Com s'està desenvolupant el projecte de Xile?

Hi estem entrant molt a poc a poc, la veritat. Es tracta d'un tipus de negoci de lenta implantació, al que cal sumar la distància que ens separa de Xile i el fet que depenem del ritme que ens imposen ells. Tot plegat s'està allargant molt més del que ens hagués agradat inicialment. En qualsevol cas, seguirem lluitant per tenir-hi una bona posició quan ens hi puguem dedicar plenament.

Aquesta aposta per la internacionalització també és compartida per algunes de les companyies registrades. Com les pot ajudar la seva plataforma en aquest aspecte?

Fonamentalment, amb el bon posicionament als cercadors que donem a les empreses registrades. Tenim un cas d'èxit molt interessant: el de l'empresa d'Igualada Ribamàtic, dedicada a la fabricació de maquinària tèxtil. Només per tenir un perfil gratuït a Grèra, ha aconseguit que contactin amb ella repetidament des de l'Amèrica Llatina. Fins i tot, ja ha venut un parell de màquines a Mèxic! A més, a mesura que es vagin registrant noves empreses d'arreu del món, ajudarem les empreses a trobar clients a l'estranger.

Malgrat la ràpida implantació i el notable creixement de les xarxes socials, considera que l'empresariat català i espanyol està prou preparat per a fer el salt a les tecnologies web 2.0?

No gaire, sincerament. Amb honroses excepcions, crec que estem davant d'un problema generacional. Tenim molt clar quin és el nostre *target* d'empresa usuària i sol anar molt lligat amb la data de naixement de la persona que fa el procés d'enregistrament. Tenim empreses de tots els sectors i mides, però sol coincidir que qui hi ha al darrere és una persona acostumada a treballar quasi exclusivament amb Internet i de mitjana edat, o més jove.

Una altra de les mancances més denunciades a casa nostra és l'escassa cooperació que es dóna

“**ELS VIVERS D'EMPRESSES PERMETEN CREAR SINÈRGIES AMB LES EMPRESES QUE T'ENVOLTEN, SIA COM A CLIENT, PROVEÏDOR O COL·LABORADOR**”

“**EL VALOR MÉS GRAN EL PODEM APORTAR A LES PIMES I ALS PETITS PROFESSIONALS O AUTÒNOMS; AQUESTS COL·LECTIUS SÓN ELS QUE DISPOSEN DE MENYS EINES, ELS QUE ESTAN MENYS INTRODUÏTS EN EL MÓN DEL WEB 2.0, ELS QUE NO PODEN NEGOCIAR AMB GRANS EMPRESES PER A ACONSEGUIR DESCOMPTES I ELS QUE PODEN INVERTIR MENYS DINERS PER A TENIR PRESÈNCIA A INTERNET**”

entre la universitat i l'empresa. Contempleu la possibilitat d'establir aliances estratègiques amb alguna institució?

Aquest és un dels passos que volem fer. Ens interessa col·laborar amb universitats, tant pel que fa als aspectes tècnics com a les qüestions merament empresarials. Creiem que ens podem aportar molts coneixements i, alhora, podem ajudar les universitats a tenir projectes de recerca. Ens agrada molt cooperar amb tercers, incloent-hi les empreses que disposen de productes complementaris al nostre.

La singladura d'aquesta xarxa social s'ha iniciat a un viver d'empreses a Vic. Quins avantatges ofereix aquesta opció a les companyies novells?

Un dels més importants és que permet crear sinèrgies amb les empreses que t'envolten, sia com a client, proveïdor o col·laborador. A més, et permet compartir experiències amb persones que tenen problemes semblants als teus. I si fos possible unir empreses d'un mateix sector, els resultats que s'hi podrien aconseguir serien encara millors.

De moment, el feed-back dels usuaris de la seva plataforma està sent positiu. Creu que ha cobert un buit?

