

# M

# Maresme

REVISTA SEMESTRAL

NÚM. 5

GENER/MAIG 2013

## Comarca Emprenedora

### L'article

Les claus per convertir una idea en negoci

### Educació i emprenedoria

L'emprenedoria a les aules dels instituts del Maresme

### Coneix les entitats

Promoció econòmica de l'Ajuntament de Montgat

**Teatre Monumental**  
20 de març

# 1r FÒRUM DE JOVES EMPRENEDORS DEL MARESME

**Ets jove i tens il·lusions?  
Tens talent?**

Vine i comparteix amb nosaltres un munt d'actuacions i experiències d'emprenedors que han fet realitat els seus somnis.

**Tenim el que busques!**

Entrada lliure - Places limitades  
Teatre Monumental de Mataró de 9:15h a 13:15h  
Inscripcions i programa:  
[www.ccmarsme.cat/emprenedoria](http://www.ccmarsme.cat/emprenedoria)

Organitza: Consell Comarcal del Maresme  
Per més informació: 93 693 14 50  
[emprenedoria@ccmarsme.cat](mailto:emprenedoria@ccmarsme.cat)

# Editorial

## Maresme Territori Emprenedor

L'equip empenedor de la revista **XEM**

L'assessorament i l'acompanyament en els inicis de la vida d'una empresa han de ser part essencial en la creació de la mateixa.

Es tracta de tenir la informació necessària per tal d'analitzar amb una perspectiva global el mercat existent i veure les oportunitats que hi ha. És per això, que des del Servei d'Emprenedoria del Consell Comarcal del Maresme i les diferents àrees de Promoció Econòmica dels Ajuntaments de la comarca es promou des de fa uns anys aquest tipus de suport i acompanyament a empenedors i **emprenedors**.

Més de un cop i més de dos, ens trobem amb l'enorme capacitat tècnica i professional de les persones que s'acosten al nostre servei **amb l'esperança de poder convertir en negoci les seves idees**. El problema que més sovint sel's hi planteja és el desconeixement de tot el procés legal que s'ha de seguir per posar en marxa una activitat, sigui quina sigui aquesta.

La conjuntura econòmica en la que hem viscut les darreres dècades ens ha ofert poder treballar per compte aliè sense masses problemes, però des de fa uns anys això ha canviat, el que també implica que una bona part de

persones que fins ara havien treballat per altres, hagin de fer un nou plantejament per entrar en el món de l'autocupació.

Els temps són canviants i ens hi hem d'adaptar. No fer-ho, seria caure en l'equivocació i en conseqüència deixar de generar factors econòmics que ajudin a desenvolupar i aportar un valor afegit a la nostra economia. Això sí, amb la responsabilitat dels moments en què vivim i amb la visió global que ara es necessita. Popularment es diu, que "la informació és poder", a nosaltres ens agrada afegir, que "la informació és també el nostre futur."

## Sumari

### 2 EDITORIAL

Maresme Territori Emprenedor.

### 3 EMPRENEDORIA I TURISME

Emprenedoria i Turisme al Maresme.

### 4 - 5 PUNTS DE SUPORT

### 6 - 7 ACTUALITAT

I Fòrum de Joves Emprenedors del Maresme.

Afavorir l'Autoocupació a Vilassar de Mar.

Calendari de Productes de la Terra.

### 8 - 9 GRAELLA DE CURSOS DE FORMACIÓ OCUPACIONAL AL MARESME

### 10 CONEIX LES ENTITATS

Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Montgat.

### 11 EDUCACIÓ I EMPRENEDORIA

El Consell Comarcal del Maresme aporta per tercer any consecutiu l'esperit empenedor a les aules.

### 12 L'ARTICLE

Les claus per convertir una Idea en Negoci.

### 13 EMPRESA I AUTÒNOMS

Paquet de reformes urgents aprovades per el Consell de Ministres.

### 14 EMPRENEDORS D'ÈXIT

Emprenedors d'èxit assessorats pels Ajuntaments del Maresme.

### 15 PASSATEMPS

### 16 L'ESPERIT EMPRENEDOR AL MARESME

Entrevista a Sara Giménez.

**Redacció:** Consell Comarcal del Maresme (Maresme Servei d'Emprenedoria) [www.ccmaresme.cat](http://www.ccmaresme.cat) /Tel: 936931450. Fundació Tecnocampus Mataró-Maresme [www.tecnocampus.cat](http://www.tecnocampus.cat). **Disseny i Maquetació:** Roser Corbera. **Impressió:** VG GRÁFICAS.

# Emprenedoria i Turisme

## Emprenedoria i Turisme al Maresme

Josep Lluís Martí · Director gerent del Consorci de Promoció Turística Costa del Maresme



Segons el diccionari de la llengua catalana empenedor/a és “aquell/a que té iniciativa i coratge per emprendre i dur a terme, amb una gran activitat, les pròpies empreses, especialment empreses difícils, arriscades”. En l'actual entorn socioeconòmic la definició s'escau a la perfecció. No cal afegir-hi res més ja que en aquesta definició apareixen tots els mots directament relacionats amb l'activitat empresarial, com són: coratge, i empreses difícils i arriscades. El verb emprendre es defineix com “posar-se a fer, començar una cosa, especialment una activitat que comporta un esforç considerable, que inclou dificultats i risc”. Avui en dia emprendre o ser empresari és per damunt de tot, assumir riscos, i això cal valorar-ho tant per part del mateix empresari com per part de la societat.

Vagi per davant el més gran respecte per l'empenedor actual i per l'empresari que enfront les dificultats presents i creixents està mantenint sota control els seus determinants interns i externs per tal de sostenir l'empresa dempeus. L'empresa o l'organització pública empresarial sigui quina sigui la seva forma jurídica, té un fort component social que no cal menystenir, doncs la part laboral conforma una part vital de l'empresa, en facilitar els processos de producció i de serveis adreçats al consumidor final. En el turis-

me, el treballador assoleix una dimensió especial, al ser una activitat intensiva en mà d'obra.

El turisme està compost per diferents subsectors que podríem resumir en quatre, l'allotjament, l'hostaleria i restauració, l'oci nocturn i l'entreteniment i els serveis als tres anteriors subsectors. Tan mateix hi podríem afegir les agències de viatges i els serveis d'intermediació. Aquest entramat d'empreses es especialment important a l'Alt Maresme, sobre tot a Calella, Pineda, Santa Susanna i Malgrat de Mar, que concentren pràcticament el 90% del turisme de la nostra comarca. És un sector potent i consolidat amb 60 anys d'existència i experiència. La cadència de l'estacionalitat en temporada alta provoca que cada any hi hagi una certa renovació d'empreses, vinculades sobretot al subsector de l'hostaleria i la restauració. És un temps d'oportunitats i de treball intensiu pels nous empenedors.

Tot i això, darrerament estem veient com apareixen noves apostes empenedores i empresarials en d'altres territoris de la comarca, que generen riquesa i llocs de treball. Són apostes hoteleres i hostaleres, turístiques en general, nascudes en un moment complicat, a qui cal agrair la seva empenta i la potencialitat de generar un futur més engrescador. El turisme,

malgrat l'actual conjuntura econòmica, està aguantant el tipus i encara genera expectatives empresarials, convertint-se en una activitat de futur, si som capaços entre tots de facilitar les coses eliminant les barreres a l'entrada a aquells que tinguin plantejaments empenedors coherents amb el mercat. La tasca de suport de les administracions públiques en l'actualitat és bàsica pels empenedors. Hem de ser vistos com a organitzacions “business friendly” pels nous empresaris. Només així ens en sortirem.

Des del Consorci de Promoció Turística Costa del Maresme volem contribuir en la creació de riquesa i en la millora de les expectatives empresarials i socials del nostre territori, i en aquest sentit facilitem i fomentem la promoció del turisme a la nostra comarca. Endeguem des d'ara, una estreta relació i col·laboració especial amb la Xarxa d'Emprenedoria del Maresme, per tal d'enfortir les iniciatives empenedores i consolidar les empreses existents, en especial del sector turístic i hostaler.

