

BUTLLETÍ INFORMATIU

Núm. 27

Juny de 2011

Canvi en la Presidència a la Confederació Catalana de la Fusta

El passat dia 16 de juny es va acabar la Presidència de la Confederació Catalana de la Fusta per part de l'Associació de Girona. La Presidència de la Confederació és un càrrec rotatori a les quatre Federacions Catalanes. Aquest sistema té algun inconvenient, per la durada del càrrec però com a elements molt positius, s'obliga a la renovació permanent, a la implicació de totes les demarcacions i a aplicar la total transparència en la gestió.

El balanç que es pot fer d'aquest període en visió Gironina, és molt positiu. Hem aconseguit una situació i un prestigi molt alts tant a Confemadera, com a a nivell de la Confederació Catalana i ens ha permès estar a primera línia de la presa de decisions.

Com a balanç de gestió s'ha fet molta feina, s'ha avançat moltíssim en la transparència i en la gestió i transmissió de la informació. Avui la Confederació té un full de ruta més clar per millorar i modernitzar la gestió. S'han posat les bases per professionalitzar la gestió i s'ha iniciat un camí conjuntament amb Cenfim, que portarà bons fruits.

Hem estat presents, aportant millores i estant consultats, en les noves reglamentacions tant a Catalunya, com a Madrid, com a Brussel·les.

Avui la Confederació és una eina més útil que no era abans i ha iniciat un camí per convertir-se en un lobby de referència. Avui la Confederació és un entitat més forta i coordinada que no pas fa uns anys.

La Confederació també participa en la Plataforma per al moble de Catalunya (la primera iniciativa conjunta entre fabricants i distribuïdors). Continua representant al Patronat del Cenfim, i amb una vicepresidència de Confemadera, entre moltes altres coses.

Estaria bé no perdre el nostre paper i força a Madrid i continuar amb la línia de fer més visible i útil la Confederació. I continuar participant amb la redacció dels nous convenis marcs i relacions laborals.

La incorporació de noves cares a la Federació de Barcelona ha aportat uns nous aires i ha facilitat un canvi en l'actitud immobiliària i l'adaptació al medi, en una situació tan complicada com l'actual.

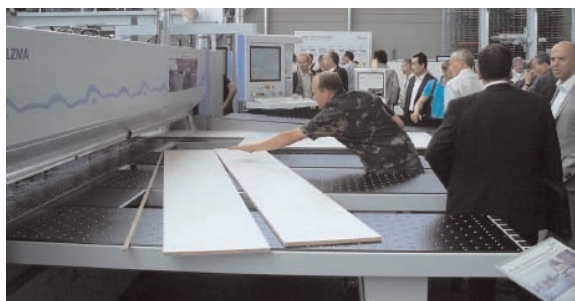
Des d'aquí encoratgem als nous companys de Barcelona desitjant-los molta sort en la nova etapa a la Presidència i oferint tot el nostre suport i coneixement per tirar endavant amb la feina.

HOMAG, centre d'Innovació a la Fira LIGNA 2011

Els visitants de la HOMAG City a LIGNA 2011 varen poder contemplar una impressionant gamma d'innovacions, estrenes mundials i noves tècniques de procés.

El Grup HOMAG va posar en funcionament un total de 26 línies de processat de panell i fusta que, en termes de productivitat i competència, representen que aquesta empresa alemanya ha elevat un cop més el llistó i marca ritme i tendències en els sistemes de fabricació per a les indústries del moble i la fusteria.

LES SOLUCIONS D'HOMAG PER AL MOBLE Mobles fets a la mida de la producció.



El mètode reacTec de laminació que HOMAG ha desenvolupat conjuntament amb Henkel i Nordson es basa en l'obtenció dels beneficis de la fusió en calent, per mitjà d'un nou tipus de cola lliure d'emissions que no comporta pèrdua de temps.

En comparació amb els tres mètodes coneguts d'encolat d'urea, PVAc i de fusió en calent, la nova tecnologia de laminació reacTec de HOMAG destaca pel baix cost d'inversió inicial, perquè necessita un espai mínim, en el seu àmbit d'aplicació per laminar les superfícies i les vores, i la seva fiabilitat. A diferència dels adhesius de dispersió amb base aquosa, aquest mètode evita la penetració d'aigua, ajudant a prevenir la inflor i així aconseguir una millora substancial en la qualitat de la superfície.

Un altre avantatge: El nou mètode elimina el temps d'assecat requerit prèviament i, en comparació amb les coles EVA de fusió en calent, també s'aconsegueix una major resistència tèrmica i una major duresa de la superfície.

Utilitzant reacTec també és possible reduir el consum d'energia fins un 50% (més d'un milió de Kwh. en un any). Durant el mateix període, les emissions de carboni es redueixen fins a 700 tonelades, i els usuaris estalvien fins a 120.000 € en energia. La productivitat també augmenta i es

redueix la proporció de rebuig. L'estalvi de costos global que s'obté utilitzant el sistema pot arribar als 400.000 €.

BÜTTERING línies de polit per a diferents aplicacions industrials

El SWT 900 i BS de la sèrie 700 de BÜTTERING són ideals per al seu ús en diferents aplicacions de polits industrials, tals com línies d'envernissat o laminació. La gamma de màquines SWT 900 estan disponibles en amplades de treball de més de 1.350 mm. El BS de la sèrie 700 s'encarrega del processament de la superfície inferior de la peça en la línia de polit, envernissat o laminació. Mitjançant la combinació i la interrelació dels dos BS 700 i SWT 900, les peces de treball poden ser processades en la superfície superior i inferior en un únic pas, sense necessitat d'utilitzar equips de manipulació intermèdia.



BÜTTERING incorpora a les seves màquines alimentació servo-controlada, dispositius de control de qualitat en línia o un sistema de regulació automàtica per a corregir toleràncies d'espessor per a ambdues sèries. Totes aquestes característiques obren al client possibilitats d'un alt nivell d'automatització.

Nova laminadora FRIZ FKW 100

És una nova versió de la seva línia de laminació modular, amb un preu d'entrada atractiu. La màquina permet als usuaris escollir entre termofusible PUR o adhesiu blanc PVAc. El concepte de l'aplicació de dues coles diferents en una sola màquina ha estat perfectament implementat per FRIZ amb aquesta nova línia. Malgrat que el fort de la FKW 100 és la fabricació d'elements de mobiliari d'alta qualitat en alta brillantor, també ofereix una excel·lent flexibilitat a l'hora del



processament de fulles de porta (amb i sense nucli de niu d'abella) i la fabricació de taulells de cuina.

Com a especialista en processament de cantells, el Grup HOMAG continua desenvolupant solucions integrades de millora del cantellejat amb el mètode patentat HOMAG LASERTEC, amb quasi qualsevol material, amb les peces fixes o en moviment, per obtenir finalment una qualitat òptima. Aquesta innovadora tecnologia ara també es pot utilitzar per obtenir juntes de cantells d'alta qualitat.

HOMAG està aconseguint un gran èxit en la incorporació d'aquesta tecnologia a les màquines de cantellejar; tant es així que en els últims mesos, més de 60 màquines han estat equipades i venudes amb LASERTEC, aconseguint en tots els casos un grau òptim de fiabilitat del procés de xapatge.

KBE 100 - pre-recobriments senzill del cantell

HOMAG KBE 100 fa la pre-capa del cantell del panell. Aquesta màquina prepara el ribet del material per al seu posterior processament per mitjà del procés LASERTEC, mitjançant un revestiment convencional amb una capa especialment desenvolupada per aquesta funció. Això permet preservar els materials fins que s'efectui el seu mecanitzat amb LASERTEC. La màquina és ideal per fer servir en un rang d'entrada de fins a 2.000 metres de cantell.

El Grup HOMAG funciona d'una manera metículosa i professional; subministra plantes completes i cèl·lules de producció amb un rendiment perfecte. HOMAG està en condicions de subministrar solucions a mida de forma individual en el conjunt de la indústria del moble i elements estructurals.

Automatització versàtil: TLF BARGSTEDT 420

El TLF 420 és l'automatisme gran i fort de BARGSTEDT. Controlat per làser, la viga transversal d'aquest sistema d'emmagatzematge en grans quantitats és capaç de transportar una àmplia gamma de formats de panell diferent amb una precisió mil·limètrica, dipositant-les en l'aliniació transversal o longitudinal - i tot amb una potència impressionant, en nombrosos camps d'aplicació. A la construcció robusta de la màquina s'hi uneix que admet amplades de més de 12 metres. Equipat amb una sèrie de mòduls d'optimització, aquest sistema d'emmagatzematge, de control totalment automàtic garanteix l'optimització de processos i l'estalvi.