Confïem que així sigui i les empreses ho vagin veient! Encara tenim una gran tasca a fer, que és la de poder anar explicant com funciona la nostra eina i com se'n pot extreure més profit. Però del que estem plenament convençuts és d'haver creat una eina necessària per a les empreses i de la que se'n pot obtenir un gran rendiment si s'usa correctament. Moltes empreses creuen que pel sol fet d'estar a un portal faran molt de negoci, i no és així. Per a què les empreses siguin més actives, els proposem un seguit de funcions que han estat efectives per a les empreses que les han utilitzades. •

2n congrés internacional sobre alimentació animal i seguretat alimentària

ELS DIES 19 I 20 D'OCTUBRE TÉ LLOC A LLEIDA EL 2N CONGRÉS INTERNACIONAL SOBRE ALIMENTACIÓ ANIMAL I SEGURETAT ALIMENTÀRIA, QUE TRACTARÀ SOBRE UN ASPECTE FONAMENTAL PER A LA NOSTRA ECONOMIA I PER A LA NOSTRA SALUT.

REDACCIÓ

Sabem molt clarament quan la carn que ingerim és bona o dolenta, cuita o crua, però sabem quan aquesta carn és segura? Qui ens garanteix que el bistec de xai o de vedella no porta productes que poden ser nocius per a la nostra salut? D'això tracta bàsicament aquest 2n Congrés Internacional sobre l'Alimentació Animal, que tindrà lloc al Palau de Congressos de la Llotja de Lleida els propers 19 i 20 del mes d'octubre.

El sector de la producció de pinsos ha experimentat canvis importants i té reptes encara més grans en el futur. Aquest tema s'abordarà a la jornada inaugural juntament amb les noves propostes i legislatives de la UE que marcaran sens dubte les regles de joc. El sector de la nutrició animal és una peça bàsica pel bon funcionament de la ramaderia a Catalunya, sector econòmic que ha esdevingut estratègic i ho ha de ser encara més d'ara en endavant ja que pot ser la base per a noves oportunitats de negoci.

Catalunya es la primera comunitat autònoma de fabricació de productes per a l'alimentació animal. A nivell intern, l'alimentació animal és el tercer sector

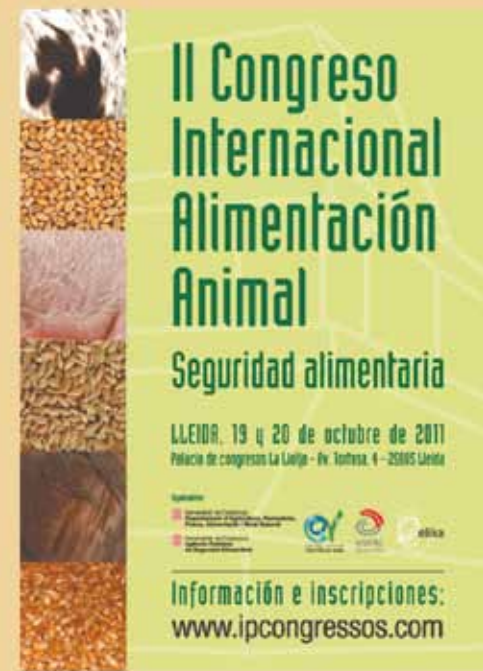
en importància, per sobre de la producció de vins i caves i només superada per la pròpia indústria càrnia i la de productes transformats. Per espècies trobem que més de la meitat de producció de pinsos catalana està destinada al porcí, seguida de la producció per a l'aviram en un 20% i en tercer lloc per a l'espècie bovina en un 15%.

Les ponències també desenvoluparan temes més concrets com els pros i contres del pinso medicamentós i els reptes que planteja la ja molt comentada globalització econòmica amb els intercanvis d'aliments a nivell internacional, de matèries primeres i de productes alimentaris que comporta riscos nous per a la nostra salut que cal prevenir amb els protocols d'actuació adequats. Sobretot es parlarà de com evitar la transmissió de malalties via alimentària. També hi haurà espai per abordar temes relacionats amb la despesa energètica que comporta la fabricació i distribució del pinso, amb la conseqüent generació de gasos d'efecte hivernacle.