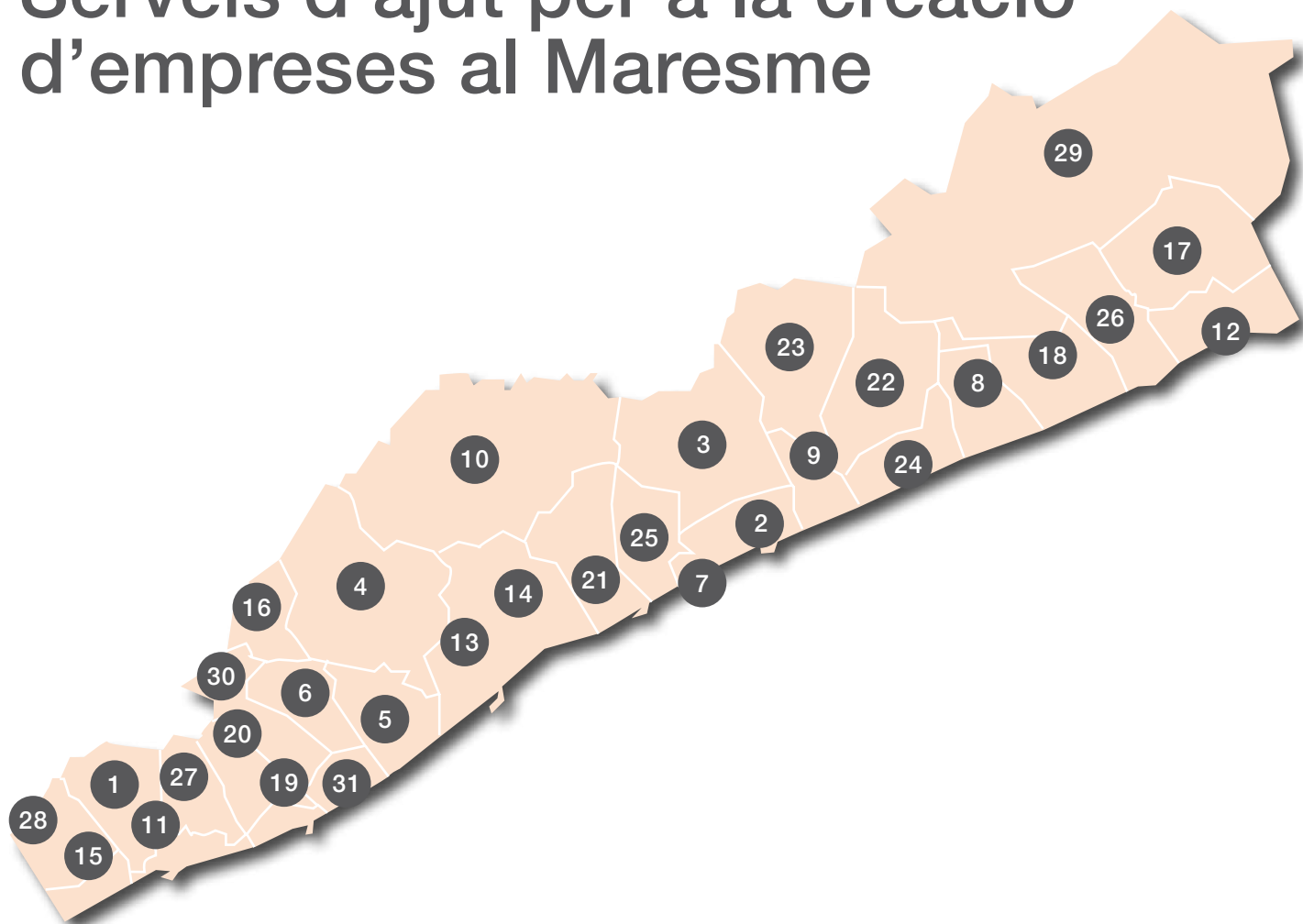
Creiem absolutament necessari i pertinent abocar esforços conjunts i treball en xarxa, entre les institucions públiques (administracions) i privades (gremis i associacions empresarials), per tal de generar confiança als empenedors i als empresaris en benefici del conjunt de la societat.

### CALENDARI DE TURISME GASTRONÒMIC DEL MARESME 2013 1r SEMESTRE

Temporada	Jornades	Dates aproximades
Primavera	Jornades gastronòmiques del Pèsol del Maresme	Del 14 de març al 30 d'abril
	Jornades gastronòmiques de la DO Alella	De l'1 al 31 de març
	Jornades gastronòmiques de la Maduixa de la Vallalta	De la 2a Quinzena d'abril al 31 maig
Estiu	Jornades gastronòmiques del Peix i del Marisc	Del 13 de juny al 17 de juliol

# Punts de suport

## Serveis d'ajut per a la creació d'empreses al Maresme



### 1 Alella

Ajuntament d'Alella  
Plaça de l'Ajuntament, 1  
08328 Alella  
[www.alella.cat](http://www.alella.cat)  
Tel. 93 555 23 39

### 2 Arenys de Mar

Ajunt. d'Arenys de Mar  
Regidoria Promoció Local  
Edifici Xifré  
C/ Auterive, s/n, 1a pl.  
08350 Arenys de Mar  
[www.arenysdemar.cat](http://www.arenysdemar.cat)  
Tel. 93 792 26 01

### 3 Arenys de Munt

Ajunt. d'Arenys de Munt  
Promoció Econòmica  
C/ Santa Pau, 2  
08358 Arenys de Munt  
[www.arenysdemunt.cat](http://www.arenysdemunt.cat)  
eferrer@arenysdemunt.cat  
Tel. 93 793 77 10

### 4 Argentona

Ajuntament d'Argentona  
C/ Gran, 61  
08310 Argentona  
[www.argentona.cat](http://www.argentona.cat)  
creacioempreses@argen-  
tona.cat  
Tel. 93 797 49 00

### 5 Cabrera de Mar

Ajunt. de Cabrera de Mar  
Plaça de l'Ajuntament, 5  
08349 Cabrera de Mar  
[www.cabrerademar.cat](http://www.cabrerademar.cat)  
promocioeconomica@  
cabrerademar.cat  
Tel. 93 759 00 91

### 6 Cabrils

Ajuntament de Cabrils  
C/ Domènec Carles, 1  
08348 Cabrils  
[www.cabrils.cat](http://www.cabrils.cat)  
carlosbj@diba.cat  
Tel. 93 753 96 60 ext.7

### 7 Caldes d'Estrac

Ajunt. de Caldes d'Estrac  
Plaça de la Vila, s/n  
08393 Caldes d'Estrac  
[www.caldetes.cat](http://www.caldetes.cat)  
p.eco.caldese@diba.cat  
Tel. 93 791 00 05

### 8 Calella

Ajuntament de Calella  
Regidoria Promoció Econ.  
Servei creació d'empreses  
Edif. Fàbrica Llobet  
C/ Sant Jaume, 339  
08370 Calella  
[www.calella.cat](http://www.calella.cat)  
jodarfe@calella.cat  
Tel. 93 769 72 40