HOLZMA

HOLZMA va presentar a LIGNA la seva nova patent enregistrada "prescoring saw adjustment" com a part de la seva sèrie 3. Significa treballar amb l'ajut d'un sistema de medicació absoluta, que emmagatzema la posició de la fulla de serra de precisió i la reposiciona mil·limètricament després d'un canvi de fulla. Aquesta tecnologia permet un postformat vertical i una profunditat de tall de 15 mm., així com un equipament complementari per al tall de peces amb xapa, paper o vores d'ABS.

FlexTrim i PowerTrim: La productivitat s'incrementa fins en un 50%

La unitat de tall PowerTrim per al canvi ràpid i el rascador flexBlade han establert noves fites de precisió i d'estalvi en el temps de tall i processament del perfil, sobretot per una mida de lot unitària de producció. PowerTrim proporciona un augment de productivitat del 50% en comparació amb els sistemes tradicionals disponibles en l'àmbit de la producció flexible de mobles, amb velocitats d'avenç de 50 m / min. i un espai entre les peces de tan sols 400 mm.

WEEKE: la tecnologia de perforació d'alta velocitat en transversal

Un concepte nou de perforació en transversal va causar també una gran impressió a la Fira LIGNA. Més ràpid i més eficaç que mai, i al més alt nivell possible de qualitat. El processament vertical complet es porta a terme des de dalt i de baix en una secció. El BST 800 fa una perforació completament automatitzada, admet una àmplia selecció de configuracions de perforació i garanteix augments de fins el 15% de la producció. Com a opcional, una unitat d'espigar es propicia per a la producció de petites sèries.

LIGMATECH

En el camp de la tecnologia de l'embalatge, LIGMATECH té una resposta per a totes les necessitats imaginables. A LIGNA hi havia una línia completa d'embalatge de parts de mobles. La plegadora de cartró VKF100 ha estat dissenyada per a petits i mitjans lots, gràcies als seus temps de canvi extremadament curts. L'estació de tancament automàtic VKV700 per al tancament de caixes de cartró d'alta velocitat o la màquina de tall de cartró VKS200/250, creades per LIGMATECH en col·laboració amb la companyia Packsize, persegueixen com a objectiu l'embalatge adequat, en la quantitat correcta, en el moment adequat i amb la logística més simple.

Les solucions d'HOMAG per a fusteria i elements estructurals

Un dels aspectes més destacats en el camp de la tecnologia fixa aquest any és la nova powerPro-

filer BMB 900, un multitalent que ve equipat amb fins a 432 eines. El desafiament de produir "40 finestres al dia", va ser el que va impulsar HOMAG a iniciar el desenvolupament de centres de mecanitzat automatitzats capaços d'executar toda la gamma de feines necessàries per a un procés complet de fabricació de tancaments de fusta, amb la precisió CNC.



Aplicable no tan sols en els components de la finestra estàndar, aquesta màquina també admet petites seccions de menys de 50 mm. i longituds curtes de menys de 170 mm. per a les finestres utilitzades en projectes de restauració, així com per a les barres de la fulla, grans seccions de fins a 300 mm. i components fins a 3.500 mm. de llarg per a construccions verticals i travesser. Tots poden ser processats. L'espectre inclou fins i tot la producció de components d'arc de mig punt i els panels de les portes devanteres.

Totes les operacions de procesament d'una porta en una sola subjecció

La novetat de TORWEGGE és OPTIMAT SBT 100, un centre de treball recentement desenvolupat per al processament de les fulles de la porta. Compacte i resistent, és capaç de realitzar la gamma completa de les operacions de tall i perforació necessàries per a insertar ferramentes, frontisses i tancaments de qualsevol varietat. Aquesta màquina és ideal per a la producció de petits nombres de peces.

Centre de treball amb pòrtic BMG 600 per a fabricació d'escaleres

BMG 600 segueix els passos del seu predecessor, l'enorme èxit BMG 500. El BMG 600 és capaç de fer front a les operacions d'alta resistència gràcies als seus 5 eixos i 500 mm d'alçada (inclosa la pinça). Entre els seus principals camps d'aplicació hi ha la fabricació d'escaleres, el condicionament de locals comercials, així com la transformació de plàstics i materials compostos. L'ús de la tecnologia patentada SORB TECNOLOGIA ©, basat en una bancada de composició mineral ajuda a augmentar la vida útil de servei fins en un 20%. En

lloc de la banda de rodament, estores i sensors fotoelèctrics, el sistema de seguretat patentat *Safescan* vigila sense contacte l'àrea de treball. El complement ideal, en particular per a les operacions de tractament de 5 eixos, és el mòdul de software collisionControl, amb monitors en línia que ajuden a prevenir els danys soferts com a resultat de colisions degudes a errades de programació.

Parquet multicapa en una sola pasada



HOMAG i TORWEGGE han desenvolupat la perfiladora doble "longitud a l'atzar" per al mecanitzat transversal de parquet multicapa amb un perfil en "clic". Totes les peces poden tenir longituds a l'atzar, com s'aplica a la producció de parquet de fusta massissa. D'aquesta manera, optimitzen la fusta fins i tot els proveïdors més petits. Aquesta màquina processa un màxim de 100 peces per minut, amb un màxim de 8 unitats de motor, que deriva en un mínim de pèrdues de reajustament al canviar les dimensions, degut al concepte d'un únic costat, amb l'estació integrada de compensació.

Sistema de fabricació de parets Wek 100 de WEINMANN

El Wek 100 és el nou concepte de WEINMANN per a la producció automàtica de la paret a dues aigües. Curiosament, aquesta màquina multifunció compacta és capaç de processar vigues en un espai poc més gran que una taula de treball. Wek 100 combina alt rendiment amb un requisit mínim d'espai; solució perfecta per a petites i mitjanes empreses de la fusta o de la construcció. La producció automàtica de la paret i els elements a dues aigües es poden fer en una sola estació de treball, amb un baix cost i un sol empleat.



HOMAG va superar el 2010 les seves pròpies expectatives sobrepassant els 700 milions d'euros de facturació (37% més que el 2009). És líder mundial en maquinària per a l'elaboració de la fusta. Té 16 empreses de producció especialitzada en tot el món, 21 filials i 60 distribuïdors exclusius.

Sistema de generació amb biomassa que combina gasificació i combustió



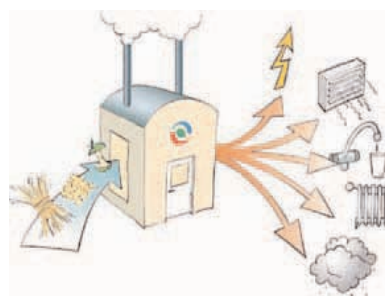
L'empresa Dall Energy, ubicada a Hørsholm (Dinamarca), ha aconseguit desenvolupar un sistema de generació d'energia amb biomassa que combina gasificació i combustió, desenvolupat i optimitzat per oferir una alta eficiència -un 20% més de rendiment-, baixes emissions, baix manteniment, facilitat per construir, transportar i instal·lar el sistema i flexibilitat de combustible.

El principi en el que es basa el forn, component clau del sistema Dall Energy, és el generador de gas 'updraft' en la part inferior i la combustió de gasos en la part superior. Els gasificadors 'updraft' han demostrat ser una tecnologia molt fiable per a convertir encenalls de fusta en gas. Les experiències en diverses instal·lacions demostren que aquests gasificadors són capaços de convertir biomassa en gas i que poden ser regulats ràpidament. El forn, desenvolupat per una aportació tèrmica d'entre 2-15 MWt, ha estat dissenyat per Dall Energy en cooperació amb l'empresa metal·lúrgica danesa SEM i amb el recolzament del programa de suport a la innovació tecnològica EUDP.



El sistema Dall Energy ofereix multitud d'aplicacions, ja que el sistema de condensació a alta temperatura escalfa oli tèrmic que, a la vegada, pot generar:

- Electricitat, mitjançant un sistema ORC (Cicle Orgànic de Rankine: és un cicle termodinàmic de no-sobreescalfament que utilitza un fluid de treball orgànic per produir electricitat. El fluid de treball s'escalfa fins a l'ebullició i el vapor que s'expandeix es fa servir per impulsar una turbina. Aquesta turbina pot utilitzar-se així mateix per



impulsar un generador que converteix el treball en electricitat. El vapor del fluid de treball es torna a condensar en líquid i retorna al

sistema per tornar a fer el mateix treball).

- Fred, per mitjà d'un sistema d'absorció.
- Aigua depurada, utilitzant destil·lació al buit.
- Vapor, per mitjà de calderes de vapor.
- Calefacció de districte.