Paral·lelament els dies 20 i 21 d'octubre se celebrarà també el Congrés AVESA 2011. L'Associació de Veteri-

naris Especialistes en Seguretat Alimentària compta amb 21 anys de trajectòria i organitza dins d'aquest Congrés les XXI Jornades Nacionals de la Carn i la Seguretat Alimentària a les instal·lacions del Palau de Congressos de la Llotja de Lleida. El programa tractarà temes relacionats amb tota la cadena alimentària, des del sector primari fins a la comercialització del producte.

El sector alimentació actualment és un puntal de la nostra economia i ho ha de ser encara més en el futur, sobretot a les terres de Lleida. Els congressos poden acostar la recerca de les Universitats a la realitat de les empreses per crear noves oportunitats de negoci, aportar noves idees dins el sector del pinso i la veterinària, i sobretot per assegurar que allò que ingerim té totes les garanties sanitàries. •



Serveis industrials
SERVYCAT S.L.

C. Remei, 12. Tel./fax 972 70 40 28
17500 Ripoll Movil 647 592 404
Girona Website www.servycat.com

SERVEIS INDUSTRIALS

Manteniment integral de càrniques
Trasllats i muntatges
Instal·lacions elèctriques
Formació dels nostres tècnics

**SERIOSITAT I RIGOR
EN EL COMPLIMENT DELS
NOSTRES COMPROMISOS**

Marc Solà / Eix professional

Especialistes en nutrició i sanitat animal

C. Mataró, 1 • 08500 Vic (Barcelona) • Tel. 938 860 433 • Fax 938 890 106

www.provetsa.es

A/e: info@provetsa.es

provetsa

Les Caves Artium apropen al gran públic els vins i la verema d'Artés

EL CELLER COOPERATIU D'ARTÉS HA TORNAT A SER PROTAGONISTA DE DIVERSOS ACTES CULTURALS I GASTRONÒMICS LLIGATS A LA RECOLLIDA DEL RAÏM, UNA DE LES TRADICIONS MÉS ARRELADES A AQUESTA LOCALITAT. ENTRE ELS ESDEVENIMENTS MÉS ASSENYALATS, HI VAN DESTACAR UN ESMORZAR POPULAR I, SOBRETOT, LA FESTA DE LA VEREMA DEL BAGES, QUE AQUESTA TARDOR ARRIBAVA A LA SETZENA EDICIÓ.

CÈLIA ROCA

La cita, celebrada el passat 2 d'octubre, va enregistrar una afluència molt més elevada que els anys anteriors, fins al punt de donar cabuda a més de 5.000 degustacions. Aquest creixement s'explica pel notable increment de participants procedents d'altres punts de la comarca, entre els que també es trobava el president de l'Institut Català de la Vinya i el Vi, Jordi Bort. Alguns d'ells —al voltant de 850 persones— van aprofitar per apropar-se a les Caves Artium. Recorrent les instal·lacions, erigides el 1940, els visitants van poder conèixer de més a prop el funcionament i la trajectòria d'aquesta cooperativa centenària.

A més d'aquesta jornada de portes obertes, la Festa de la Verema també va oferir actuacions teatrals i la

Trobada de Plaques de Cava —que va albergar la presentació d'algunes novetats—, així com a una original proposta que combinava vi i noves tecnologies: el Tast 2.0. L'activitat va consistir en una degustació que es va dur a terme simultàniament a la plaça Vella d'Artés i a Manresa, i en el que els assistents van poder gaudir de 10 vins bagencs en un tast guiat. Les opinions sobre cada un dels vins anaven publicant-se a la xarxa social Twitter, convertint-se en el vuitè *trend topic* a Catalunya durant la tarda del diumenge.

