

## BARCELONA METRÓPOLIS

### INICIATIVAS DESTACADAS

# Premio a las mejores propuestas comerciales

Cervezas Moritz, Xarcuteries Bosch y la asociación Amics del Passeig de Gràcia son algunos de los galardonados en la 15.ª edición de "La millor botiga del món"

Anna Cabanillas

El sector del comercio, que está compuesto por 80.000 empresas y crea más de 301.000 puestos de trabajo en Catalunya, no pasa por su mejor momento. La fuerte caída del consumo desde inicios del 2008 y la irrupción de los medios digitales y, con ellos, los de comercio electrónico, ha obligado a las empresas del sector a replantear su estrategia. Precisamente, con la vocación de "reconocer" aquellas iniciativas comerciales que luchan por innovar, mejorar su posicionamiento en el mercado y valorar el comercio de proximidad en la capital catalana, el Ayuntamiento de Barcelona lanzó hace 15 años la primera edición de los premios "Barcelona, la millor botiga del món".

Para el concejal de Comerç, Consum i Mercats de Barcelona del Ayuntamiento de Barcelona, Raimond Blasi, dichos galardones tienen por objetivo valorar el esfuerzo que realiza "un colectivo normalmente no demasiado reconocido como el

## Campaña on line de 'shopping' navideño

El *shopping*, que actualmente supone el 40% del gasto total que los turistas realizan en la capital catalana, se ha convertido en el principal lema de la campaña on line que Turisme de Barcelona ha lanzado recientemente en siete países europeos –Suecia, Dinamarca, Noruega, Holanda, Bélgica, Suiza y Rusia– en colaboración con el Ayuntamiento de Barcelona y el Gremi d'Hotels de la capital catalana. La campaña, bautizada con el nombre de "BCN Christmas Shopping" pretende potenciar las compras en el sector turístico entre los meses de noviembre y diciembre, ofreciendo a los visitantes de dichos países una serie de descuentos y que, con ellos, sientan que son tratados de forma preferente en los comercios adheridos a Barcelona Shopping Line, los principales ejes comerciales así como en los hoteles del Gremi d'Hotels de Barcelona.

del comercio que genera miles de puestos de trabajo y contribuye a hacer de Barcelona una ciudad dinámica, moderna, competitiva y atractiva para ciudadanos y visitantes".

En esta 15.ª edición de los premios –que se entregaron la semana pasada en un acto en el Auditori de Barcelona, que contó con la presencia del alcalde, Xavier Trias, así como de más de mil representantes del mundo del comercio de Barcelona–, la compañía de cervezas Moritz recibió el premio a la mejor iniciativa empresarial del año, por la remodelación que ha llevado a cabo en los últimos diez años en su antigua fábrica de la ronda de Sant Antoni, que ha supuesto una inversión de 30 millones de euros. Mediante la reforma, la compañía ha transformado la antigua fábrica en una superficie polivalente de más de 4.500 m<sup>2</sup> que acoge un espacio de degustación de cervezas y vinos, un aula gastronómica, un pequeño museo y una tienda. "En un momento tan complicado para el sector comercial como el presente es necesario que las empresas innoven y ofrezcan nuevas experiencias al consumi-

## Los 19 ejes comerciales

Actualmente en Barcelona conviven 19 ejes comerciales. Desde los más conocidos, como el paseo de Gràcia, la avenida Portal de l'Àngel o el carrer de Sants, hasta el Cor d'Horta o el eje de Sant Andreu. "El modelo de ciudad compacta que posee Barcelo-

na ha potenciado el desarrollo de nuevos ejes comerciales, ubicados en los diferentes barrios y nacidos alrededor de los mercados municipales, que identifican la ciudad y la diferencian de otros modelos comerciales y ciudades", dice Raimond Blasi.



Amics del Passeig de Gràcia recibió el premio por *The Shopping Night Barcelona 2011*

### OBSERVATORI DE LA DONA DE LA CAMBRA DE COMERÇ

# Paso firme de la red Dones + Futur

La asociación nació hace un año y ya reúne a más de 150 mujeres empresarias catalanas

A. Cabanillas

A pesar de que el 60% de las personas que posee titulación universitaria en Catalunya son mujeres, sólo un 4,5% de estas ocupa un cargo de dirección en las empresas en la actualidad, tal como advierte el último estudio presentado por la Cambra de Comerç de Barcelona. Además, según apunta el reciente informe de PWC, "La mujer directiva en España", casi un 70% de las compañías españolas no incorpora

consejeras, mientras que en las cotizadas, la representación femenina en los consejos es de un tímido 11%.