A finals de 2009, es va posar en funcionament una planta pilot a Hadsund (Dinamarca), confirmant totes les premises d'eficiència i baixes emissions. A la vista dels resultats obtinguts, l'empresa ja ha firmat el contracte per a la construcció de la primera planta comercial de 8 MW tèrmics a la ciutat de Bogense. El projecte ha rebut el suport financer de l'Agència d'Energia de Dinamarca, amb fons al desenvolupament tecnològic en el sector de l'energia.

El sistema Dall Energy Furnace va obtenir el Premi a la Innovació Tecnològica atorgat per Expobioenergia 2010 en la categoria 'Projectes de bioenergia a mitjana i gran escala'.

Font: Expobioenergia

RECORDEU!

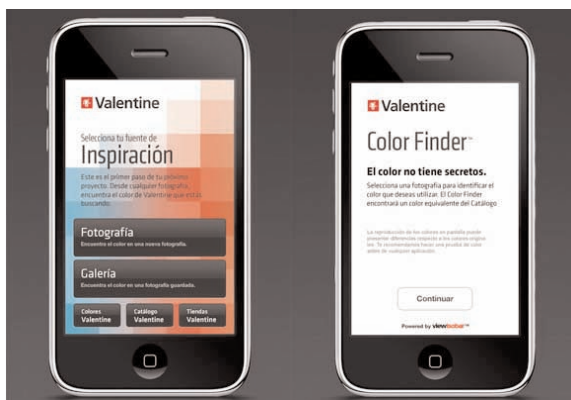
Els comunicats de l'Associació es passen electrònicament.
Per rapidesa, per estalvi, per estar sempre assabentats de tot el que passa:

CAL QUE TOTS ELS SOCIS DISPOSIN D'UN CORREU ELECTRÒNIC

NOTA: recordeu de donar el vostre e-mail a l'Associació: tel. 972 215534 - Moltes gràcies.

“Color Finder” la seva nova aplicació per a iPhone identifica els colors amb un sol clic

Vernissos Valentine, referent en la creació i venda de pintures, és la primera empresa espanyola en descobrir els colors que ens envolten. Per mitjà de “Color Finder”, una aplicació gratuïta per iPhone, es poden identificar els colors de qualsevol element que es desitgi, saber el color de les parets d’una casa, d’una roba, d’una bossa o fins i tot d’un cotxe. Només cal escollir l’element i fer una fotografia amb el mòbil i Valentine “Color Finder” t’indicarà el color.



Aquesta nova aplicació transforma qualsevol inspiració en un color Valentine i, mitjançant el sistema 60/30/10, ofereix també una combinació de dos colors que combinen amb el fotografiat suggerint a l’usuari una paleta harmònica. Un cop seleccionats els colors que es desitgen, l’aplicació indica la botiga de la marca més propera. Es pot fer la foto instantàniament o escollir una de les que es tinguin emmagatzemades. El mateix passa amb els colors consultats, ja que ‘Color Finder’ et permet guardar a ‘favoritos’ la composició de colors escollida per a un ús posterior.

A més, amb ‘Color Finder’ també es poden consultar els catàlegs de colors Valentine: *Interiores*, *Inspira*, *Joan Lao* i els de *Tendencias* des del 2008 fins el 2011 en qualsevol moment. Si no es disposa d’una iPhone, visitant la web de Valentine, www.valentine.es, es poden descriure les eines necessàries per escollir un color.

Beneficia’t de les deduccions fiscals en l’impost de societats per a productes de fusta i mobles

Les despeses pel desenvolupament de productes o un nou catàleg que heu fet al 2010, o les que esteu fent al 2011, us permeten una deducció a l’Impost de Societats del 8%*.



Despeses que es poden deduir:

- Hores de personal de l’empresa dedicades a la preparació del catàleg.
- Col·laboracions externes de disseny de producte o gràfic.

- Fotografiat o renders de col·leccions
- Despesa de materials i motllos per a prototips



CENFIM ajuda a les empreses del sector a la certificació de les despeses, per tal de tenir seguretat jurídica total en la deducció.

Diverses empreses del sector fusta i moble ja es van beneficiar de la desgravació l’any passat. L’estalvi per a aquestes empreses i la seguretat jurídica de la desgravació fan rendible la petita inversió en assessorament i certificació.

*Al 2011 encara serà més atractiu: 11% de deducció.

Si voleu rebre més informació podeu contactar amb M^a Carmen Cobos al 977 57 01 22 o mcarmen.cobos@cenfim.org

Free Spirit Spheres: una altra forma de viure en els arbres



Ja s'han vist cases construïdes en la pròpia estructura de l'arbre, les seves branques i el seu tronc, però les Free Spirit Spheres [-Esferes Lliures d'Esperit-, en català] del fuster canadenc Tom Chudleigh són habitacions flotants suspeses en el bosc amb cordes on poden dormir còmodament quatre persones i a les quals s'accedeix amb escales de cordes.

Són cases artesanals i ecològiques fetes de fusta i revestides de fibra de vidre perquè l'exterior sigui resistent a l'aigua i la seva construcció es basa en la tecnologia dels velers. Està subjectada amb cables d'alta resistència

Té 4 finestres (dues de grosses a cada costat) i dues de petites (una en el sostre i l'altra en un costat). L'única pega és que l'espai és molt reduït.

L'interior està equipat amb una mini cuina amb microones, nevera i aigüera, i es poden personalitzar afegint-hi llits i portes. A l'exterior, hi ha una caseta convencional de fusta amb el bany.

Les esferes estan actualment exposades entre els arbres de la selva tropical a la costa occidental de l'illa de Vancouver i es lloguen per a retirs espirituals o per tenir una vivència diferent amb la Natura. Els preus oscil·len entre 22.000 dòlars i 150.000 per a les versions de luxe amb sauna incorporada.

Diuen els que hi han viscut que és una sensació de com estar en un vaixell perquè les esferes són gronxades pel vent. Però el que més entusiasme a la gent és la idea de poder viure en ple bosc i en comunió amb tots els elements amb total comoditat.

Atrau artistes, músics i escriptors que cerquen en aquest lloc un motiu d'inspiració.

La importància de la reputació on-line

La gestió de la reputació on-line o ORM (Online Reputation Management) és cada dia més important en el món digital. Moltes vegades es tendeix a barrejar els conceptes de marca i reputació però, entre ells, hi ha una gran diferència. Mentre la marca la creem, la construïm i la controlem nosaltres, tant si és la nostra marca personal o la d'una empresa, la reputació és quelcom que no depèn de nosaltres sinó de com el nostre entorn ens percep. I aquest tret diferencial entre marca i reputació, el control, és un fet que no podem obviar.

Avui en dia ens trobem amb usuaris que han deixat d'ésser subjectes passius, receptors d'un determinat servei o producte, per convertir-se en generadors d'opinió que, amb menor o major mesura, poden influir positiva o negativament en com els altres usuaris perceben la nostra marca. La monitorització constant de tot el que es diu de nosaltres a la xarxa i la capacitat per contestar de forma àgil i eficaç són claus. Per tant, avui en dia, ja no és tant important aparèixer als primers llocs dels resultats de cerca, que també, sinó que els resultats de les cerques ofereixin una opinió positiva de nosaltres. I per tot, és fa més necessari que mai la figura del gestor de reputació, que ha de tenir un pla ben definit, actuar amb temps i treballar de forma preventiva.

Seguint amb aquestes tres característiques, podríem esquematitzar la feina del gestor de la reputació en tres fases atemporals; la creació, la monitorització i la reparació.

- La creació de la reputació requereix molt de temps. El gestor ha de parlar per si mateix en nom de la marca i ha d'oferir bons continguts i trobar persones a les que els interessin. Les qualitats necessàries són bastant òbvies; el gestor ha de ser un bon comunicador, tenir experiència en l'ús d'eines com blocs, perfils professionals, xarxes socials o microblogging i tenir coneixement sobre la marca i l'entorn on es desenvolupa. En resum, persones, bons continguts i saber mimar els contactes aconseguits són indispensables en aquesta fase.

- La monitorització de la reputació s'ha de desenvolupar de forma paral·lela a la seva creació. No n'hi ha prou amb parlar, també s'ha de saber escoltar. El gestor haurà d'estar atent al que altres persones diuen de la marca. Aquí no és tant important la visibilitat de la marca, entesa com el

nombre de cops que apareix, sinó la rellevància dels llocs on apareix i si apareix en positiu o en negatiu. Tot i així s'haurà de buscar un equilibri entre la visibilitat i el valor d'aquesta visibilitat, ja que podem tenir molt bona reputació sense gens de visibilitat o podem tenir molta visibilitat però una reputació totalment negativa. En aquesta fase són molt importants les eines per mesurar i trobar com i on apareixen mencions de la marca i saber-les utilitzar per poder reaccionar a possibles mencions negatives.