A totes aquestes accions cal sumar l'esmorzar de verema que el Celler Cooperatiu d'Artés va organitzar el passat 24 de setembre, i que incloïa un àpat de pagès i una visita a les vinyes de la varietat picapoll. Un

cop allà, els assistents van poder presenciar una verema manual, la 76a en la història del poble.

Les novetats d'enguany

La darrera Festa de la Verema també va servir perquè els participants coneguessin els nous productes de la cooperativa artesena. Una de les novetats va ser l'Artium Caprici 2010, un vi jove que, segons afirma el celler, va tenir una gran acceptació per la seva relació qualitat-preu. Aquesta bona acollida es va fer extensiva a l'Artium Cabernet 2009, als vins rosats i als caves Artium Brut Nature i Artium Brut Reserva, mereixedor d'una puntuació de 9,03 a l'última Guia de Vins de Catalunya. A començaments de desembre, està previst que surti al mercat la Mistela de Picapoll 2011, la primera mistela amb DO Pla de Bages elaborada amb el most d'aquest tipus de raïm.

D'altra banda, el Celler Cooperatiu d'Artés està introduint nombrosos canvis per a millorar el procés de producció del vi i la qualitat de les matèries primeres. Els resultats d'aquestes accions es reflecteixen en el volum de les exportacions: l'any passat, les vendes a l'estranger van incrementar-se en un 8%, tendència que està tenint continuïtat el 2011. Les principals destinacions són Hong Kong —que centra part de l'estratègia empresarial de les caves— i els països emergents, especialment l'Índia i el Brasil. •

Ona Fruit

(MILOR)

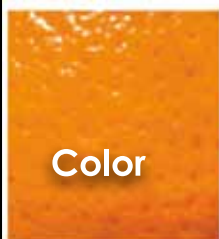
CENTRAL BOIRA VIC

Avui en dia, el millor que tenim és saber donar un bon servei i una millor garantia.

Desde l'equip de Ona Fruit, S.L.U. (Central Boira) us volem agrair la vostra confiança.

Calendari

Al gener, calçots de l'hort.
Al febrer, espàrrecs de marge.
Al març, les faves tendres.
Al abril, les cireres primeres.
Al maig, maduixes vermelles.
Al juny, albercocs i nespres.
Al juliol, prunes de colors.
Al agost, ametlles i nous.
Al setembre, el raïm més dolç.
Al octubre, el rovelló del bosc.
Al novembre, castanyes torrades.
Al desembre, prunes dins del pollastre.



Color



Olor



Sabor



Garantia Milor

C. Sau, 9.
 08503 Gurb (Barcelona)
 Tel. 93 889 29 23
 Fax 93 886 05 03
 onafruits@hotmail.com
 centralboira@hotmail.com

Servei i transport diari.
 Venta a l'engròs
 i al detall.

Horari:
 de dilluns a divendres
 de 6 a 13 i 15 a 19
 dissabtes de 6 a 11.

Marc Solà / Eix professional

Artium

color **intens**

JOVE i fresc

amb aroma de gominol·la

gol·lós

un Caprici

Celler Cooperatiu d'Artés

C. Rocafort, 44 - 08271 ARTÉS
 Telf. 93 830 53 25
 Celler i Caves obert a visites
www.cavesartium.com



Llet Nostra entra en el mercat de iogurts i postres

REDACCIÓ

La llet de cooperatives catalanes treu al mercat set referències de iogurts i vuit de postres d'origen làctic lligats a la tradició culinària de casa nostra. Això permetrà reforçar el projecte i, en conseqüència, col·locar al mercat més volum de llet de les 225 explotacions ramaderes implicades, aportant-los continuïtat i major estabilitat.

Llet Nostra ha assolit, després de vuit anys d'estar al mercat, les primeres posicions del rànquing de

llet bàsica en brik, segons les últimes dades de l'empresa Nielsen. De gener a finals de maig, és la marca que més litres de llet a venut, confirmant la tendència dels últims mesos. Des de principis d'any, ha comercialitzat un 10,9% més de litres de llet que al mateix període del 2010. La mitjana de creixement dels últims quatre anys era del 7%.

