

BENITO GARCÍA, PRESIDENTE DE ANCECO, ASEGURA QUE AL COMERCIO LE INTERESA PERDER ALGO DE SOBERANÍA A CAMBIO DE VIVIR MÁS

Los grupos de compra dicen que el factor precio será más importante



En la mesa, por la izquierda, Ignacio Miñambres, Jordi Torredemer, Javier Panzano y Joan Ramon Torrents. R.D.

La Cambra acoge una sesión para explicar las funciones de las centrales y su internacionalización

C.M./L.M.A.

Las centrales de compra, sus ventajas y sus posibilidades en un momento de crisis como el actual centraron buena parte de la jornada desarrollada ayer en la Cambra de Comerç, que sirvió también para celebrar el décimo aniversario de la Asociación Nacional de Centrales y Grupos de Com-

pra (Anceco). Benito García, presidente de la asociación, fundador de Benitosports y promotor del grupo de compras Base, y Laura López, gerente de Anceco, fueron los responsables de explicar a los comerciantes la importancia de agruparse. Para obtener mejores precios de los proveedores, participar en campañas publicitarias conjuntas, disfrutar de mayores con-

Saber gestionar en tiempos de crisis

En la Cambra de Comerç i indústria se celebrará hoy una jornada informativa que llevará como título "Gestionar la empresa en tiempo de crisis. Como optimizar los costes y prepararse para el futuro". El acto empezará a las 9,45 de la mañana y se prolongará hasta las 12,30 del mediodía. Intervendrán Remigi Palmés y Belarmino Rodríguez, consultores en gestión empresarial de la Cambra de Terrassa. Según esta institución, en momentos de desaceleración económica como el actual, las empresas deben saber adaptarse a las necesidades del mercado y reducir costes para asegurar su solvencia y afrontar nuevos retos.

diciones logísticas, de programas informáticos...

Según insistió Benito, estar en una central de compras es ceder buena parte de la soberanía de tu negocio, pero sale a cuenta. "La competencia cada vez será mayor y es preferible delegar algunas funciones para poder concentrarse en las ventas", explicó. "En el futuro el ataque al cliente será

numantino y el factor precio será muy importante", añadió. "Vale la pena ceder un poco de soberanía a cargo de una vida más larga". López, por su parte, apuntó la importancia de que las centrales o grupos de compra no se queden en el ámbito regional o estatal sino que den el salto a la conquista del mercado internacional.

EL EXTERIOR Tras estas dos primeras intervenciones, los asistentes pudieron conocer las experiencias de internacionalización de tres centrales de compra y servicio. En esta parte del acto, intervinieron Ignacio Miñambres, director general de Sett Grup, dedicado a la papelería, material de oficina y proyectos de regalo; Javier Panzano, director de marketing de Euro-nics, del sector de los electrodomésticos; y Joan Ramon Torrents, director ejecutivo de Natural Optics, que se dedica a proveedor de productos y servicios a las ópticas profesionales y posee cuatrocientos puntos de venta en toda España.

Torrents manifestó que, antes de dar el paso hacia el exterior, esta central "se propuso primero ser fuerte en el mercado español; de esta manera, hemos podido ir a Europa con más servicios y de una manera más ordenada y coherente". Javier Panzano, de Euro-nics, reconoció que el sector de los electrodomésticos "está sufriendo mucho" por la actual crisis económica y manifestó que el futuro de las centrales pasa "por la dimensión, la gestión, la cooperación y el marketing global". Para Miñambres, de Sett Grup, "la fuerza de los independientes está en su unión. El volumen es importante pero también el compromiso entre los socios y más cuando se afronta un proceso de internacionalización".

EL CONSELLER DETALLÓ SUS PLANES EN LA COMARCA



A la derecha, Joaquim Nadal, en su despacho con la comisión de Pimec Vallès Occidental.

Pimec pide a Nadal que no demore las infraestructuras

J.L.A.

Martí Puig, presidente de Pimec Vallès Occidental, y varios miembros han pedido al conseller de Política Territorial i Obres Públiques, Joaquim Nadal, que empiecen sin demora las infraestructuras previstas en la comarca.

En este encuentro, que tuvo lugar en la conselleria, Nadal entregó un documento que define todas las actuaciones para dotar la comarca de una red de infraestructuras de movilidad integrada y moderna. El

conseller afirmó que no pasará mucho tiempo para que se vean los resultados y que la inversión hecha en el Vallès Occidental es importante.

LENTITUD Nadal también comentó que los grandes problemas están vinculados al Estado -no a la Generalitat-, pero que en estos momentos el problema no es económico, sino producto de la lentitud de los procesos de licitaciones y aprobaciones de los proyectos, provocando la demora. Martí Puig defendió ante el conseller que

sólo con infraestructuras modernas las pymes pueden apostar por la innovación, la internacionalización, el medio ambiente y la responsabilidad social.

Pimec Vallès comunicó al titular de Obres Públiques que las infraestructuras pendientes más prioritarias son la ronda del Vallès (Quart Cinturó), el vial Este de Ripoll, la vía inter-polar sur, el túnel viario de Horta, la línea de ferrocarriles Terrassa-Sabadell-Granollers y un nuevo modelo de gestión del Aeropuerto de Sabadell.

Ajuntament de Terrassa

FORMACIÓ per a la CONSOLIDACIÓ d'EMPRESSES

• **Taller: MARQUETING AMB PRESSUPOST REDUÏT** (16 hores)
14, 16, 21 i 23 d'octubre de 2008, de 9 a 13 h.

• **Sessió: CANVI CLIMÀTIC, QUÈ HI PODEM FER LES PIMES? DE LA TEORIA A LA PRÀCTICA**
21 d'octubre de 2008, de 16 a 20 h.

• **Sessió: EL PRESSUPOST COM A EINA D'AJUDA A LA PRESA DE DECISIONS**
29 d'octubre de 2008, de 16 a 20 h.

Dirigit a: Personal directiu i responsables de les diferents àrees de gestió d'empreses joves, de menys de 5 anys de vida (a les sessions també seran admesos/es emprenedors/es amb un projecte empresarial).

Ponents: El taller i les sessions estaran impartides de forma eminentment pràctica, per consultors de solvència contrastada en l'àrea de coneixement descrita.

Lloc: les sessions s'imparteixen a la seu de Foment de Terrassa i el Taller al Campus Professional Vallparadís.

Materials: es distribuirà entre els assistents material de suport convenientment editat i ajustat al contingut impartit.

Drets d'inscripció: assistència gratuïta.

Organitza:

Amb el suport de:

Àrea de Desenvolupament Econòmic
Servei de Dinamització del Tèxtil Productiu Local

Consolidació d'Empreses de Recent Creació

i **Preinscripcions:**

Foment de Terrassa, SA
Ctra. Martorell, 95
Fina Coll
Telèfon 93 789 11 11
viver@terrassa.cat
Places limitades

www.terrassa.cat ☎ 010 93 739 70 60