- 21 Canet de Mar**  
Ajunt. de Canet de Mar  
Àrea Promoció Econòmica  
Centre Cívic Vil·la Flora  
Riera Gavarrà, s/n  
08360 Canet de Mar  
**www.canetdemar.cat**  
demperedm@canetdemar.cat  
Tel. 93 795 46 25
- 15 Montgat**  
Ajuntament de Montgat  
C/ Pare Claret, 25  
08390 Montgat  
**www.montgat.cat**  
promoeconomat@diba.cat  
Tel. 93 469 07 37
- 21 Sant Andreu de Llavaneres**  
Aj. St. Andreu de Llavaneres  
Servei creació d'empreses  
Passeig Mare de Déu de  
Montserrat, 27-33  
08392 St. Andreu de  
Llavaneres  
**www.llavaneres.es**  
promocio.economica@  
llavaneres.es  
Tel. 93 702 36 44
- 26 Santa Susanna**  
Ajuntament de Sta. Susanna  
Plaça Catalunya, s/n  
08398 Santa Susanna  
**www.stasusanna.org**  
Tel. 93 767 84 41  
Tel. 93 767 92 50  
promocioeconomica@  
stasusanna.org
- 10 Dosrius**  
Ajuntament de Dosrius  
C/ Sant Antoni, 1  
08319 Dosrius  
**www.dosrius.cat**  
edaniel@dosrius.cat  
Tel. 93 791 97 41
- 16 Òrrius**  
Ajuntament d'Òrrius  
Plaça de l'Església, 5  
08389 Òrrius  
**www.orrius.cat**  
orrius@diba.cat  
Tel. 93 797 14 55
- 22 Sant Cebrià de Vallalta**  
Ajuntament Sant Cebrià  
C/ Centre, 27  
08396 St. Cebrià Vallalta  
**www.stcebria.cat**  
besor@diba.cat  
Tel. 93 763 10 24
- 27 Teià**  
Ajuntament de Teià  
C/ Pere Noguera, 12  
08329 Teià  
**www.teia.cat**  
Tel. 93 540 93 50
- 11 El Masnou**  
Ajuntament del Masnou  
Unitat Prom. Econ. Edifici Centre  
C/ Itàlia, 50, 1a planta  
08320 El Masnou  
**www.elmasnou.cat**  
p.economica@elmasnou.cat  
Tel. 93 557 17 60
- 17 Palafolls**  
Ajuntament, Punt inform. la-  
boral: promoció econòmica  
C/ Francesc Macià, 1  
08389 Palafolls  
**www.palafolls.cat**  
promocioeconomica@  
palafolls.cat  
Tel. 93 762 08 24
- 28 Tiana**  
Ajuntament de Tiana  
Plaça de la Vila, 1  
08391 Tiana  
**www.tiana.cat**  
Tel. 93 395 50 11
- 12 Malgrat de Mar**  
Ajunt. de Malgrat de Mar  
Regidoria de Prom. Econ.  
C/ Ramon Turró, 47  
08380 Malgrat de Mar  
**www.ajmalgrat.cat**  
Tel. 93 765 56 80
- 18 Pineda de Mar**  
Ajuntament Pineda de Mar  
Centre Innova  
C/ Torres Quevedo, 16  
08397 Pineda de Mar  
**www.pinedademar.org**  
innova@pinedademar.org  
Tel. 93 767 15 60 ext.2
- 23 Sant Iscle de Vallalta**  
Ajuntament St. Iscle  
C/ Escoles, 2  
08359 St. Iscle de Vallalta  
**www.santiscle.cat**  
sanspn@diba.cat  
Tel. 93 794 61 28
- 24 Sant Pol de Mar**  
Ajunt. de St. Pol de Mar  
C/ Abad Beat, 36  
08395 Sant Pol de Mar  
**www.santpol.cat**  
digueslateva@santpol.cat  
Tel. 93 760 45 47
- 29 Tordera**  
Ajuntament de Tordera  
Promoció Econòmica  
Plaça de l'Església, 2  
(antigues galeries comercials)  
08940 Tordera  
**www.tordera.cat**  
creacioempresa@tordera.cat  
Tel. 93 764 28 16
- 13 Mataró**  
Consell Comarcal Maresme  
Servei Emprenedoria Maresme  
Plaça Miquel Biada, 1  
08301 Mataró  
**www.maresmecn.cat**  
emprenedoria@ccmaresme.cat  
Tel. 93 693 14 50
- 19 Premià de Mar**  
Ajuntament Premià de Mar  
Servei Promoció Econòmica  
C/ Joan XXIII, 2-8  
08330 Premià de Mar  
**www.premiademar.cat**  
aj172.promocio@premiade-  
mar.cat  
Tel. 93 741 74 00
- 25 Sant Vicenç de Montalt**  
Ajuntament de St. Vicenç  
C/ Sant Antoni, 13  
08394 St. Vicenç de  
Montalt  
**www.svmontalt.cat**  
promocioeconomica@  
svmontalt.cat  
Tel. 93 791 05 11
- 30 Vilassar de Dalt**  
Ajunt. de Vilassar de Dalt  
Plaça de la Vila, 1  
08339 Vilassar de Dalt  
**www.vilassardedalt.cat**  
llauradoia@vilassardedalt.cat  
Tel. 93 753 97 94
- 14 Mataró**  
Fundació Tecnocampus  
Mataró-Maresme  
Torre TCM2 Planta Baixa  
Av. Ernest Lluch, 32, s/n  
(Porta Laietana)  
08302 Mataró (BCN)  
**www.tecnocampus.cat**  
Tel. 93 169 65 02  
Tel. 93 169 65 65
- 20 Premià de Dalt**  
Ajuntament Premià de Dalt  
Servei Municipal d'Ocupació  
i Promoció Econòmica  
Plaça del Mil·lenari, 5  
08338 Premià de Dalt  
**www.premiadedalt.cat**  
ocupacio@premiadedalt.cat  
Tel. 93 693 15 90
- 31 Vilassar de Mar**  
Ajunt. de Vilassar de Mar  
C/ Santa Eulàlia, 40  
08340 Vilassar de Mar  
**www.vilassardemar.cat**  
gomezpc@vilassardemar.cat  
Tel. 93 754 05 00  
C/ Manuel de Falla, 1 Baixos  
Tel. 93 754 24 00 ext.602



# Actualitat

## El Consell Comarcal del Maresme organitza el I Fòrum de Joves Emprenedors del Maresme

Les claus de l'emprenedoria, segons el Llibre Blanc de la Iniciativa Emprenedora a Espanya, són: el foment de la cultura emprenedora, l'establiment d'una formació escolar en aquesta matèria i la millora de l'accés al finançament per iniciar nous projectes. El Consell Comarcal vol contribuir, en la mesura de les seves possibilitats, a sentar les bases perquè en el present i, en un futur molt proper, el Maresme destaquï com a territori emprenedor. És per això que una de les principals línies d'actuació és la de l'acostament del jovent a l'ampli ventall d'alternatives que ofereix l'autoocupació. El I Fòrum de Joves Emprenedors del Maresme que se celebrarà el 20 de març serà una finestra oberta al món de les idees transformades en negoci.

**El I Fòrum de Joves Emprenedors del Maresme** que se celebrarà el **20 de març al Teatre Monumental de Mataró**, té per objectiu fomentar l'esperit emprenedors entre els joves de la comarca, i fer-los disfrutar, compartir i reflexionar sobre l'experiència personal d'emprenedors i emprenedores d'èxit que ens vindran a explicar que l'autoocupació és una oportunitat laboral real, de present i de molt de futur. Cal destacar que les darreres dades oficials apunten que els joves d'entre 18 i 34 anys representen el 50% del total de nous emprenedors.

El Fòrum és un pas més que dóna el Consell Comarcal per acostar el jovent al món de la iniciativa emprenedora. Des de 2010 està oferint als instituts i centres d'ensenyament del Maresme tallers formatius encaminats a fomentar la creativitat i les idees de negoci entre els adolescents. Ara, seran els propis emprenedors i emprenedores



els que explicaran en viu i en directe la seva experiència. El projecte adreçat especialment als estudiants de secundària, de cicles formatius, universitaris i joves de fins a 30 anys, té el suport del programa "Emprendemos Juntos" del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, del Fons Social Europeu i de la Diputació de Barcelona.

L'entrada és **gratuïta**, però cal fer inscripció prèvia a la web del servei comarcal d'emprenedoria a nivell de grup (en el cas dels instituts i centres educatius) o individual a: [www.ccmarsme.cat](http://www.ccmarsme.cat)

**"Sí, ho puc fer!"**

Al llarg de tot el matí desfilaran per l'escenari del Teatre Monumental joves que un dia van tenir una idea i que ara són empresaris d'èxit i també hi hauran tot un seguit d'actuacions que sorprendran als joves. És el cas del català **Xavier Verdaguer** que amb 12 anys va guanyar el concurs "Joc de Ciència" de TV3 amb la invenció d'un pluviògraf i als 25 es va llençar al món de l'emprenedoria. Ha creat diferents empreses dins l'àmbit de la innovació tecnològica, una de les darreres "Innovalloy, Inc", situada al Silicon Valley de Califòrnia, que desenvolupa roba intel·ligent fusionant creativatat de Barcelona amb tecnologia americana de darrera generació. Verdaguer vindrà des dels Estats Units per explicar les seves experiències al I Fòrum de Joves 'Emprenedors del Maresme.



També ho farà **Víctor Guixer**, un jove emprenedor musical que amb 19 anys ha aconseguit fer-se un lloc molt destacat dins el món de la producció musical i els DJ. Aquest barceloní ha sabut convertir la seva passió en el seu treball. L'alumna de l'EUM, **Sara Giménez**, acostarà els assistents a l'emprenedoria social. Giménez ha estat seleccionada pel programa Yuzz i rebrà assessorament per tirar endavant un projecte que permet a les persones sordes viatjar sense barreres comunicatives.