Una mica d'història de Llet Nostra

Llet Nosta, la marca propietat de cooperatives ca-

talanes, és un projecte nascut el juny de 2003 amb l'objectiu de donar sortida a la llet dels ramaders de les explotacions catalanes i, així, garantir el futur del sector. Aglutina el 30% dels ramaders catalans i el 25% de la llet que es produeix al país.

Llet Nostra és un projecte comercial a favor d'un sector lacti competitiu, eficaç i referent de qualitat, que busca satisfer la demanda d'un segment del mercat que reclama consumir productes de proximitat i autòctons que reverteixin a casa nostra. Llet Nostra va tancar el 2010 amb una facturació de 20,6 milions d'euros, un 2,45% més que al 2009.

Els seus principals valors són origen, qualitat, traçabilitat, implicació i participació en tot el procés i, alhora, compromís amb el sector ramader, els consumidors i el territori, amb la generació d'activitat econòmica.

LOTS DE NADAL **100%** CATALANS



XARXA
distribucions

Associació catalana per la promoció de la gastronomia artesanal i popular

Regala qualitat al millor preu, t'ho agrairan!
Per empreses i particulars. Consulta varietats i preus a:
www.xarxadistribucions.cat info@xarxadistribucions.cat Telf.678944639





La Botiga dels Embotits

www.labotigadelsembotits.cat



Lots de Nadal per empreses

Fem lots de Nadal a base d'embotits artesans de Ca l'Eugeni de Sant Joan les Fonts.

Qualitat i servei des de 1967.

Lots a partir de 30 € fets a mida i presentats en una exclusiva caixa de fusta.


Més informació a www.labotigadelsembotits.cat
Tel. 972 29 02 05



embotits eugeni

CA L'EUGENI

Artesans des de 1967
Sant Joan les Fonts
LA GARROTXA



ca l'enric

Gestionar el canvi és apropar el discurs a la realitat

LA SITUACIÓ ACTUAL OBLIGA A LES EMPRESES I A LES ORGANITZACIONS A MODIFICAR LA CULTURA PER PODER SOBREVUIRE. ÉS IMPORTANT QUE ELS CANVIS ES PROPOSIN AMB LA COHERÈNCIA NECESSÀRIA I SOBRETOT QUE COMENCIN PER L'EQUIP DIRECTIU.

REDACCIÓ

L'empresa no és un organisme aïllat. Els canvis que s'esdevenen en la societat acaben afectant de manera directa al sistema de relacions humanes que són la base de qualsevol organització. Va passar amb la globalització, amb les noves tecnologies i ara la situació actual obliga a nous canvis culturals que caldrà gestionar.

Per simplificar podem dividir la cultura en tres aspectes fonamentals. Primer de tot els valors que defineixen què és positiu i negatiu per a l'organització, aquells principis abstractes que cal preservar per sobre de tot. Aquests principis han d'estar recolzats per uns comportaments coherents, per accions que reforcin els valors establerts amb hàbits i actituds concretes que les persones puguin observar i imitar. Finalment els símbols com a elements tangibles de tot el sistema, els premis, les recompenses, el reconeixement i la jerarquia han d'anar en consonància amb els valors i els comportaments observables. Per tant valors, comportaments i símbols són els tres elements que defineixen la cultura d'una empresa.

Massa vegades els nostres discursos s'han distanciat de

la realitat. Mentre els directius de les grans multinacionals rebien premis i assistien a congressos, les plantes de producció començaven un camí sense retorn cap a països de baix cost, buscant beneficis ràpids. Molts negocis, indústries, asseguradores i bancs abandonaven el sentit comú del seu negoci tradicional per dedicar-se a especular amb actius financers o immobiliaris, fent participar a un sector públic que en cap moment va saber posar els límits necessaris. Aquest discurs buit ha provocat desencís i sobretot manca de credibilitat. La societat de l'eficàcia i de la tecnologia s'ha transformat en un entorn de corrupció i malbaratament. Sense recuperar la credibilitat i la confiança serà molt difícil poder canviar la manera de fer les coses.