- Per últim, és vital la reparació dels atacs a la nostra marca, ja siguin justificats o no, de forma ràpida i satisfactòria. Hi ha la tendència a creure que reparar un dany a la nostra marca és ocultar o maquillar un fet negatiu sense cap intenció de corregir-lo, però un bon gestor ha de saber reaccionar per mostrar la seva millor cara i solucionar qualsevol problema de la forma més transparent i sincera que pugui. S'ha de tenir en compte que d'errors en cometem tots, i que reconeixent-los i solucionant-los de forma àgil, podem convertir un atac a la nostra marca en quelcom positiu.

En resum, s'ha de treballar per la visibilitat de les nostres marques i en això internet ha demostrat ser una eina molt eficaç, però aquesta visibilitat comporta també treballar per la gestió de la nostra reputació. Els nostres clients, altres persones o fins i tot competidors, poden emetre opinions positives o negatives de la nostra marca i nosaltres, que tenim les mateixes eines que aquests actors, les hem de saber veure i reaccionar de forma ràpida i eficaç.

Bloc de Josep Ma. Rosell



Telèfon directe Associació Fusta:

972 215534 - extensió 207

La motivació pel treball

• Satisfacció pel treball:

Les persones treballen millor quan creuen que estan fent quelcom important. També quan poden demostrar el seu talent, cultura i habilitats. Quan deleguen en nosaltres treballs "superiors" ens mostren que creuen en la nostra capacitat per fer-ho, sinó no ho farien. Hem de confiar en les nostres capacitats però també cal conèixer les nostres limitacions.

• Reconeixement adequat:

Quan una persona rep un reconeixement adequat, millora la seva autoestima.

• Seguretat:

Tenir una certa seguretat en el lloc de treball pot millorar la productivitat del treballador.

• Sensació de pertinença a l'empresa:

A més de millorar la productivitat, millora també l'actitud davant el treball.

• Formació contínua:

És important en la motivació de l'equip professional, ja que influeix en el desenvolupament personal. D'alguna forma, l'empresari té l'obligació d'oferir-la al treballador.

• Un sou digne:

A més de reconèixer la nostra vàlua, millora el nostre estil de vida. Ha de ser proporcional a la seguretat, la promoció personal, el reconeixement, la productivitat ...Ajuda a sentir-se més eficaç en el lloc de treball, implicar-se més en l'ambient laboral, participar més activament en el creixement de l'empresa ...

Si com a treballadors estem motivats, això repercutirà en l'atenció als clients

I per això cal que :

- Com a professionals oferim tècniques de nivell alt.
- Col·loquem en un lloc visible els títols i certificacions (no per presumir, sinó per oferir confiança i seguretat als nostres clients).
- Tindrem cura del nostre llenguatge no verbal.

• Aprofitarem i aplicarem tot allò que cada dia podem aprendre, escoltant i observant. D'aquesta manera ens resultarà més fàcil esbrinar:

- Com és un client determinat, què espera de nosaltres o del servei.

- La seva forma de vestir, el color, la qualitat de la roba ens poden indicar per una banda el gust o les preferències i per una altra el nivell adquisitiu.

- La freqüència amb la que ens visita ens indicarà si cal o no vendre-li productes per endur-se a casa o si podem dirigir la venda a d'altres membres de la família.

- La seva fesomia, el tipus de vestit, el treball que té, la posició social ...

No sempre aconseguim el que desitgem, és normal sentir en certs moments sentiments de frustració.

Aspectes que poden facilitar o dificultar la motivació dels treballadors

COMPORTAMENT

MOTIVADOR

- Ordres clares
- Plans comprensibles
- Responsabilitats clarament fixades
- Recolzament constant
- Informació
- Comunicació
- Estructura equilibrada
- Implicació d'equip
- Formació constant
- Participació activa
- Delegació de responsabilitats
- Coneixement dels col·laboradors
- Bones relacions amb la clientela

NO MOTIVADOR

- Vaguetats
- Improvisacions
- Desorganització de les responsabilitats
- Despreocupació
- Ocultisme
- Centralització
- Estructura molt tensa o massa relaxada
- Inhibició de l'equip
- Estancament professional
- Falta de participació
- Objectius no definits
- Desconeixement dels col·laboradors
- Tracte fred amb la clientela

L'ICF i onze entitats financeres faciliten crèdit a les empreses per més de 2.000 milions d'euros

Es posen en marxa cinc noves línies que, a través de préstecs i avals, donaran resposta a les necessitats d'inversió i circulat de les empreses

Els consellers d'Economia i Finances i d'Empresa i Ocupació, Andreu Mas-Colell i Francesc Xavier Mena, respectivament, van presidir, el passat 17 de juny, la signatura d'un conveni de col·laboració entre l'Institut Català de Finances (ICF), ACCIÓ i onze entitats financeres. L'objectiu de l'acord és facilitar l'accés al finançament de les empreses catalanes per tal de millorar la seva competitivitat i internacionalització.

Les entitats signants són "la Caixa", Banc Sabadell, Banc Santander, BBVA, Catalunya Caixa, Banc Popular, UNNIM, Caixa Penedès, Deutsche Bank, Bankia i Banesto.

Aquest acord permetrà posar a disposició de les empreses un import superior als 2.000 milions d'euros, per atendre diverses necessitats: Circulant, amb avals aportats per l'ICF i per Avalis; Capitalització per millorar la solvència empresarial; Crèdits per inversions en millora de la productivitat i l'eficiència energètica, a través de la línia ICF inversió i ICFcrèdit, i préstecs amb garantia a través de la Línia i+i, principalment adreçada a la Internacionalització, la innovació i la industrialització.

El conveni pretén facilitar l'accés al finançament empresarial, a través de les més de 6.000 oficines dels bancs i caixes d'estalvis que col·laboren amb l'ICF en la distribució de les línies o bé a través de la xarxa de promotors financers de l'ICF (Delegacions d'ACCIÓ i de les patronals que signin el conveni de col·laboració). La finalitat última és contribuir a reforçar la solvència de les empreses, la inversió i el finançament del circulat, i potenciar la internacionalització i la innovació de les empreses catalanes.

Aquestes línies de finançament tenen les següents característiques i condicions financeres:

1. Avals Circulant: suport a autònoms, pimes i empreses en la cobertura de risc per a la concessió de crèdit de circulat de les entitats financeres. Avalis atendra les operacions d'aval fins a 600.000 euros i l'ICF les operacions d'import superior amb un màxim de 5 milions. Per a aquesta finalitat s'han destinat fins a 500 milions per part de l'ICF i fins a 150 milions per part d'Avalis.

2. ICF Capitalització: préstecs per a accionistes, actuals o nous, que vulguin fer ampliacions de capital en empreses catalanes. La línia, dotada amb 200 milions d'euros, s'adreça a companyies

amb una facturació a partir dels 5 milions i capital social a partir de 2 milions. Els crèdits podran ser finançats directament per l'ICF, o bé cofinançats conjuntament amb alguna entitat financera.



3. ICFcrèdit: préstecs o lídings per a pimes i autònoms amb seu social a Catalunya. Oferta de 200 milions per al finançament d'inversions (per import d'entre 10.000 i 1.000.000 euros, i un termini entre 3 i 10 anys) i de 100 milions per a préstecs de circulat (amb operacions entre 10.000 i 100.000 euros, i un termini de 2 anys amb 1 de carència d'amortització). El tipus d'interès en ambdós casos és de l'Euríbor més un diferencial de fins al 3,25%, i sense comissions d'obertura o estudi.

4. ICF Inversió: línia de 500 milions de préstecs per a inversions empresarials amb l'objectiu de fomentar el creixement, l'ocupació i l'eficiència energètica, amb inversions (actius fixos materials, immaterials o financers) que aportin valor afegit i competitivitat a l'empresa catalana. L'import de les operacions serà d'entre 0,5 i 10 milions, amb un venciment a llarg termini entre 5 i 15 anys, i una carència de fins a 2 anys. Els crèdits podran ser finançats directament per l'ICF, o bé cofinançats conjuntament amb alguna entitat financera (aportant l'ICF el 50% dels fons i del risc).

5. ICF Internacionalització i Innovació (I+I): finançament d'inversions i de circulat de projectes d'internacionalització, innovació, industrialització i turisme. Aquesta línia, dotada amb 600 milions, compta amb la participació del Departament d'Empresa i Ocupació, a través d'Acció, que serà qui assumirà la gestió d'aquests ajuts. Concretament, avalarà el 50% de l'operació, i dictaminarà sobre l'elegibilitat dels projectes sol·licitants. Per a aquesta línia concreta, l'import de les operacions a finançar serà d'entre 50.000 euros i 4 milions, amb un interès mínim d'Euríbor +3,5% i màxim d'Euríbor +5%, una carència de fins a 1 any i venciment fins a 7 anys.