Per la seva banda, el president de l'Associació independent de Joves Empresarials de Catalunya, **Marc Bonavia**, encoratjarà els joves amb idees a fer bandera del "Sí, ho puc fer!" i intentar transformar en realitat els seus projectes.

El programa encara no està tancat, però les medallistes olímpiques de waterpolo **Marta Bach** i **Roser Tarragó**, exemples de l'esforç que comporta lluitar pel somni de qualsevol esportista, han confirmat la seva assistència i també es pot avançar la col·laboració de TecnoCampus Mataró-Maresme.

Fem doncs una crida a tots els joves que teniu il·lusions, que espereu a un futur millor i que teniu talent, a que vingueu el dia 20 de març al Teatre Monumental de Mataró a compartir un matí amb gent apassionada i amb ganes de descobrir l'apassionant món de l'emprenedor.

# Actualitat

## Projecte per afavorir l'autoocupació i la instal·lació de noves activitats comercials al municipi



Ajuntament de Vilassar de Mar

L'Ajuntament de Vilassar de Mar participarà durant l'any 2013, amb d'altres quatre municipis de la província, en un projecte pilot de la Diputació de Barcelona, que té com a objectiu afavorir l'autoocupació en el sector del comerç i incentivar la instal·lació de noves activitats en locals comercials del municipi.

El projecte s'adreça a persones que vulguin iniciar un negoci a Vilassar de Mar en l'àmbit del comerç de proximitat i consisteix en l'assessorament personalitzat i la realització d'un programa formatiu de 45 hores, especialment enfocat a la creació de negocis comercials. En aquest curs, totalment gratuït per als emprenedors, es treballaran els aspectes necessaris per a la posada en marxa i el bon funcionament de l'empresa. A més, les persones que finalment iniciïn el seu negoci, tindran durant dos anys un seguiment i tutela de professionals, que els assessoraran

sobre com fer front als reptes de les primeres fases de la posada en marxa d'una activitat comercial. Alhora s'està treballant perquè aquestes persones puguin gaudir d'una bonificació de la taxa per a l'inici de la seva activitat.

Les persones interessades en aquest projecte, poden adreçar-se a la Regidoria de Comerç, Empresa, Formació i Ocupació de l'Ajuntament de Vilassar de Mar, que es troba al carrer Manuel de Falla, 1, baixos, o bé contactar per telèfon al 937542400, ext. 602, o correu electrònic: [gomezpc@vilassardemar.cat](mailto:gomezpc@vilassardemar.cat).

## Consell Comarcal ha editat per tercer any consecutiu el calendari de Productes de la Terra

Per tercer any consecutiu, el Consell Comarcal ha editat el calendari de Productes de la Terra, una publicació ideal per recordar durant tot el 2013 que el Maresme és territori de productes alimentaris de qualitat i d'una exquisida gastronomia que mes a mes ens convida a assaborir els productes de temporada i de proximitat.

En total se n'han editat 5.000 exemplars que s'han fet arribar als ajuntaments, a les oficines de turisme, al Palau Robert, a les cooperatives alimentàries i als productors que formen part de la Xarxa de Productes de la Terra Maresme per tal que en facin la distribució. També es poden demanar al propi Consell Comarcal i al Consorci de Turisme del Maresme.

El calendari d'aquest any està il·lustrat amb imatges de la fotògrafa Marga Cruz que ressalta en les seves instantànies el ric impacte visual dels productes alimentaris maresmencs a partir dels colors, de les formes i de les textures. Un conjunt que posa en alerta els cinc sentits tot projectant el moment de parar taula i poder assaborir els pèsols, les maduixes, les cireres, les mongetes del ganxet, els tomàquets, els dolços, els vins, etc.

El Consell Comarcal del Maresme, a partir del projecte Productes de la Terra Maresme que compta amb el suport de la Diputació de Barcelona, ha editat el calendari 2013 per donar a conèixer i valoritzar els nostres productes de proximitat i, a la vegada, ajudar els productors i artesans alimentaris de la comarca en el procés de comercialització. Per aquest motiu, cada gamma de productes està acompanyat d'informació sobre els productors o artesans que els elaboren.



# Graella formativa

## Cursos de Formació Ocupacional al Maresme

FORMACIÓ OCUPACIONAL	HORES	INICI	FI	HORARI
ACTIVITATS DE VENDA	610 h	desembre/2012		de 09.00 h a 14.00 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS	470 h	28/desembre/2012	juny/2013	de 09.00 h a 14.00 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS	470 h	gener/2013	juny/2013	de 09.30 h a 14.30 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS	470 h	febrer/2013	juliol/2013	de 15.00 h a 20.00 h
DINAMITZACIÓ D'ACTIVITATS DE TEMPS LLEURE EDUCATIU INFANTIL I JUVENIL	330 h	març/2013	agost/2013	de 15.00 h a 20.00 h
OPERACIONS SISTEMES MICROINFORMÀTICS	620 h	gener/2013	juliol/2013	de 15.30 h a 20.30 h
OPERACIONS DE XARXES DEPARTAMENTALS	550 h	febrer/2013	juliol/2013	de 09.30 h a 14.30 h
ACTIVITATS DE VENDA	610 h	gener/2013	juliol/2013	de 09.30 h a 14.30 h
ACTIVITATS DE VENDA	610 h	gener/2013	juliol/2013	de 15.00 h a 20.00 h
OPERACIONS AUXILIARS DE MANTENIMENT D'ELEMENTS ESTRUCTURALS I DE RECOBRIMENT DE SUPERFÍCIES D'EMBARCACIONS ESPORTIVES I D'ESBARJO	290 h	abril/2013	juliol/2013	de 15.00 h a 19.00 h
OPERACIONS AUXILIARS DE MANTENIMENT DE SISTEMES I EQUIPS D'EMBARCACIONS ESPORTIVES I D'ESBARJO	400 h	març/2013	juliol/2013	de 09.30 h a 14.30 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS	470 h	28/desembre/2012	maig-juny/2013	de 09.00 h a 14.00 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS		28/desembre/2012	30/maig/2013	de 09.30 h a 14.30 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS	470 h	desembre/2012	30/maig/2013	de 09.00 h a 14.00 h
DINAMITZACIÓ D'ACTIVITATS DE TEMPS LLEURE EDUCATIU INFANTIL I JUVENIL	330 h	desembre/2012		
OPERACIONS AUXILIARS DE SERVEIS ADMINISTRATIUS I GENERALS	450 h	gener/2013		
PROGRAMACIÓ DE SISTEMES INFORMÀTICS - MODUL DE SERVEIS EN EL SISTEMA INFORMÀTIC	110 h	febrer/2013		
ACTIVITATS AUXILIARS DE FLORISTERIA	410 h + 80 de pràctiques	desembre/2012		de 09.30 h a 14.30 h
ATENCIÓ SOCIO SANITÀRIA A PERSONES DEPENDENTS EN INSTITUCIONS	490 h + 80 de pràctiques	gener/2013		de 09.00 h a 14.00 h
OPERACIONS AUXILIARS D'ENREGISTRAMENT I TRACTAMENT DE DADES I DOCUMENTS	460 h + 80 de pràctiques	gener-febrer/2013		de 09.00 h a 14.00 h



“Els cursos de Formació Ocupacional al Maresme es dirigeixen a persones en situació d’atur, amb interès, motivació i compromís per a formar-se en una ocupació. Al mateix temps, a les accions de formació ocupacional subvencionades per el Servei de Ocupació de Catalunya podran participar-hi un percentatge de persones que es troben en situació laboral activa”.

Son programes formatius teòrico-pràctic que tenen com a finalitat millorar la qualificació professional i/o la capacitat de inserció laboral mitjançant la consecució i el perfeccionament de les competències professionals de les persones treballadores.