Con el fin de darle la vuelta a estas cifras e iniciar un cambio de paradigma económico nació hace ahora un año la red Dones + Futur, en el marco del Observatori Dona, Empresa i Economia de la Cambra de Comerç. Para la directora del Observatori, Anna Mercadé, la red pretende impulsar un nuevo modelo económico basado en la economía del bien común; concepto económico y político promovido por el economista aus-

triacio Christian Felber –cofundador de la Asociación por la Tasaación de las Transacciones Financieras y por la Ayuda a los Ciudadanos– que busca establecer un modelo alternativo al capitalista y al predominio de los mercados financieros. "El modelo económico impulsado en las últimas décadas, mayoritariamente por los hombres, y que nos ha llevado a esta brutal crisis, está en plena decadencia. Mediante la red de empresarias Dones + Futur pretendemos plantar la semilla de un nuevo modelo que cree riqueza y genere progreso para todo el con-

junto de la sociedad, de forma sostenible y justa", apunta Mercadé que sostiene que Dones + Futur es ya uno de los pilares de la Cambra de Comerç.

La red, que está abierta a emprendedoras y empresarias de toda Catalunya, cuenta en la actualidad con más de 150 dirigentes de grandes y pequeñas empresas de un amplio abanico de sectores como, por ejemplo, la educación, las tecnologías de la información, la consultoría de innovación, el tercer sector, la abogacía y la comunicación, entre otros.

Uno de los principales objeti-

vos de la asociación es promover a las mujeres en los órganos de poder de las organizaciones y erradicar la discriminación en el ámbito económico. "El 40% del empresariado catalán son mujeres, sin embargo, ninguna de ellas forma parte de los órganos de gobierno de las organizaciones e instituciones económicas y empresariales. Desde la red Dones + Futur lucharemos para conseguir un mayor poder de las mujeres empresarias a través del desarrollo competencial y la sensibilización de toda la sociedad", concluye Mercadé.

## Pérdidas en el sector

La Fundació Barcelona Comerç, que tiene por finalidad promocionar todo tipo de actividades y proyectos orientados a favorecer el pleno desarrollo del comercio urbano en Barcelona y que representa los 19 ejes comerciales, ha radiografiado junto con Esade la

evolución de sus asociados en los últimos meses para averiguar el impacto que tenía el aumento del IVA en sus ventas. El estudio revela que el 64% de los comercios ha repercutido la subida en los precios y que una de cada cuatro tiendas sufre pérdidas.

Blasi: “Valoramos el esfuerzo que realiza un colectivo normalmente no demasiado reconocido”

Por su parte, la compañía charcutera regentada por la familia Bosch desde hace 150 años recibió el premio al mejor establecimiento comercial, en reconocimiento a la tienda que poseen en la calle Mallorca, en el eje comercial del Clot. “Al incorporarnos mi hermano Xavier y yo a la compañía en el año 2008, siendo ya la quinta generación familiar, decidimos apostar por un cambio total de la imagen de nuestras tiendas con el fin de ofrecer espacios más agradables para el consumidor, con nuevas prestaciones como, por ejemplo, un aula gastronómica donde les presentamos nuestros productos y se los dejamos probar. Eso nos ha permitido capear mucho mejor la crisis, crecer en ventas e incluso en personal”, admite Jordi Bou Bosch, gerente de Xarcuteries Bosch

**Blasi: “Valoramos el esfuerzo que realiza un colectivo normalmente no demasiado reconocido”**

que, actualmente, cuenta con tres puntos de venta y emplea a un total de 30 personas.