El conveni signat s'emmarca dins l'objectiu d'impulsar la reactivació econòmica, mitjançant la introducció de mesures de suport al finançament de les empreses.

Font: Institut Català de Finances

Reunió de l'Associació amb el Delegat d'ACC1Ó a Girona

El passat dia 1 de juny hi va haver una reunió molt interessant amb el delegat d'ACC1Ó a Girona, el Sr. Ferran Rodero.

Per als que no ho coneixeu ACC1Ó, és un organisme de la Generalitat. És l'agència de suport a la competitivitat de l'empresa catalana. Està especialitzada en el foment de la innovació i la internacionalització empresarial i compta amb una xarxa de 34 oficines arreu del món.

En el transcurs d'aquesta reunió i un cop expressades les nostres inquietuds, Rodero va insistir molt amb les eines que ens pot oferir ACC1Ó de cares a avançar cap a noves línies de negoci i nous mercats....

Com a resum voldríem destacar els ajuts que ofereix l'administració per començar a exportar, tant en les primeres exportacions, com en els ajuts a la internacionalització. Els ajuts a la gestió em-

presarial, amb l'ajut i el disseny d'un pla estratègic per orientar i donar coherència a les decisions de l'organització. O bé els ajuts per a la implantació de millores en la gestió.

També ens va explicar el funcionament del Club de la construcció per a petites empreses interessades a obrir mercat al Golf Pèrsic.

Us adjuntem el Link d'ACC1Ó, perquè tingueu informació més concreta:
<http://www.acc10.cat/ACC1O/cat/empresa-ACC1O/agencia/>

És en moments com aquests en els que ens cal agilitzar l'enginy per trobar noves sortides i noves línies de negoci, l'administració té eines per fer-ho més fàcil.



Creix el comerç exterior català

En el comerç exterior català, hi ha hagut una altra alegria en un context econòmic general caracteritzat per l'estancament. Les dades de Duanes de l'Agència Tributària indiquen que, al gener, les exportacions catalanes de mercaderies van augmentar un 22,6%, fins que van arribar als 4.029 milions d'euros, respecte al mateix període de l'any passat. Les importacions, per la seva banda, van experimentar un comportament encara més favorable, amb un augment del 23,4%.

Aquests forts creixements s'expliquen pel dinamisme del comerç amb Alemanya i els països emergents. Els socis tradicionals de Catalunya, sobretot l'Estat francès, han experimentat una desacceleració per la crisi. Per tant, les exportacions a Alemanya es van disparar al gener un 43,1% per l'impuls de les vendes d'automòbils i productes semimanufacturats. Alhora, les vendes a l'Europa no comunitària van créixer un 32%, gràcies als avenços de Rússia i Turquia, i les destinades a Àsia van ser un 25,5% superiors a un any enrere.

En canvi, a l'Estat francès, el principal mercat català amb el 19,7% del total, les exportacions van augmentar un raquític 4,6%. En el conjunt de la zona euro, on van el 58,7% de les vendes catala-

nes a l'exterior, l'augment va ser del 19,6%, clarament inferior a la mitjana. A la resta d'Europa, les dades més significatives són les que fan referència a Lituània (88,6%), Bulgària (75,4%) i Suècia (67,1%), tot i que les quantitats són relativament petites.

Els sectors més dinàmics han estat el dels béns d'equip i el químic, que registren millores del 27,1% i del 2,6% respectivament. En el primer cas, pel seu volum de venda destaquen les de material d'oficina, telecomunicacions i transports. En el segon, els productes energètics han superat en un 44,7% els registres de fa un any.

L'anàlisi detallada de les importacions revela que els béns d'equip per a la indústria augmenten un dèbil 9,6%, els productes energètics, bàsicament els derivats del petroli, es disparen un 70%, i les primeres matèries, un 46,9%.

Com a conseqüència d'aquestes dades, el dèficit comercial català va créixer al gener un 25,3%.

Aïllaments de llana

El material del qual anem a parlar és conegut i manipulat per l'home des de temps immemorials: la llana d'ovella. En aquest cas la innovació del material rau en l'aplicació com a aïllant tèrmic i acústic en els tancaments d'edificis. La primera matèria d'aquest producte és la llana de l'esquilada del be i, també, del reciclatge de matalassos. Victermofitex es dedica al tractament de llana per a teixits, com moquetes, i també fabrica mantes per a aïllament tèrmic amb aquest material. En cada cas, la llana rep uns tractaments adequats abans de convertir-la en mantes. L'empresa té la planta a Santa Eulàlia de Ronçana on es reben, classifiquen i s'apliquen alguns dels tractaments previs a la confecció de les mantes. En altres plantes es fan els processos posteriors.

En aquesta planta es recull la llana verge i en primer lloc es classifica per colors, gruixos i llargàries. Les que faran servir per a les mantes són les més fosques. Les clares les usaran per fer moquetes i teixits.

Posteriorment s'embalen i es porten a rentar a una planta exterior que compleixi tots els requisits mediambientals obligatoris a la CE. Les llanes procedents de matalassos també s'embalen i es porten a rentar, però en cada cas les operacions són diferents. La llana sense usar s'esterilitza i es renta de greixos, mentre que l'altra, sobretot, s'ha de desinsectar (àcars). Posteriorment, se li fan tractaments contra el foc amb sals bòriques (amb dos nivells o graus de protecció, segons es necessiti un producte simplement poc inflamable per si -euroclasse F- o resistent a les flames -euroclasse D-S3), i contra les arnes i altres insectes que poden fer malbé la llana o perjudicar la salut.

La selecció i tractament de les llanes és una operació molt important amb vista a aconseguir productes finals homogenis quant a característiques i nivells de qualitat, de manera que permetin la normalització i certificació dels productes per part d'empreses de control.

Primers tractaments



Un cop fets els tractaments, la llana ja està a punt per ser manufacturada. La primera operació que es fa és el cardatge, que consisteix a fer

passar els flocs per una sèrie d'enormes corrons o cilindres amb pues que orienten i paral·lelitzzen les fibres. A partir d'aquí les fibres per fer mantes segueixen ja un camí del tot diferenciat de les que serviran per fer moquetes.

Hi ha dos sistemes per fer les mantes, el punxonat i el termofixat. El punxonat consisteix a passar les fibres per una màquina que les travessa i les entrellaça mitjançant unes agulles amb ganxos. La llana s'entrellaça bé gràcies al fet que és una fibra amb escates microscòpiques. Aquest és un sistema que es fa servir des de fa almenys 100 anys i amb aquest procés s'aconsegueixen mantes de gruixos petits, de fins a 20 mm.

El termofixat consisteix a barrejar la llana amb fibres de polièster, ja abans del cardatge, que un cop paral·lelitzades s'escalfen per aconseguir que



el polièster es fongui i adhereixi les fibres entre si. Les mantes fabricades amb aquest sistema poden tenir un gruix de fins a 100 mm, amb un 20% de

polièster i un 80% de llana. Els gruixos diferents s'aconsegueixen addicionant més o menys capes de llana. Les màquines que manipulen la llana obtenen unes mantes d'entre 210 i 250 cm d'amplària i llargària contínua. Per poder ser manipulable a l'obra, aquestes mantes es tallen en amplades de 60 cm i llargades d'entre 10 i 40 m, que són enrotllades i empaquetades a punt per transportar al lloc de destinació.

Costos energètics

Tots dos processos estan fets amb uns costos energètics molt baixos, sobretot comparats amb els dels productes directament competidors, les llanes de roca i de vidre. El punxonat és una màquina que



Aïllaments de suro

Berbo Aislakork és una empresa de Girona que va començar el 1968 a treballar amb processos per fabricar aïllants a partir del suro.

Va començar la seva activitat a Cassà de la Selva amb la fabricació de panells d'aglomerat i regranulat de suro negre que s'utilitzen per a cambres frigorífiques, bàsicament. «Amb l'arribada dels productes aïllants derivats del petroli, van caure les vendes a la península i vam haver de buscar mercats a l'exterior», explica Xavier Bernà, gerent de l'empresa.

Això va passar a mitjans dels 70. Des d'aleshores els principals països en els que es ven el suro aglomerat natural són Alemanya, Itàlia, Àustria, Suïssa, França i Bèlgica.



El suro aglomerat en plaques és un producte que es fabrica a partir de suro regranulat natural. Es cou en autoclau a temperatura de 300 graus.