INICI I FI INSCRIPCIONS	LIMIT N° ACCEPTATS	MUNICIPI	INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS	ADREÇA	TELÉFON	MAIL
		ARGENTONA	SEMPRE	c. Gran 61		sempre@argentona.net
DEMANAR INFORMACIÓ	15	CANET DE MAR	Centre Cívic i Cultural Vil·la Flora	Riera Gavarra, s/n	937954625	martinezpa@canetdemar.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 70	937582131	serveiocupacio@ajmataro.cat
		MATARÓ	SOM	Francisco Herrera, 76	937582137	serveiocupacio@ajmataro.cat
PLACES COBERTES	15	PALAFOLLS	Punt d'Informació	Francesc Macià, 1	937620043 EXT: 4	promocioeconomica@palafolls.cat
PLACES COBERTES	15	PREMIÀ DE DALT	SMOPE	Plaça Mil·lenari, 5	936931590	ocupacio@premiadedalt.cat
		PREMIÀ DE MAR	Antiga Fàbrica de Gas	Joan XXIII, 2-8	937529190	ocupacio@premiademar.cat
		VILASSAR DE DALT	SLO	Joan Maragall, 34	937509198	soil@vilassardedalt.cat
		VILASSAR DE DALT	SLO	Joan Maragall, 35	937509199	soil@vilassardedalt.cat
		VILASSAR DE DALT	SLO	Joan Maragall 36	937509200	soil@vilassardedalt.cat
		VILASSAR DE MAR	Serveis d'Ocupació	Manuel de Falla, 1	937542400 EXT 602	gomezpc@vilassardemar.cat
		VILASSAR DE MAR	Serveis d'Ocupació	Manuel de Falla, 2	937542400 EXT 602	gomezpc@vilassardemar.cat
		VILASSAR DE MAR	Serveis d'Ocupació	Manuel de Falla, 3	937542400 EXT 602	gomezpc@vilassardemar.cat

# Coneix les entitats

## Promoció econòmica de l'Ajuntament de Montgat



Des de l'any 1998 que l'ajuntament de Montgat ha iniciat la seva activitat en el Desenvolupament Local. Una de les primeres accions del servei va ser establir les bases de treball amb un Pla Estratègic. Aquest Pla Estratègic va permetre definir les polítiques de treball de la Regidoria.

Una de les accions més consolidades i de les primeres que es van realitzar va ser assessorament a emprenedors. Amb un conveni amb la Generalitat de Catalunya com a entitat acreditada va iniciar el servei d'assessorament a emprenedors.

Aquest és una de les accions que crea més llocs de treball i que més justifica l'existència de les polítiques de treball de la Regidoria.

És una acció directa per la creació de llocs de treball i per ajudar a l'autoocupació que és una de les fonts de riquesa més importants del país (la pime).

En moments de crisi com l'actual és quan més es justifica aquesta acció i la que pot donar un impuls a la sortida de la crisi. L'anàlisi de la viabilitat permet a més que si l'assessorament és no crear l'empresa ho considerem un èxit perquè és l'estalvi d'un possible fracàs.

Actualment el servei de creació d'empreses conta amb els serveis següents:

- Assessorament tècnic en la creació d'empreses
- Formació
- Consolidació
- Sensibilització

### Assessorament a emprenedors

El servei que es presta és informació i assessorament per la realització del pla d'empresa o la creació de l'empresa. Des de la contractació d'un tècnic especialitzat en fiscalitat per la subvenció de la Generalitat de Xarxa Inicia es va augmentar qualitativament

el servei d'emprenedoria. Es presta assessorament especialitzat en fiscalitat, finançament, laboral, econòmico-financer etc. També s'assessora sobre ajuts i subvencions i tràmits per fer-ne la sol·licitud. El fet de poder especialitzar l'assessorament amb un tècnic especialitzat fa augmentar molt la qualitat del servei.

Un dels punts forts del servei de Montgat és la proximitat amb l'usuari i el fet de ser un servei petit permet un acompanyament molt personalitzat amb una metodologia de viure i tutorització molt personalitzat.

Un dels projectes relacionats més ben valorats han estat els tallers en emprenedoria que es fan als instituts organitzats pel consell Comarcal. Els instituts sempre han participat i han avaluat molt positivament aquesta estratègia.

El fet de prestar servei desde l'any 1998 ha fet que els primers emprenedors són usuaris fidels del servei de Promoció Econòmica convertint-se en clients del servei de consolidació d'empreses.

La consolidació empresarial permet una relació fluida amb l'administració i ajuda a analitzar les seves necessitats, oferir assessorament, formació i col·laboració continua.

Durant el darrer any s'han assessorat 79 emprenedors i s'han atès més de 155 consultes. S'han creat 10 empreses i general 15 llocs de treball. S'han realitzat sessions formatives en temes con exportació, tràmits, obligacions fiscals o pla d'empresa.

# Educació i Emprenedoria

## El Consell Comarcal del Maresme aporta per tercer any consecutiu l'esperit emprenedor a les aules



Per tercer any consecutiu, el Consell Comarcal del Maresme amb el suport de la Diputació de Barcelona i el Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme ha realitzat la **3a Edició dels Tallers d'Emprenedoria per a joves estudiants** del Maresme.

A través del Servei d'Emprenedoria 22 Centres de Secundària de tota la Comarca han participat d'aquest projecte on l'objectiu principal ha estat: Motivar i fomentar l'esperit emprenedor entre els joves i fer-los coneixedors de les seves capacitats i oportunitats en el mercat actual, on les noves tecnologies hi guen un paper important.

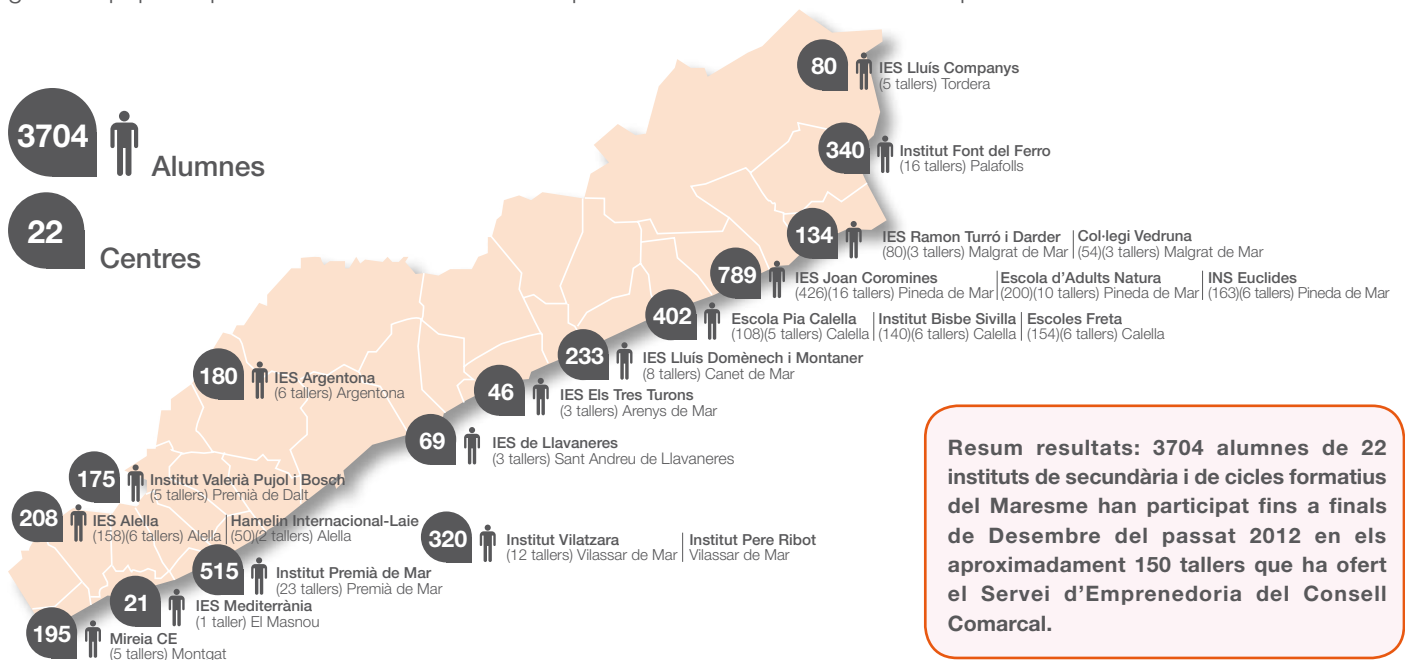
Aquesta 3ª Edició ha evolucionant tant en la millora dels seus continguts específics, com en el nombre d'instituts participants. En aquest sentit, amplia i dona recolzament al paquet de mesures que la Conselleria d'Ensenyament aplica durant aquest curs on l'**emprenedoria** es considera per primer cop matèria curricular a tots els cicles educatius.