Coincide con sus palabras el también premiado Joan Coll, fundador de la empresa dedicada a la promoción de rutas culturales en la ciudad, Cultura.com. “Tras pasar más de tres años ofreciendo nuestras rutas temáticas guiadas por la ciudad de forma on line, nos dimos cuenta de que había un nicho de mercado, el de personas mayores de 50 años sin acceso a internet, al que no llegábamos. Por ello, hace un año decidimos habilitar un local físico en

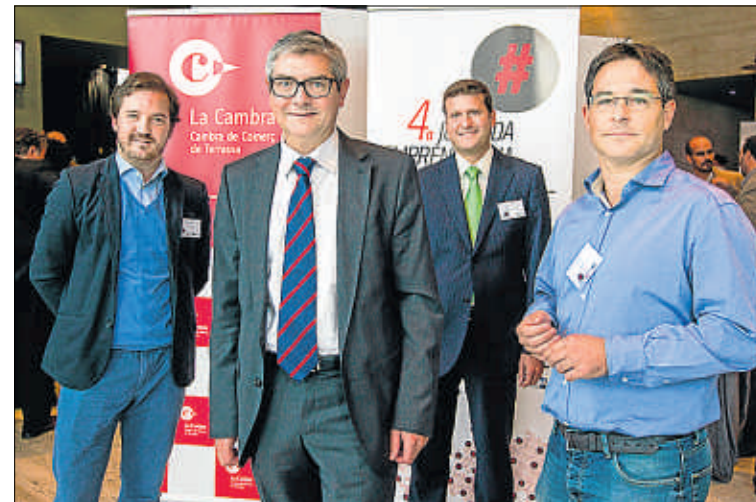
el centro de la ciudad que nos ha ayudado a darnos a conocer y, sobre todo, a fidelizar clientela”, explica Coll, quien advierte que la crisis ha cambiado las pautas de compra de sus usuarios. “Ahora la gente reserva su ruta a pocos días de realizarla, cuando antes teníamos reservas realizadas y, por tanto pagadas, a meses vista de la visita”, apunta.

Otra de los triunfadoras de la noche fue la asociación Amics del Passeig de Gracia por el evento de compras nocturno *The Shopping Night Barcelona 2011*, celebrado por segunda vez el pasado mes de diciembre y en la que participaron más de 90 establecimientos de la capital catalana y 20.000 visitantes. Según el concejal de Comerç, “iniciativas como *The Shopping Night* contribuyen a dinamizar el sector y posicionar internacionalmente a Barcelona y uno de sus principales ejes comerciales como destino de compras y ocio”.

El certamen, que también premió la trayectoria de otros nombres propios del sector como, por ejemplo, Silvestre Sánchez –embajador en Barcelona de los jamones de Salamanca– o el desaparecido Jesús Farga –fundador del grupo Farga–, también reconoció la tarea realizada por los mercados barceloneses. Así, la Associació de Comerciants del Mercat del Carmel se llevó el premio a la mejor iniciativa colectiva por la campaña promocional de un 10% de descuento en todos sus establecimientos –en la que participaron 25.000 familias–, mientras que la parada Peixos Ripoll Estera, del mercado de la Boqueria, se llevó el galardón a la mejor iniciativa popular por el reciente lanzamiento de su tienda on line que fomenta la compra de producto fresco entre aquellos consumidores que no disponen de tiempo para ir al mercado.



MANÉ ESPINOSA



De izquierda a derecha, X. Llobera, M. Giribet, J. Prats e I. Sala

LIBERT TEIXIDÓ

### INNOVACIÓN EMPRESARIAL

# Impulso emprendedor

La Cambra de Terrassa ha asesorado a 600 empresas nuevas en 4 años

Paloma Arenós

En sus 126 años de vida, la Cambra de Comerç de Terrassa ha demostrado que tiene impulso emprendedor. Además de estar al lado de las empresas consolidadas del Vallès, sabe apoyar a las jóvenes firmas que defienden un proyecto innovador. Su presidente, Marià Galí, explica que “sólo en los últimos cuatro años hemos asesorado a más de 600 nuevas empresas de emprendedores en nuestra demarcación y de estas, la mitad han surgido en Sant Cugat del Vallès. La mayoría de ellas son del sector tecnológico y del comercio”. Lo detalló durante la Cuarta Jornada de Emprendeduría que la entidad organizó el pasado 25 de octubre junto con el Ayuntamiento de Sant Cugat, Esade Creapolis, la Asociación de Empresarios de Sant Cugat y SC Trade Center.

La jornada fue un éxito de público ya que congregó cerca de un millar de asistentes, la mayoría jóvenes emprendedores en búsqueda de socios, ideas o inversión. En su plan de trabajo, la Cambra ofrece “una formación específica al emprendedor, en el caso de que no tenga experiencia, para que consiga una base sólida”, según el director general de la entidad, Josep Prats. También analiza el proyecto empresarial y hace un seguimiento del negocio. “Los resultados avalan nuestro trabajo, ya que el índice de supervivencia de las firmas nuevas que reciben nuestro apoyo a los tres

años de su creación es superior al 65%”, subraya Prats.