Mitjançant aquest procediment destil·la una resina natural que provoca que les mol·lècules s'uneixin entre si sense cap tipus d'additius, amb la qual cosa es produeix un aïllant natural. «És el millor aïllant tèrmic i acústic que existeix i el material aïllant més ecològic del mercat», explica Bernà.

A més de les propietats aïllants, les plaques de suro perduren en el temps de forma indefinida. «S'han destruït construccions amb més de 100 anys, que havien estat aïllades amb plaques de suro, en les que les plaques es trobaven intactes i mantenien les seves propietats íntegrament», diu.

Berbo Aislacork compta amb una plantilla de 20 persones, encara que la major part de la producció que ven es realitza a Algèria (el suro negre) i a Portugal (el suro natural).

La companyia, com totes les del sector de la construcció, s'ha vist castigada per la crisi. No obstant, es proposa aconseguir un nivell de producció de 20.000 metres cúbics anuals de suro aglomerat negre al 2011, per sobre dels 18.700 metres de l'any anterior, en el que els ingressos van ser de 3,5 milions.

Font: El Periódico

Ve de la pàg. 14

fa molt poc esforç i, per tant, necessita molt poca potència.

Quant al termofixat, aquest s'aconsegueix amb unes temperatures de forn molt baixes, al voltant dels 150°C, de manera que es pot considerar la llana un producte força sostenible.

A les característiques ja esmentades s'hi han d'afegir altres qualitats:

- La llana en aquests moments és un subproducte, quasi un excedent de la indústria pecuària



nacional, amb un cost de compra molt baix - els costos finals són sobretot resultat de la manipulació i el tractament.

- Excel·lent comportament higroscòpic: pot absorbir fins a un 35% del seu volum en aigua sense perdre les seves característiques aïllants.

- Permeabilitat al vapor (transpirant).

- Durabilitat i reciclatge: la llana, si no està totalment tancada en ambients molls, si respira, pot durar cents d'anys. Finalment, és un producte



molt dòcil i que no necessita precaucions per ser manipulat a l'obra; la facilitat de col·locació envers les competidores permet compensar el lleuger major preu del producte, amb igualtat de prestacions que les llanes de roca i de vidre.

Font: L'informatiu del CAATB
Web de termofitex

Un informe oficial revela les excel·lents propietats del Pi Radiata per a la construcció

La Mesa Intersectorial de la Fusta d'Euskadi (MIME) ha presentat el resultat dels estudis de caracterització mecànica de vigues de gran escairada de pi radiata del País Basc, per a ús estructural.

L'informe, elaborat per l'Institut Nacional de Investigación i Tecnología Agrària i Alimentaria (INIA), a petició de MIME, suposa la classificació de la fusta de pi radiata con la norma espanyola i també con la norma alemana, la més estesa a Europa. De l'estudi es dedueix que l'assignació de classe resistent de la fusta de gran escairada de Pi radiata, de procedència el País Vasco, és C20.



La Mesa Intersectorial de la Madera de Euskadi ha promogut els assajos de grans escuadrías per ser elements de construcció molt comú en les empreses del País Basc. els resultats obtinguts de les proves són clarificadors. Evidencien que la fusta de piradiata de gruessa escuadría constitueix un material de propietats mecàniquess (C20) molt apropiades per al treball estructural, que pot ser classificat visualmente amb èxit mitjançant la norma UNE 56544 i evaluat de forma fiable mit-



jançant l'aplicació de diferents mètodes no destructius existents en el mercat. A Espanya existeix la norma UNE 56544 on s'estableixen els criteris a tenir en compte per a obtenir una classificació resistent de las vigues de fusta mitjançant una inspecció visual. Com a resultat s'obté una classe MEG (fusta estructural de gran escairada) o material no apte para el uso estructural, denominat rebuig. Aquesta normativa ha estat aplicada a la mostra d'estudio. També hi ha una norma d'ús molt estès a Europa, la d'origen alemany DIN

4074, organitzada en funció de l'ús al que vagi dirigida la fusta i les seves dimensions. Degut a que l'ús estructural de la fusta de gran escairada pot



ser superior a l'àmbit nacional, es va considerar convenient fer un esforç i aplicar també els criteris classificatoris definits a la norma alemanya, determina l'informe.

Ara, des de la Mesa Intersectorial de la Madera d'Euskadi es treballarà per difondre aquests excel·lents resultats entre el sector i també entre arquitectes i enginyers perquè incloguin el pi radiata entre els seus materials d'ús en construcció. "Aquest informe ve a ser el colofó de més de 25 anys en els que es va caracterizant la fusta de Pinus radiata. Tots els projectes han estat fruit d'una eficaç col·laboració pública-privada i es valora positivament aquest estudi per les garanties derivades de l'execució del mateix per una entitat del prestigi de l'INIA. El sector confia que serveixi de revulsiu i que d'ara endavant tots considerin la fusta de Pinus radiata com un material competitiu que amb la seva utilització es puguin veure els grans avantatges d'aquest material, tant



d'ordre pràctic com estètic i mediambiental" destaca Manuel Araukua, president de la Mesa Intersectorial de la Fusta d'Euskadi.

Per a la realització de l'estudi, l'INIA va rebre l'any 2009 per part de MIME dos lots compostos per 70 vigues, amb les dimensions següents: el lot A de 250 x 150 x 4300 mm., i el lot B de 250 x 200 x 5000 mm. La mostra era representativa de la població del pi radiata en el País Basc. Comprovat que el material estava sec, preparat i dimensionat en les seves quatre cares, al llarg de 2010 es van portar a terme tots els assajos, que han demostrat que la qualitat real de la mostra és alta i homogènia, atenent als criteris de la normativa.



El treball de caracterització ha consistit en realitzar, en una primera fase, assajos no destructius a través d'una classificació visual per ultrasons de la fusta de pi radiata. La metodologia consisteix en la valoració del pas d'una ona ultrasònica a través del material, com a indicador de l'elasticitat de la peça. D'aquesta manera es coneixen les propietats del material sense danyar-lo.

En una segona fase s'han realitzat assajos destructius per obtenir els valors de resistència a la flexió així com l'elasticitat de les vigues. Aquestes dues propietats juntament amb la densitat, constitueixen les propietats indicadores de la qualitat mecànica del material, propietats emprades per a l'assignació a classes resistents de la normativa. De cada viga s'han obtingut els següents resultats: Mòdul d'elasticitat aparent en flexió



(MOEg); mòdul de ruptura en flexió (MOR); densitat, obtenint-se d'acord amb UNE-EN 408 d'una secció lliure de defectes presa prop de la secció de ruptura; ubicació de la secció real de ruptura; dibuix de la posició i mida dels defectes presents a la secció de ruptura.

En resum, es pot concloure que la fusta de pi radiata al ser de fibra llarga està dotada d'una elevada resistència. Per altra banda el coneixement de les seves característiques anatòmiques, físico-mecàniques i tecnològiques ha estat fonamental per a comprendre el seu comportament i potenciar les seves innovadores aplicacions. Abans de ser posada en servei ha de ser correctament asseccada fins arribar a la humitat d'equilibri higroscòpic amb les condicions d'ús, per evitar esquerdes.



Té una reacció i resistència al foc que la fa apta per a ús estructural. Depenent de les condicions d'ús s'ha de procedir al tractament preventiu per evitar l'atac d'organismes xilòfags. El seu contingut de resines és baix i és d'alta porositat, la qual cosa permet l'aplicació de tintes, vernissos, lacats, acabats i tractaments en profunditat. No és dura, cosa que facilita el seu mecanitzat. És de destacar que el pi radiata és una matèria primera abundant que es produeix de forma sostenible a Euskadi.

El sector forestal basc i la seva indústria s'han preparat durant els últims anys per garantir tant als usuaris de la fusta com als prescriptors i a l'opinió pública, la sostenibilitat de la gestió forestal que es practica als boscos, així com la correcta traçabilitat i custòdia de la fusta al seu pas pels diferents esgrons bosc-indústria-client final, conclou Manu Araucua, president de MIME.

Les habilitats socials

Qui no coneix algú que cau bé a tothom i que es mostra sempre tolerant i no fa mal a ningú malgrat que acostuma a dir el que pensa? A més, aquesta persona, admirada per gairebé tots, resulta sensata, convincent i persuasiva sense per això pecar d'autoritarisme ni mostrar indiferència davant les opinions o emocions dels altres. Aquests superdotats de les relacions humanes desperten la nostra enveja i de vegades ens agradaria imitar-los, però no ho sabem fer.

Viure amb els altres és un art que es pot aprendre no només per caure bé, sinó perquè la integració social és un factor clau del benestar emocional. Conviure amb els altres consisteix a no quedar-se curt i a no passar-se. És un equilibri entre ambdós extrems, el que es coneix com assertivitat.