Actualment la situació ha canviat radicalment i cal que la cultura també canviï per adaptar-nos a la nova realitat. Seria convenient definir els valors des de la realitat actual i des del dia a dia que viu cadascun dels nostres col·laboradors. Si realment diem que ara un dels nostres valors ha de tornar a ser l'austeritat, l'esforç, la creativitat i el treball cal que la gerència i els directius de les

empreses els assumeixin com a propis i els compleixin. Gairebé sempre els empleats actuen per imitació dels seus superiors.

Davant la incertesa dels moments que vivim una cultura burocràtica i una empresa estàtica poden posar traves als canvis. De tota manera, actualment moltes organitzacions es troben abocades al canvi per una raó dràstica: cal aplicar noves estratègies per aconseguir la subsistència de l'empresa. L'alternativa està molt definida, o es transformen els valors i la manera de fer les coses o l'empresa es mor. La gravetat de la situació comporta moltes vegades que si la nova estratègia falla el funcionament de tota l'organització està compromès i segurament no hi haurà una segona oportunitat.

Bona part de la gestió dins l'empresa opera mitjançant valors que cal compartir amb tota l'organització. Si a nivell de les accions del dia a dia la realitat no va concordant amb el nou camí que es vol marcar, no hi haurà la credibilitat necessària per realitzar els canvis. Per dir-ho clarament no podem predicar estalvi de costos i comprar mobiliari de luxe per la sala de reunions. •

COM MÉS RIC
I COMPLEX
ÉS EL PRESENT,
MÉS VALOR TÉ
AVANÇAR-SE
AL FUTUR.

MÀSTERS, POSTGRAUS I ESPECIALITZACIONS

Les ments obertes amb visió de futur empresarial constantment miren de superar aquesta complexitat amb imaginació, creativitat i esperit innovador. Ara la formació de la UOC és el teu millor aliat.

BUSINESS SCHOOL

- Executive MBA (EMBA)
- Master in Business Administration (MBA)
- MBA de Social Entrepreneurship
- MBA de Ciències immobiliàries (MBACI)
- Programa de direcció general (PDG)
- Programa de desenvolupament directiu (PDD)
- Consultoria immobiliària
- Emprenedors socials
- Gestió i direcció de microempreses
- Formació per a pimes i autònoms
- Gestió d'empreses en un entorn digital
- Qualitat i innovació

ECONOMIA I EMPRESA

- Màrqueting i comunicació
- Direcció econòmica i financera de l'empresa
- Logística i operacions
- Recursos humans
- Mercats financers
- Competència
- Direcció de les organitzacions en l'economia del coneixement - *Màster universitari*

TURISME

- Gestió de les destinacions turístiques (amb l'Org. Mundial del Turisme)
- Direcció i màrqueting d'organitzacions turístiques (amb la UIB)

ALTRES ÀREES DE CONEIXEMENT:

- INFORMÀTICA, MULTIMÈDIA I TELECOMUNICACIÓ
- COMUNICACIÓ I INFORMACIÓ
- E-LEARNING (EDUCACIÓ I TIC)
- DRET I CIÈNCIES POLÍTiques
- GESTIÓ DE LA CIUTAT I URBANISME
- ESCOLA DE COOPERACIÓ
- SISTEMES ALIMENTARIS, CULTURA I SOCIETAT
- PSICOLOGIA I CIÈNCIES DE L'EDUCACIÓ
- ART, CULTURA I SOCIETAT
- LLENGUA, LINGÜÍSTICA I TRADUCCIÓ
- CIÈNCIES DE LA SALUT

Matrícula oberta. Inici: octubre de 2011

Informa-te'n a les seus i punts UOC, al tel. 902 141 141 i a www.uoc.edu.