El panel de casos empresariales lo protagonizaron tres perfiles de emprendedores: Iván Sala, fundador y presidente ejecutivo de SNTalent –especializada en reclutamiento de personal con herramientas 2.0–; Xavier Llobera, director de Microsoft Innovation Center-Productivity de Manresa, y Miguel Giribet, *country manager* en España de la firma Privalia, dedicada a la moda y estilo de vida. Los empresarios propusieron diferentes fórmulas laborales para ayudar a los emprendedores, pero todas coincidían en los mismo: “Trabajo, trabajo y trabajo, asumir el fracaso, aprender de los errores y volver a levantarse y arriesgarse mucho”.

Llobera considera clave “ser sostenible y reinventarse continuamente. Las nuevas tecnologías nos permiten un trabajo flexible en horario y ubicación para optimizar la actividad productiva”. Sala, que ha impulsado cinco empresas en la cuarentena, reconoció: “A la hora de encontrar socios busco dos requisitos: el *feeling* que tienes con esa persona y que me genere confianza. Nos encanta tener socios porque nos aportamos mucho mutuamente”, aseguró. Giribet, por su parte, detalló el crecimiento exponencial de Privalia en sus seis años de vida, que ha pasado de facturar 300.000 euros a 320 millones gracias “al conocimiento local de los cinco países donde tenemos sede y una oferta de buenas marcas, buen precio y un producto especializado de gran calidad”, aseguró.



Anna Mercadé, directora del Observatori Dona, Empresa i Economia de la Cambra de Comerç de Barcelona

ARCHIVO

Los lectores pueden enviar sus cartas a [cartas@lavanguardia.es](mailto:cartas@lavanguardia.es). La Vanguardia las agradece y escoge para publicar aquellas cuyo texto no supera los mil caracteres. Es imprescindible que vayan firmadas con nombre y apellidos y debe constar su DNI o pasaporte, la dirección y el teléfono. No se publicarán escritos firmados

con seudónimo o iniciales. La Vanguardia se reserva el derecho de resumir o extraer el contenido de las cartas y de publicar aquellas que crea oportuno. No se mantendrá correspondencia ni se atenderán visitas o llamadas telefónicas sobre originales no publicados.

## Merecemos otra banca

El otro día me llamó el director de la oficina bancaria. Siempre me llama por estas fechas, cuando toca renovar el depósito. Sé que no tiene tiempo para más. Pienso que es un buen hombre. No es broma. Le confieso que sacaré el dinero. Le planteo la alternativa de la banca ética. Me intenta convencer de que no lo haga, poco o mucho no le ayuda a la consecución de sus objetivos que se le escape dinero. Me sorprende que me ofrezca un tipo de interés atractivo (dice él) para que no me vaya después de tantos años.

Es curioso que después de tantos años piense que un tipo de interés atractivo es lo que necesito. Supongo que sabe que no es así, como sabe que tampoco necesito la batería de cocina o la toalla de playa. Dudo unos momentos, no sé por qué. ¿Quizá porque me concedió la hipoteca amablemente? La pago, cada día 1, sin excepción. Nos merecemos algo más de este sistema financiero, y lo podemos exigir.

SERGI MORELLA  
Barcelona

## Bancos buenos y malos

La palabra banco deriva del término italiano *banco* (escritorio). Se hacían sus transacciones monetarias sobre una mesa cubierta por un tapete verde. Escuchamos continuamente la divina comedia del banco bueno o el banco malo para aislar los productos tóxicos inmobiliarios de hipotecas y desahucios con peligro de especulación, de ciudadanos que son echados a la calle, cosa indigna que no debe suceder y dar soluciones. El Banco de España debe ser el gendarme duro. La banca debe cambiar su dimensión y ser más solidaria con los ciudadanos, empresarios y no dar cobijo a ejecutivos como asesores de humo, con sueldos astronómicos, y apostar por sus empleados preparados.