Les habilitats socials són una sèrie de conductes i gestos que expressen sentiments, actituds, desigs i drets de l'individu, sempre d'una manera adequada i de manera que resolguin satisfactòriament els problemes amb els altres. Si cultivem i dominem aquestes habilitats podrem aconseguir satisfaccions en l'àmbit de la família, de les amistats i en les relacions amoroses. Fins i tot ens ajudaran a l'hora d'aconseguir una feina, de relacionar-nos amb els nostres caps i companys de feina i de convèncer de les nostres actituds o dels nostres plantejaments.

Les habilitats socials es poden enunciar i descriure. Vegem-les:

- 1.El llenguatge no verbal
- 2.La veu acompanya, més del que pensem, la paraula
- 3.L'equilibri de l'assertivitat
- 4.Què es pot fer per ser més assertius

El llenguatge no verbal

El cos

Quan dues persones estan mantenint una conversa, el cos transmet més informació que no pas les paraules (un 70%). La cara, la posició del cos, el to, els gestos de les mans i el contacte amb l'interlocutor, entre altres, permeten esbrinar l'actitud del parlant o l'emoció subjacent al missatge i pot servir per realitzar inferències i omplir buits del missatge explícit. La descodificació d'aquestes dades es dona de manera inconscient.

La imatge

La imatge transmet significats perquè és un signe. El color, la forma, la textura o el que hi ha representat poden esdevenir vehicles per a con-

ceptes que complementin el missatge verbal. Segons la teoria lingüística actual, el cervell analitza les imatges com si fossin paraules, els atorga un sentit concret, una etiqueta nominal. No es pot pensar sense llenguatge però això no vol dir que no es pugui transmetre informació sense usar explícitament les paraules, ja que la ment de l'interlocutor les associarà a les imatges.

Les imatges són convencionals, és a dir, el seu sentit està lligat a una cultura determinada. Un exemple clar serien els senyals de trànsit, amb validesa només en una societat que conegui el codi de circulació. O el símbol per significar "dona", que està lligat a la cultura grecollatina i no té sentit en altres contextos.

L'expressió de la cara

El rostre expressa les sis emocions fonamentals: por, ràbia, menyspreu, alegria, tristesa i sorpresa. I hi ha tres zones de la cara que representen aquestes emocions: el front amb les celles, els ulls i la zona inferior de la cara.

Mirar als ulls o a la zona superior de la cara ajuda a establir el contacte i depenent de com siguin aquestes mirades s'expressen les emocions: es considera més pròximes a les persones que miren més al seu interlocutor, però no si és de forma fixa i dominant. I mirar poc pot ser signe de timidesa. La mirada acompanya la conversa: si mirem quan escoltem animem l'altra persona a comunicar-se. En canvi, mirar als ulls quan parlem converteix el nostre discurs en més convincent.

El somriure

El somriure gairebé sempre denota proximitat, suavitza tensions i facilita la comunicació. Però si el gest somrient expressa ironia o escepticisme pot manifestar rebuig, indiferència o incredulitat.

La postura corporal

Els gestos del cos expressen com se sent interiorment la persona d'acord amb la seva manera de seure, de caminar... Es pot transmetre escepticisme (encongint-se d'espatlles), agressivitat (estrenyent els punys), indiferència (asseient-nos gairebé estirats quan algú ens parla). La distància física entre persones que es comuniquen també indica la proximitat emocional entre aquests individus. Un cos contret expressa decaïment i manca de confiança en si mateix; un cos expandit, expressa tot el contrari.

Els gestos que es fan amb les mans i el cap acom-

panyen i emfatitzen el que es comunica amb la paraula o el silenci.

La veu acompanya, més del que pensem, la paraula

Les mateixes paraules amb entonació diferent transmeten sentiments tan diferents com ironia, ira, excitació, sorpresa o desinterès. Un to somort és senyal d'abatiment o depressió. Una conversa que es manté sempre en el mateix to resulta monòtona i avorrida i suscita poc interès. Es fa sentir més, comunica millor, la persona que juga amb les modulacions de veu al llarg de la seva xerrada. El to, que tan poc cuidem normalment, és a vegades tan important com el mateix contingut de les nostres paraules.

Un volum alt de veu expressa seguretat i domini de la situació, però quan s'eleva massa pot suscitar rebuig i connotar agressivitat. El volum baix, per la seva part, pot suggerir estats d'ànim com debilitat o falta de confiança en un mateix però també confidencialitat i proximitat.

La fluïdesa de la paraula i el ritme. La utilització de repeticions, falques, frases fetes i supèrflues i els titubeigs produeixen impressió d'inseguretat, monotonia i fins i tot desconcert en qui escolta. Tots aquests elements de conducta relacional són eines de la nostra forma d'estar en societat i, ben articulats, ens ajuden a relacionar-nos de forma més eficient.

L'equilibri de l'assertivitat

Les habilitats socials són conductes apreses i, per tant, les podem millorar. Faciliten la relació amb d'altres persones i ens ajuden a ser més nosaltres mateixos, reivindicant els nostres drets i peculiaritats sense negar els drets dels altres. El més positiu és que faciliten la comunicació i la resolució de problemes amb d'altres persones: ser nosaltres mateixos i resultar convincents sense incomodar els altres, com a mínim no més de l'imprescindible. La persona persuasiva, eficaç en la seva comunicació i que resulta agradable als seus interlocutors es pot considerar assertiva. Vegem el que entenem per quedar-se curt i per passar-se.

Quedar-se curt. Actituds passives. Incapacitat per expressar amb llibertat el que se sent, la pròpia opinió. Demanar disculpes constantment. És la falta de respecte vers les pròpies necessitats. L'individu passiu intenta evitar els conflictes, al preu que sigui. Qui actua així no fa comprendre les seves necessitats, s'acaba sentint marginat i es mostra irritat per la càrrega de frustració acumulada. Tampoc per als seus interlocutors és fàcil la situació d'endevinar què vol l'individu passiu i acaben per considerar-lo una persona molesta.

Passar-se. Són les conductes agressives i inade-

quades, dominar els drets dels altres per la defensa dels propis. Aquestes conductes agressives poden incloure desconsideracions cap a l'altre, insults, amenaces, humiliacions i fins i tot atacs físics. Tampoc falta la ironia i el sarcasme despectiu. Es tendeix a la dominació, a negar a l'altre la capacitat de defensar-se, de respondre equitativament. Les conseqüències, a llarg termini, sempre són negatives fins i tot per a l'agressor que es queda sense amics, per molt que pugui haver guanyat súbdits.

La conducta assertiva és la més hàbil socialment perquè suposa l'expressió oberta dels sentiments, desigs i drets però sense atacar ningú. Expressa el respecte cap a si mateix i cap als altres. Però aclarim que ser assertiu no significa l'absència de conflicte amb d'altres persones, sinó el saber gestionar els problemes quan sorgeixen.

Què es pot fer per ser més assertius

Valorar-nos suficientment. Mantenir i cultivar un bon concepte de nosaltres mateixos, identificant i remarcant els nostres valors i qualitats.

No enfadar-nos gratuïtament o per nimietats. Enfadats ens trobem malament emocionalment i, a més, transmetem una imatge de debilitat. El que convé és recuperar la calma, contextualitzar el problema, calmar-se i expressar tranquil·lament la nostra opinió.

Evitar les amenaces. És més eficaç perquè ens prenguin seriosament i ens valorin, reflexionar sobre els passos que donarem per defensar les nostres opinions, actituds o drets i després enunciar els arguments amb correcció, però no exempta de fermesa si la situació ho requereix.

No demanem disculpes protocol·làriament, fem-ho només quan sigui necessari.

No hem d'ignorar mai els altres. Escoltem mostrant respecte per l'altre i interès pel que diu. No dominem, per molta raó que creguem tenir. I permetem que l'altre tingui sempre una sortida digna, no tanquem portes al diàleg. Siguem, finalment, assertius. Ningú necessita enemics i a tots ens convé comptar amb gent que ens aprecii i respecti i que es presti, en un determinat moment, a defensar-nos o a col·laborar amb nosaltres.

Admetem els nostres errors i equivocacions. Serem més estimats i benvolguts.

Com reduir els costos energètics per guanyar en competitivitat

Tots els informes que s'estan generant en els últims mesos, entre ells el World Energy Outlook 2010, indiquen que l'eficiència energètica i la reducció del consum energètic hauran de ser la principal actuació per aconseguir moderar el canvi climàtic i per a controlar el preu del petroli. Sense una moderació del consum energètic, l'escenari futur dels preus energètics és alarmant. Per aquest motiu, és imprescindible instaurar actuacions que promoguin l'eficiència energètica en tots els àmbits de la societat, des de les nostres llars, institucions i empreses.