Els tallers d'emprenedoria presentats, són una combinació de continguts bàsics teòrics i jocs dinàmics, on l'alumne ha de desenvolupar les seves capacitats emprenedores i posar-les a pràctica. Els tallers que s'oferien a les escoles van

ser: "Jo emprenedor", "Taller de generació d'idees", "Passes a seguir per crear una empresa", "El Pla d'empresa" i "Les Xarxes socials i les TIC".

El formadors que han cursat aquests tallers, són una peça clau per l'èxit d'aquesta acció, ja que per una banda tenen experiència en l'àmbit de l'empresa i per l'altre són sensibilitzadores del col·lectiu joves. Alhora, destacar la col·laboració dels coordinadors de les escoles, els tècnics dels ajuntaments i sobretot la bona acollida i participació dels més de 3000 joves estudiants dins les aules.

El repte és preparar als més joves per un futur incert però ple de oportunitats, on la creació de l'empresa és segons els experts, el principal motor de desenvolupament econòmic i social de un país.





## Les claus per convertir una Idea en Negoci

Joan Jubert · JUBERT & PARTNERS, S.L.

Charles Dickens deia que *l'home mai sap del que es capaç fins que ho intenta*. Gran veritat, demostrada una infinitat de cops quan algú desitja iniciar un projecte, ja sigui per compte propi com dins d'una empresa. **Nosaltres mateixos som la nostra primera i gran limitació.** L'experiència, l'educació, l'entorn, els èxits i fracassos han anat configurant el nostre marc, model d'actuació i visió de la vida, molt útil en entorns estables però que limita extraordinàriament la nostra capacitat per anar més enllà del nostre propi pensament.

Tant els emprenedors, que afronten una nova activitat per compte propi com els intraemprenedors, que fan exactament el mateix però des de l'interior d'una organització, han de superar doncs aquesta primera barrera i atacar després tres grans eixos: el valor que la seva idea pot aportar; el model del seu negoci; i finalment, la quantificació, la mesura d'allò que s'empenen.

El primer a tenir en compte per passar d'una idea a un projecte tangible és un mateix. Jo sóc el meu primer enemic, la primera limitació a vèncer. I per superar-la, sovint és necessari buscar un cop de mà. Cal trobar professionals "alineats" que ens ajudin en la posta en pràctica del nostre model, amb l'humilitat necessària per entendre que les aliances són una bona font per progressar i anar més enllà.

Comptar o no amb ajuda, no obstant, no ens ha de fer perdre, mai, la visió d'allò que volem emprendre: **tot comença tenint clar on som i visualitzant on volem arribar.** I en aquest primer moment, quan ens enfrontem a les primeres barreres, cal també tenir present que la vida personal i la professional de l'emprenedor corren el risc, sovint, de convertir-se en una de sola. De nou, l'experiència, l'educació rebuda, l'entorn conegut, els èxits i fracassos d'un mateix seran la clau per afrontar aquesta decisió estratègica fonamental: quina ha de ser la separació de la part personal i la professional, a quin nivell desitgem separar-les o integrar-les. En definitiva: com conjuguem ambdues realitats.

Superada la primera barrera per posar en pràctica la nostra idea, ens trobem amb **allò que realment és l'essència de qualsevol projecte emprenedor: el senyor client.** Millor: el valor que volem (i podem) donar-li al senyor client. Una cosa ha d'estar clara: **el gran objectiu d'un projecte no pot ser mai fer diners, sinó fer clients.** Aquest és l'objectiu, d'acord, però quin és el veritable repte? El repte no és aconseguir un client, i un altre, i un altre més, sumant i sumant sense sentit. El repte (difícil, no hi ha dubte) és aconseguir superar les expectatives de cadascun d'ells. I la manera, l'única manera sostenible d'aconseguir-ho, és empatitzar amb "l'altre", entenent per "l'altre" no només al propi client sinó també als col·laboradors que faran possible la nostra primera gran diferenciació.

Aquí ens trobem amb una nova barrera, gran, i que és "marca de la casa" (lamentablement) de bona part del nostre teixit empresarial. Moltes idees de negoci són diferents, aporten valor, empatitzen amb el senyor client, tenen clar que l'aposta és superar les seves expectatives... però no ho saben comunicar. **Potenciar el màrqueting i la comunicació són l'única via per aconseguir que aquest valor real, diferencial, sigui també percebut.** No podem oblidar que la realitat és la percepció de l'altre, i que **el mercat no es basa en una guerra de productes o de serveis, sinó de percepcions.**

Si hem superat les nostres pròpies limitacions, si tenim clar quin és el valor que podem aportar, i si fem una aposta ferm i decidida per donar a conèixer allò que oferim al senyor client, estem una mica més a prop de passar de la idea al negoci. Però.... encara queden un parell de passos més, fonamentals. El primer: **definir el model de negoci.** El segon, **marcar clarament els nostres objectius.**

Una bona idea ho és només en la mesura que es construeixi el model de negoci adequat per fer possible l'èxit. Cal revisar tots els conceptes: les relacions que tenim i volem tenir amb tots els actors (proveïdors,

col·laboradors), l'estructura de la que disposem, el com i de quina manera parlem i escoltem al senyor client... Molta feina que, al final, ens ha de proporcionar uns objectius, unes metes que han d'ésser la raó de ser del projecte.

Recordem que no ens hem de basar en guanyar diners, sinó clients... però atenció, això no ens ha de fer oblidar que les factures, a final de mes, es paguen amb euros. **Tot projecte necessita tant d'objectius qualitius com quantitius, i cal preparar projeccions econòmiques,** tenint en compte les inversions en immobilitzat i circulat, el model de negoci, el client objectiu i relacionant el "valor" amb les variables que ens permetran fer visible la primera gran meta: aconseguir el "punt mort" o l'indar de rendibilitat, aquell punt on la nostra idea, el nostre projecte, deixarà de tenir pèrdues per passar a generar beneficis. Després, és clar, arribarà el moment de determinar com i de quina manera procurarem fer sostenible el projecte.

Però aquest punt ja és una mica massa avançat, i no arribarem mai si no tenim presents les claus ja esmentades: superar les nostres pròpies limitacions, tenir clar el valor que la nostra idea pot aportar al senyor client, detallar un model de negoci i tenir sempre en ment la quantificació, les mesures qualitatives i quantitatives. I, de nou, pensar que molt probablement no podrem endegar sols el camí, que necessitem uns col·laboradors alineats i compromesos, fet que només assolirem amb un nou tipus de lideratge. Un nou estil on **la missió del líder no serà una altre que aconseguir "que les coses passin",** a través d'una via de treball dirigida a **augmentar la passió, el compromís i la imaginació de les persones que formen l'equip,** ajudant-les a eliminar qualsevol barrera per tal d'aconseguir els seus propis objectius alineats amb l'estratègia del projecte. Un projecte, una idea, que, acomplint tots els punts, inclòs aquest marc de relació amb els col·laboradors, reunirà tots els requisits per esdevenir un negoci.



# Empresa i Autònoms

El Consell de Ministres ha aprovat el paquet de reformes urgents per estimular l'emprenedoria i impulsar la creació d'ocupació entre els joves, mesures que varen entrar en vigor el passat diumenge 24/02/2013 i que estaran vigents fins que la taxa d'atur no baixi del 15%.

## Mesures per fomentar l'ocupació juvenil

- S'incentiva la contractació de menors de 30 anys sense experiència laboral prèvia amb una reducció d'entre el 75% i el 100% de les quotes socials dels contractes a temps parcial amb vinculació formativa que les empreses subscriuin.

- La contractació d'un desocupat menor de 30 anys donarà lloc a una reducció del 100% en la quota empresarial a la Seguretat Social per contingències comunes, sempre que el contractant sigui un autònom o una microempresa amb menys de nou treballadors.
- Creació del contracte primera ocupació Jove per a menors de 30 anys desocupats i sense experiència laboral prèvia, que s'iniciarà com una relació laboral temporal de sis mesos però amb incentius a la seva conversió en indefinit.
- Incentius per als contractes en pràctiques dels joves que surtin de la seva etapa formativa amb l'objectiu de facilitar-los una primera ocupació.
- Habilitació d'un curs pont amb incentius econòmics perquè els joves que van deixar els seus estudis per treballar puguin obtenir el títol d'Educació Secundària Obligatoria.
- Ampliació dels programes formatius orientats a l'obtenció d'un certificat de professionalitat.
- Bonificacions per a la contractació de menors de 30 anys a les empreses del tercer sector, de l'anomenada economia social.