**INSTITUT
INTERNACIONAL
DE POSTGRAU**

www.uoc.edu

El VIT, foment i promoció de projectes professionals i particulars de tecnologies digitals a Vic



REDACCIÓ

El VIT és un centre d'integració tecnològica promogut per l'Ajuntament de Vic i dotat d'eines i recursos per aprendre i treballar en projectes diversos (personals i professionals) relacionats amb les tecnologies digitals. També s'hi proposen iniciatives a persones interessades perquè les portin a terme. Per a tot això, el VIT disposa d'espais, equips i servei d'assessorament, i de gent amb noves idees.

La formació és un dels pilars del VIT, ja que s'hi pot aprendre amb cursos i tallers, i amb la relació amb altres persones que també volen portar endavant el seu propi projecte. També s'hi pot treballar, na-

vegar per la xarxa, dissenyar, programar, competir o divertir-se.

Un exemple del funcionament del VIT: si un grup de persones comparteixen una afició tecnològica (xarxes, hardware, modding, electrònica, robòtica, videojocs), al VIT els ajudaran a buscar un espai per organitzar una activitat, un professor que els assessori o els posaran en contacte amb més gent amb els mateixos interessos. Un altre dels serveis que ofereix el VIT, adreçat a emprenedors, és espais per treballar i relacionar-se amb altres emprenedors i/o empreses amb qui compartir experiències.

Imatges de diferents espais de treball del VIT.

Espais de formació, de treball i comuns

Cadascun dels espais que ofereix el VIT està pensat per acollir diferents tipus d'activitats, de manera que poden tenir diverses funcions, mentre que l'oferta de serveis i les possibilitats del centre són més àmplies. Els espais es distribueixen en tres grans blocs: de formació (el taller, formació general i avançada), de treball (viver d'empreses, coworking i sales de reunions, presentacions i treball en equip) i comuns (amb equips informàtics, l'auditori i la sala multimèdia). Per últim, l'espai VIT Empresa ofereix als professionals recursos i eines per als seus projectes empresarials. •

Més informació a www.vitvic.cat

ROPA DEPORTIVA PERSONALIZADA LIDER IMPORTACIONS ESPORTIVES, S.L.

C/ BANYOLES, 10,
POL. IND. DE BESALÚ,
17850 BESALÚ, GIRONA
TEL. 972 59 13 32 - 972 59 01 50
FAX 972 59 13 33
www.liderimport.com
info@liderimport.es



*¡Vestimenta
de Campeones!*

Desde el año 2009 Lider es el
Proveedor Oficial
de la Real Federación
Española de Ciclismo



Vol obtenir el fruit esperat de les seves publicacions?

El fruit de la seva publicació depèn de molts factors, un bon disseny, un millor contingut i també i molt important una impressió de qualitat.

Els nostres clients ho saben i dipositen dia rera dia la seva confiança en la nostra experiència.

Aquesta confiança ha quedat recentment avalada pel guardó otorgat pel Gremi d'Arts Gràfiques com a millor impressió en offset humit.



Imprintsa col·labora amb Intermón Oxfam en la campanya d'aprovisionament d'aigua potable per Etiòpia.
<http://www.intermonoxfam.org/aguaparaetiopia>





BUSCA
AHORRA
COMPRAS
ELIGE

Más de 3.000 empresas
ya ahorran cada día en doiser

doiser

comunidad de compras para profesionales

Descuentos exclusivos
con los mejores proveedores

doiser.com



DES DE
25
€/MES

TEMPORAL BOX SELF-STORAGE

TRASTERS DE LLOGUER

www.temporalbox.com
638 474 284

TRASTERS DES D'1 M²
VIGILÀNCIA 24 HORES
FURGONETA GRATIS*
MUDANCES / MATERIAL D'EMBALAR

C. Ensija, 2-4
Sant Fruitós de Bages

TEMPORAL BOX MANRESA
638 474 284
manresa@temporalbox.com

PRESENTANT AQUEST ANUNCI 15 DIES GRATIS
* VEURE CONDICIONS AL NOSTRE WEB