“Un dels grans reptes del segle XXI serà la capacitat dels Estats per assegurar que el subministrament energètic sigui compatible amb una sostenibilitat ambiental i econòmica”, segons José Enrique Vázquez. I és que ja hem sobrepassat el pick-oil, o sigui que el cost d'extreure el petroli és més elevat que el preu que podem pagar per utilitzar-lo.

Podrem anar a la mateixa velocitat que Europa per les nostres autopistes quan aconseguim anar a la mateixa velocitat energèticament. Europa té una dependència mitjana del petroli del 37%, mentre que la dependència d'Espanya és del 50% amb una dependència energètica exterior del 75%. I Espanya gasta molta més energia que Europa per a produir la mateixa riquesa. La intensitat energètica (el consum d'energia per unitat de PIB produïda) d'Espanya és d'un 26% superior a la mitja de la Unió Europea

Sigui perquè la factura energètica va en augment, sigui perquè el barril de petroli cada dia és més car, sigui perquè el dèficit econòmic és insostenible, sigui perquè el canvi climàtic s'està accentuant.....està clar que cal actuar urgentment!

L'optimització energètica i una bona gestió ambiental permetrà a les empreses millorar la seva competitivitat econòmica. Les empreses poden reduir fins a un 20% el consum energètic amb mesures d'estalvi i eficiència energètica, i la liberalització del mercat elèctric i de gas natural és una oportunitat única per tal de reduir costos. Com deien els nostres avis, “tanca els llums que tens el lladre dins de casa”. Cal doncs sentir comú alhora de posar mesures d'estalvi energètic, però també cal un canvi de cultura per a ser més eficients, com per exemple alhora de cons-

truir habitatges, i cal formació per tal d'utilitzar les millors tecnologies energètiques.

En el context econòmic que estem vivint totes les empreses estan fent un gran esforç per a reduir costos. A continuació es presenten algunes mesures d'estratègia empresarial per a reduir els costos energètics:

1. Millorar les condicions contractuals i econòmiques del subministrament energètic en el marc de liberalització del mercat elèctric i gas natural.
2. Portar a terme una Diagnosi Energètica Inicial (DEI) que faciliti la presa de decisions d'inversió per a l'estalvi i eficiència de processos i instal·lacions.
3. Desenvolupar un Pla de Comunicació i Sensibilització energètica per a millorar l'ús i manteniment d'instal·lacions.
4. Incorporar un model d'autogeneració energètica mitjançant la incorporació de fonts d'energies renovables.
5. Aplicar d'un sistema de gestió energètica per tal de controlar el consum energètic i definir indicadors per a un major control i seguiment.
6. Identificar i sol·licitar aquelles línies d'ajut públiques en matèria d'estalvi, eficiència i energies renovables.
7. Implantar i certificar un sistema de gestió energètica EN 16001:2009 que garanteixi una major eficiència i una reducció continuada dels costos energètics.
8. Deixar passar la llum natural, instal·lar les làmpades més eficients per a cada aplicació i utilitzar els accionaments i elements de control més adequats.
9. Dissenyar una bona climatització segons l'espai i utilitzar una temperatura de confort.
10. Utilitzar compressors i motors eficients, aïllar canonades i equips, evitar pèrdues de l'aire comprimit i fer un bon manteniment de les instal·lacions.

Marta Vayreda i Almirall
m.vayreda@deplan.es
DEPLAN SL

Els mobles més cars del món



Armari

És un moble italià i data del segle XVII. Està fet en banús i fa 3,6 metres d'alçada. Es va vendre en subhasta l'any 2004, i es varen pagar 36.700.000 dòlars.



WC

Pertany a l'empresa Hang Fung originària de Hong Kong. El WC està fet d'or sòlid i forma part d'una col·lecció d'articles fets en aquest material. Està valorat en 32.000.000 de dòlars.

Tamburet

El més car del món té un valor aproximat d'un 1.300.000 dòlars. Aquest moble està fet d'or sòlid i el seu disseny és únic; va ser creat a Xina i és considerat un objecte de col·lecció.



Butaca

Coneguda com el "El seient dels Dracs" aquest moble va pertànyer al dissenyador Yves Saint Laurent. Va ser subhastada a Christies després de la mort del modista i va aconseguir un preu de

27.800.000 dòlars. Té una antiguitat de 90 anys.

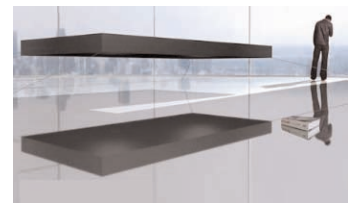
Taula

És un model Tufft i va ser tallada a mà a principis del segle XVII. La seva antiguitat la ha portat a ser considerada com una vertadera obra d'art. Va ser subhastada el 1990 per 4.600.000 dòlars.



Llit

El més estrany i car té un preu d'1.600.000 dòlars. És de fabricació holandesa i té la particularitat de ser l'únic de la seva classe, donat que és "flotant". Per aconseguir aquest efecte requereix de l'ús d'ímans, els quals li permeten elevar-se a 40 centímetres del terra i pot suportar un pes de fins a 900 quilos.



Cadira

Creada per Pininfarina, famós per ser dissenyador automotris de Ferrari. Aquesta cadira va ser elaborada exclusivament per ser utilitzada a l'oficina i incorpora els elements necessaris per a afavorir la màxima comoditat als seus amos. La fabricació d'aquesta cadira requereix l'ús de Technogel i Dynatec, teles emprades en roba esportiva. Algunes inclouen sempre sota comanda banys d'or i té un preu d'1.500.000 dòlars.



Escriptori

Disenyat per l'empresa Parnian Furniture Design, està valorat en 200.000 dòlars. Elaborat amb sis tipus de fustes, com el banús i om dels Càrpats. Aquest moble sol ser demanat per alts executius i celebritats de Hollywood. Cal destacar que cada escriptori és personalitzat al gust del client.





ARA, la **Targeta Solred** en condicions molt avantatjoses Nova promoció fins al 31 de juliol del 2011

Per a nous clients:

5 cèntims de descompte/litre de gasoil (fins a 31/12/2012, en les [Estacions de servei especials](#))
i **regal d'un VIA T** i 50% de descompte en el segon i tercer.

A partir de gener de 2013 a aquests nous clients se'ls hi aplicarà el preu normal per a clients Solred, 5,10 cts/l. en consums superiors a 1.500 litres (gasoil) i 3,90 cts/l. en consums inferiors.

Clients Solred

Per a clients amb un consum **superior** a 1.500 litres:

EE.SS. Especials	5,10 cts€/litre	Gasoil Tipus "A"
EE.SS.	1,80 cts€/litre	Benzines

Clients Solred

Per a clients amb un consum **inferior** a 1.500 litres:

EE.SS. Especials	3,90 cts€/litre	Gasoil Tipus "A"
EE.SS.	1,80 cts€/litre	Benzines

Altres avantatges de la targeta Solred

Contractació gratuïta - No té cap cost contractar les targetes Solred

Peatges: La targeta Solred us permet el pagament de peatges tant d'autopistes nacionals com a les principals europees.

Pagament en aparcaments SABA: Podeu utilitzar la targeta Solred per pagar en més de 50 aparcaments de l'empresa SABA. [Llistat d'aparcaments](#)

Extracte i Factures: Rebreu cada mes tota la informació detallada dels moviments dels vostres vehicles. A més, Solred desglossa l'IVA a cada factura per simplificar-ne la declaració.

Solred Directo: Accedireu online a la informació de les vostres operacions.

El termini de vigència de les targetes SOLRED emeses a l'empar del present acord serà de dos anys, essent la seva renovació automàtica per un període d'igual

durada, sempre que les targetes no es trobin bloquejades o inactives en un període superior a 6 mesos.

La garantia o aval per a l'ús de les targetes Solred és imprescindible. Aquest aval es podrà gestionar mitjançant una sèrie de bancs i caixes amb els quals Solred té conveni de col·laboració, sense cap cost. L'import serà pel doble del consum mensual i el mínim exigít serà de 600€.

Bancs i caixes on es pot sol·licitar l'aval bancari

Banesto	Caixa Laietana
Banquinter	Caixa Penedès
BBVA	Caja Madrid
Banc Sabadell	"la Caixa"
Banco Pastor	Nova Caixa Galicia
Banco Zaragozano	Santander
Catalunya Caixa	Unnim

Demaneu a la FOEG el contracte per a l'ús de les targetes Solred: 972 215534.
[Condicions Solred 2011 - 2012](#)