## Canvis en la intermediació laboral i foment de l'activitat emprenedora

- S'autoritza les ETT a formalitzar contractes per a la formació i l'aprenentatge.
- S'obrirà un portal únic d'ocupació, que aglutinarà tota la informació necessària per orientar els joves en la recerca d'una ocupació o en l'inici d'una activitat emprenedora.

- Creació d'una tarifa plana de 50 euros per als nous emprenedors durant els primers sis mesos d'activitat, que es veurà prorrogada amb reduccions de diferent intensitat en el decurs dels dos anys i mig següents.
- Possibilitat de compatibilitzar la prestació per desocupació amb l'alta en autònoms durant nou mesos per als emprenedors de menors de 30 anys.
- Configuració d'una xarxa de seguretat per a emprenedors menors de 30 anys, que els permetrà la represa del cobrament de la prestació per desocupació en els cinc anys següents a l'inici d'una activitat emprenedora. Fins ara aquest termini era de només dos anys.

## Es facilita la inversió en la borsa de pimes i el capital risc

- Garantia de línies de crèdit cap a petites i mitjanes empreses per valor de 32.000 milions d'euros (22.000 milions a través de l'ICO i 10.000 milions per a entitats financeres sanejades).
- Configuració d'un sistema públic d'avalis i garanties per valor de 1.720 milions d'euros.
- Impuls a iniciatives de finançament no bancari a través del capital risc, els préstecs participatius o el mercat alternatiu borsari.
- Ampliació del pla de pagament a proveïdors per 2.684.000 per a administracions i sectors d'activitat que no van poder beneficiar-se del primer pla.
- Reforç de la lluita contra la morositat amb l'establiment d'un termini màxim de 30 dies per al pagament de les operacions comercials privades, l'increment dels interessos de demora i l'obligació de les administracions públiques de fer un calendari de pagament del seu deute amb proveïdors.

## Mesures fiscals

- El govern modificarà alguns aspectes del marc fiscal per afavorir l'activitat emprenedora.

- Deducció del 10% en l'impost de societats sobre els beneficis reinvertits en la seva activitat per a les empreses que tinguin un volum de negoci inferior a deu milions d'euros.
- Creació d'un sistema de devolució de crèdits fiscals perquè les empreses que no tinguin beneficis puguin aplicar-se la deducció per inversió en R + D + i.
- Creació d'un tipus reduït del 15% en l'impost de societats per als guanys (entre 0 i 300.000 euros) d'empreses de nova creació durant els seus dos primers anys d'activitat i d'una reducció del 20% per als guanys netes que obtinguin els autònoms en aquest mateix període.
- Deducció del 15% en l'IRPF sobre les quantitats ficades per inversors en empreses de nova creació i exempció parcial del 50% en el mateix impost sobre les plusvàlues obtingudes amb la mateixa.
- Exempció total en l'IRPF per a les prestacions per desocupació que es capitalitzin per posar en marxa una activitat com a autònom. Fins ara l'exempció estava limitada a 15.500 euros.

## notícia d'interès

**Una altra de les mesures que han previst realitzar per el proper any 2012 és, que els autònoms no pagaran l'IVA de les factures que no han cobrat.**

**El govern espanyol anuncia la implementació d'un règim especial en l'IVA pel qual, a partir de 2014, les pimes i els autònoms no pagaran l'IVA de les factures que no han cobrat.**



# Emprenedors d'èxit



Kukutai és un espai de joc i lleure, neix de la necessitat de compaginar l'oci de pares i fills o famílies a Arenys de Mar. Trobareu un parc infantil amb piscina de boles, tobogan, amb zona de bebès diferenciada, trobareu tot tipus d'elements que convidin a jugar: els més clàssics com les cuinetes, les nines, les disfresses o els més moderns com els tobogans i piscines de boles per gaudir amb total seguretat.

Trobareu una programació mensual de tallers relacionats amb la cultura i les arts plàstiques destinats a nens exclusivament i destinats a pares/mares i nens conjuntament. Durant els caps de setmana programem espectacles: conta contes, titelles, teatre per nens, jocs i gimcanes, i espectacles diversos...

També oferim activitats per dones embarassades, noves mares i tallers per bebès (massatge infantil per nadons, xerrades, grup de recolzament a noves mares...)

També donem especial atenció a les festes d'aniversari personalitzades per a totes les edats, amb la diversió del parc i la tranquil·litat pels pares d'un lloc preparat i divertit per a tots!

**Emprenedors:** Núria Artigas Salinas i Mireia Casan Puig

**Nom Comercial:** KUKUTAI espai de lleure

**Adreça:** c. d'Avall 23 local · Arenys de Mar

**Telf:** 93 795 86 84

**E.mail:** kukutaishop@gmail.com

**www.kukutai.com**



A l'octubre de 2012 es crea Vol Factory, una escola dedicada a l'ensenyament del vol lliure en parapent. Les activitats es realitzen en una vall situada darrera del massís del Montseny, ideal per la seva temperatura, condicions aerològiques i el seu paisatge. Una altra de les activitats són els vols en parapent biplaça, és un dels somnis de l'home fet realitat, gaudir de la màgia del vol lliure i la possibilitat de poder regalar una sensació única amb el màxim nivell de seguretat i professionalitat, on ens encarreguem de fins el més mínim detall perquè puguis gaudir d'aquesta experiència.

**Emprenedor:** Lluís Rico Martínez

**Nom Comercial:** VOL FACTORY

**Adreça:** c. Avi Riera 5 1er-1ª · 8339 Vilassar de Dalt

**Telf:** 622878874

**E.mail:** info@volfactory.com

**www.volfactory.com**



TECNOCAR SERVEIS situat al centre de Mataró, molt aprop de la Biblioteca Pública Pompeu Fabra, ofereix la reparació integral de l'automòbil donant un tracte personalitzat i altament qualificat amb més de 25 anys d'experiència en el ram, amb formació continuada i novedosa maquinària per a la diagnosi i reparació de qualsevol model i marca de vehicle.

**Emprenedor:** Pere Jarque Casamayor

**Nom Comercial:** TECNOCAR SERVEIS

**Adreça:** c. Pompeu Fabra,61 · 08303 Mataró

**Telf:** 937989384

**E.mail:** tecnocarserveis@gmail.com



Sóc Verònica Noli i us presento, Soul Estudi de Yoga-Pilates, un espai creat a Vilassar de Mar en el qual hi trobaràs diferents activitats relacionades amb aquesta disciplina, per adults, nens, baby's, preparació al part, així com també una botigueta on trobar diferents detalls naturals i energitzats per fer algun regal molt especial. Us hi espero!!

**Emprenedora:** Verónica Noli (Técnica Superior en Pilates MAT)

**Nom Comercial:** SOUL Estudi de Yoga-Pilates

**Adreça:** c. Dr. Mas Riera Nº33, Baixos · Vilassar de Mar

**Telf:** 639715593-937593751

**E.mail:** soul-yogui@hotmail.com

**www.soul-yogui.com**



El TUPÍ es una botiga que es dedica a la venda de pollastres a l'ast i plats cuinats, així com diferents postres tals com brownies, pastissos i puddings. Tots els productes son fets per nosaltres d'una forma totalment casolana amb el que pretenem oferir una cuina sana i natural sense additius, com la que es feia abans.

La botiga té una decoració provençal amb mobles decapats on hi disposem de una prestatgeria on presentem productes "delicatessen" tals com "arrossos, caldos, xocolates, ceba dolça, mel, etc.)