ENRIC ALONSO PADRÓ  
Barcelona

## Membres de la UE

Fa més de 25 anys que sóc militant d'un partit que ara porta el dret a decidir en el seu programa electoral, i sempre he estat partidària que Catalunya se separi de l'Estat espanyol, dins d'alguns paràmetres clars del cicle de projectes: què farem, com ho farem, quins riscos existeixen, on ens portarà i quins són els factors externs que s'han de donar per asse-

## Kap

ES NECESARIO MODIFICAR LA LEY HIPOTECARIA



## EL LECTOR EXPONE

# Fem fallida?

A aquestes altures es comença a veure clar que no ens en sortirem. Pagar el que devem més els interessos és impossible, i cada dia devem més i es generen nous interessos per al refinançament dels préstecs. L'economia pública i privada es col·lapsa per la retroalimentació de la manca de finançament.

El més probable i el que no es diu és que part de la culpa estigui provocada per la signatura a nivell europeu de tractats de lliure comerç sense prendre les precaucions adequades, com per exemple el principi de reciprocitat en controls i garanties de qualitat, mediambiental i laboral en els països que exportin a la Unió Europea per evitar pràctiques de dúmping.

Aquesta imprudència només s'explica per l'interès de determinats països productors de mercaderies d'alt valor afegit, com Alemanya,

i de les multinacionals que deslocalitzen la producció als propis països importadors i deixen aquí un estol d'aturats i fàbriques tancades. Davant la impossibilitat d'adoptar cap solució per reactivar l'economia, ja que part de la demanda global (béns de consum, béns d'inversió, despesa pública) no para de caure, l'única solució és fer el que fa qualsevol empresa quan no va bé, entrar en un procés concursal.

Cal gestionar un quitament del deute amb els països del nord de la Unió Europea que tenen bona part de culpa del que ens està passant, i reclamar al més aviat possible una protecció aranzelària de la producció europea que faci possible reactivar la nostra indústria.

ROBERT ÀLVAREZ SASTRE  
Barcelona

gurar l'èxit. Per això, no donaré el meu vot a la independència si no tenim ben clar que seguirem com a membres de la UE i dins de l'euro. No podem fer camí pensant que, finalment, Europa donarà el seu vistiplau per algun sistema que ara ignorem, o perquè la democràcia i la voluntat d'un poble tot ho pot aconseguir, o perquè el nostre PIB és molt alt, o perquè tenim un port mediterrani molt important.

No és que pensi que a la llarga no ens en podem sortir amb moneda pròpia i sense formar part de cap organisme multilateral, però crec que tardaríem massa anys a aconseguir-ho i a la nostra joventut no li podem demanar més sacrificis, sinó que hem de començar a crear ocupació i poderlos donar un futur laboral, la qual cosa ara no s'està fent.

MONTSE GALÍ  
Barcelona

## Federalismes

Tot i els cants de sirena que ens arriben de Madrid, ja fa temps que hem constatat, per activa i per passiva, que de federalistes a l'Estat espanyol només n'hi ha a Catalunya. Malgrat això, el PSC insisteix una vegada i una altra, com qui s'agafa a un ferro roent. Se suposa que es considera hereu d'aquell federalisme que va ser una de les cares del catalanisme polític, particular-

ment el catalanisme d'esquerres. Però ha plogut molt des d'aleshores i el catalanisme popular ha fet un tomb per adaptar-se als nous temps. Estem al segle XXI.

El lema de la manifestació de l'Onze de Setembre "Catalunya, nou Estat d'Europa" implica precisament que hem passat del federalisme ibèric, que avui sona anacrònic, al federalisme europeu. Seguim volent estar federats amb Espanya, però ara com a estat de la UE. Ara bé, tots aquells que es declaren federals a Catalunya sempre i quan no impliqui traspasar els Pirineus, de debò són federalistes?

ROSER CAVALLER I LLOBET  
Barcelona

## L'amistat

L'amistat és un do i es considera que és un dels més necessaris de la vida. L'essència de l'amistat està en el fet de compartir, conversar i compenetrar-se. Per això, l'amic és un altre jo.

L'amistat procura per l'ésser humà una ajuda enfront de l'aïllament, ja que sense amics la felicitat és difícilíssima, per no dir impossible, i no admet simulació. Són especialíssimes aquelles persones que es mostren, tant en la prosperitat com en la desgràcia, constants i fidels amb els amics. L'amistat és una relació desinteressada i pura que en la reciprocitat troba el seu aliment i fortaleixa. L'amistat és la disposició de l'esperit i un regal de Déu.

Així podem dir que els amics fan possible fins i tot el que és impossible, compartint-ho tot, penes i alegries, sabent quan han de parlar i quan han d'escollar; ens ajuden quan hem de prendre alguna decisió difícil, sempre volen fer las paus després de discutir, saben com animar-te, sobretot quan la vida es capgira.

Una de les felicitats de l'amistat és tenir algú a qui confiar un secret. Felços els amics que s'estimen tant que saben callar junts. El qui té un amic té un tresor i s'és feliç només en la proporció que es dona. I sabeu què? Es coneix una bona font en la sequedat i un bon amic en l'adversitat.

ROSER JUNCÀ I LLURBA  
Banyoles

**FE DE ERRORES.** En la pàgina 19 del suplemento *Dinero* del pasado domingo se citaba a la empresa dedicada a la promoción de rutas culturales *Cultura.com*, cuando en realidad debía decir *Cultruta.com*.

## grupoGodó

JAVIER GODÓ, CONDE DE GODÓ *Presidente*

Carlos Godó Valls ..... Consejero Delegado  
Josep Caminal ..... Director General de Presidencia  
Jaume Gurt ..... Director General Corporativo - Negocio Prensa  
Manuel Ferrer ..... Director General de Publicidad  
Xavier de Pol ..... Director General de Negocio Audiovisual  
David Cerqueda ..... Director General de Negocio Digital  
Màrius Carol ..... Director de Comunicació

## LA VANGUARDIA

JAVIER GODÓ, CONDE DE GODÓ *Presidente-Editor*

Pere G. Guardiola ..... Director General  
Xavier Martín ..... Controller  
Òscar Ferrer ..... Director de Marketing

Edita LA VANGUARDIA EDICIONES SL  
Av. Diagonal, 477 (08036) Barcelona  
Tel.: 93 481 22 00 / 93 481 25 00  
Fax: 902 185 587

Internet [www.lavanguardia.com](http://www.lavanguardia.com)

Depósito legal B-6.389-1958  
ISSN 1133-4940

Imprime CRE-A IMPRESIONES DE CATALUNYA SL  
Polígono Zona Franca, calle 5, sector C  
(08040) Barcelona  
PRESSPRINT. Calle Valentín Beato, 48,  
Madrid

Distribuye MARINA BCN DISTRIBUCIONES SL  
Calle E, 1 (esq. c/6). Pol. Industrial Zona  
Franca. 08040 Barcelona. Tel.: 93 361 36 00

## ANUNCIOS Y ESQUELAS

PUBLIPRESS MEDIA SL  
Por teléfono 902 178 585  
Barcelona Av. Diagonal, 477 (08036)  
Tel.: 93 344 30 00. Fax: 93 344 31 88  
Madrid María de Molina, 54, 4.º (28006)  
Tel.: 91 515 91 00. Fax: 91 515 91 09

## ATENCIÓN AL SUSCRIPTOR

Tel.: 902 481 482. Fax: 93 481 24 99  
[suscripciones@lavanguardia.es](mailto:suscripciones@lavanguardia.es)

## ATENCIÓN AL LECTOR

Tel.: 93 481 22 00. Fax: 902 185 587

**Cartas de los lectores**  
[cartas@lavanguardia.es](mailto:cartas@lavanguardia.es)  
**Defensor del lector**  
[defensor@lavanguardia.es](mailto:defensor@lavanguardia.es)

## TARIFAS SUSCRIPCIONES

**Catalunya y Baleares**  
Trimestre .....122 euros  
Semestre .....239 euros  
Anual .....449 euros

**España y Andorra**  
Correo (trimestre)..... 180 euros

**Europa - Zona 1**  
Correo (trimestre)..... 449 euros

**Resto de países - Zona 2**  
Correo (trimestre)..... 576 euros

EL PRECIO DE LOS EJEMPLARES ATRASADOS  
ES EL DOBLE DEL PRECIO DE PORTADA

Difusión controlada por OJD

© LA VANGUARDIA EDICIONES, SL. BARCELONA, 2012. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia, o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la empresa editora. A efectos de lo previsto en el artículo 32.1 del Texto Refundido de la LPI, La Vanguardia Ediciones, SL se opone expresamente a la utilización de cualesquiera contenidos de este diario con la finalidad de realizar reseñas o revistas de prensa con fines comerciales (press-clipping) sin contar con la previa autorización de La Vanguardia Ediciones, SL