**Emprenedora:** Sílvia Tosca Vila

**Nom Comercial:** El TUPÍ

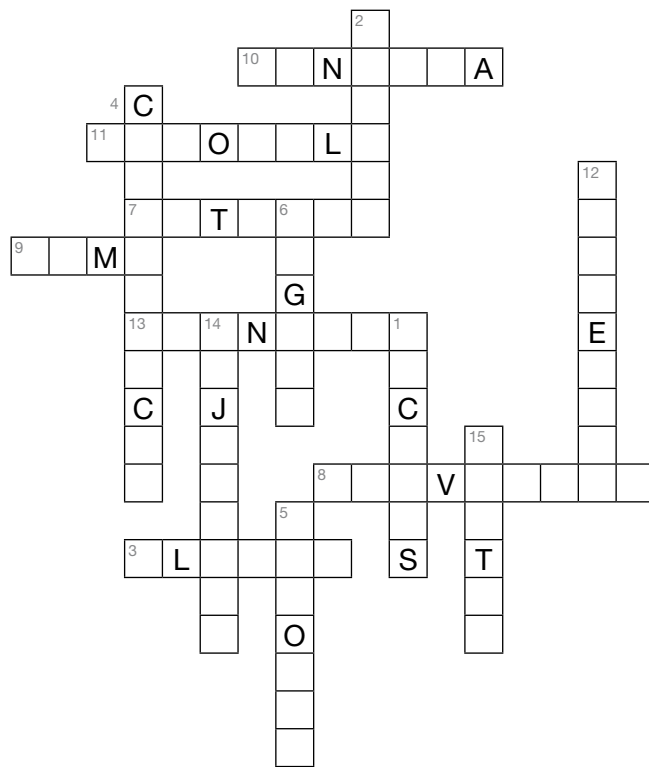
**Adreça:** c/Major, 20 · Sant Vicenç de Montalt

**https://www.facebook.com/pages/**

**El-TUP%C3%8D/465073946865258?ref=hl**

# Passatemps

1. Parts en que es divideix el capital d'una societat anònima.
2. Béns o drets que posseeix una persona física o jurídica que es pot convertir en líquid.
3. Persona que demanda un producte o servei a canvi d'un import determinat.
4. Rivalitat entre dues o més empreses que tenen uns objectius comuns.
5. Introduir novetats.
6. Mètode pel qual una persona o col·lectiu aconsegueixen diners a canvi d'oferir un producte o servei.
7. Drets que atorguen a una persona física o jurídica l'explotació d'un producte durant un temps determinat.
8. Persona que subministra a una altra un producte o servei per un fi determinat.
9. Sigles de petita i mitjana empresa.
10. Tipus d'economia en la que no es produeix cap mena d'intercanvi amb l'exterior.
11. Forma de mercat en el que l'oferta està concentrada en un sol ofertor.
12. Dotació econòmica que un tercer realitza a una empresa perquè aquesta obtingui líquid o perquè realitzi alguna inversió.
13. Ciència que estudia els mètodes més eficaços per satisfer les necessitats humanes.
14. Estableixen allò que s'aconseguirà quan s'assoleixin els resultats.
15. Persona que porta els afers d'una societat.



## endevinalles



Un excursionista és capturat per caníbals i li diuen: Si dius una mentida, et matem lentament; però si dius una veritat, et matem ràpidament.

**Que pot dir per a què no el matin?**



Un presoner està tancat en una cela que té dues portes; una condueix a la llibertat, i l'altra cap a la mort.

Cada porta està vigilada per un guàrdia, i el presoner sap que un d'ells sempre diu la veritat i l'altre sempre menteix.

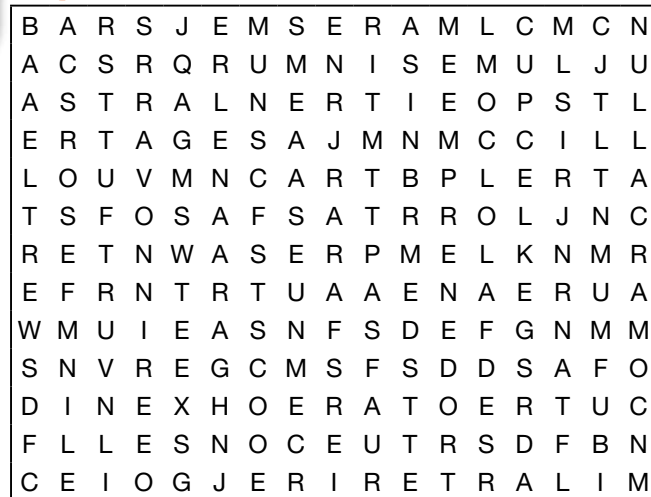
Per escollir la porta per la que sortir només pot fer una pregunta a un sol guàrdia.

**Com pot salvar-se?**

**Com podem aconseguir que l'equació sigui correcte movent un sol llumí?**



## sopa de lletres



2. Haurà de preguntar: "Si jo li pregunto a l'altre guàrdia per quina porta haig de sortir, que em dirà?"

En el cas que estigui parlant amb el que menteix, aquest li dirà: "l'altre guàrdia et dirà que si estigues parlant amb el que diu la veritat, aquest li dirà: "l'altre guàrdia et dirà que si s'ho prenen com a mentida, serà mentida. Però si s'ho prenen com a mentida, l'haurien de matar lentament, així que seria veritat.

1. "Em matareu lentament"

Si s'ho prenen com una veritat l'haurien de matar ràpidament, així doncs la resposta seria mentida. Però si s'ho prenen com a mentida, l'haurien de matar lentament, així que seria veritat.

# L'esperit emprenedor del Maresme



## SARA GIMÉNEZ. Estudiant de Turisme i Administració i Direcció d'Empreses a la EUM

Ens presenta des de l'Escola Universitària del Maresme Prometteo, una plataforma formada per una xarxa social per a viatgers amb discapacitat auditiva i una aplicació mòbil que la complementa.

### En què consisteix la teva idea?

Prometteo es una plataforma formada per una xarxa social per a viatgers amb discapacitat auditiva i una aplicació mòbil que la complementa. La xarxa social conté informació en vídeos de llengua de signes sobre els punts turístics més interessants de la ciutat i també un directori de reserves d'hotels, restaurants i altres ofertes d'oci. El viatger sord que s'està organitzant el viatge te tota la informació necessària d'una manera més entenedora.

Un cop es disposa a efectuar el viatge es descarrega l'aplicació mòbil i te tot el contingut de vídeos al seu dispositiu. La aplicació geolocalitza al turista de manera que pot crear-se l'itinerari que més li interessi i saber com accedir-hi als llocs.

Amb Prometteo el turista pot gaudir molt més de la seva experiència trencant-se així les barreres comunicatives que actualment te.

### D'on va sorgir la idea de crear aquesta aplicació i xarxa social?

Jo estic estudiant doble titulació en Turisme i Administració i direcció d'empreses a la EUM, al Tecnocampus del Maresme, i durant el curs 2011/2012 vaig fer les assignatures que em van apropar a la primera idea. Vaig cursar Dret turístic i vàrem parlar molt sobre la falta d'accessibilitat que hi ha als hotels actualment. Tots els estudiants vàrem veure la necessitat que hi ha al mercat de crear ajudes per facilitar el turisme a aquelles persones que tenen algun tipus de discapacitat. Més tard vaig començar a estudiar Operacions i Processos, una assignatura on vaig conèixer totes les etapes que te el turista des del moment en que es planteja el viatge fins al moment en que torna a casa. Tot això em va portar a la idea que, amb moltes hores d'estudi i investigació, ha acabat sent Prometteo.

### Quin suport estàs tenint per tirar endavant el teu projecte?

Quan vaig tenir la idea vaig començar a investigar i a fer entrevistes a persones sordes. Vaig veure que hi havia una gran falta d'accessibilitat i que potser el que les persones sordes necessitaven era una plataforma com la que jo estava plantejant al meu cap.

Al Novembre passat vaig decidir que havia de fer alguna cosa amb el projecte i vaig marxar cap a Burgos a un Startup Weekend. Aquest event es un concurs nacional per a projectes innovadors. No anava amb grans expectatives perquè no tenia res sobre paper, la idea no estava gens desenvolupada. Després de tres dies de molt de treball vaig guanyar el primer premi en emprenedoria social i vaig tornar a Barcelona amb molta força. Vaig contactar amb una gran empresa d'accessibilitat, AGILS Comunicació, i els hi vaig plantejar la situació. Van mostrar molt d'interès i van començar a col·laborar amb el projecte fins a acabar-se convertint, temps després, en part de l'equip. Més tard vaig fer entrevista amb Fundació Banesto, que em va seleccionar per el seu programa YUZZ, dissenyat per joves emprenedors i seguidament amb Fundació Telefonica amb el seu programa Thinkbig. Cal dir que des del primer moment vaig tenir un gran suport de l'EUM, el projecte ha crescut a l'Innolab, l'espai d'emprenedoria de la universitat, on tots els membres han donat i segueixen donant un gran suport a Prometteo.

### Quin és l'objectiu d'haver creat aquesta aplicació?

Amb Prometteo les persones sordes tenen la opció de gaudir del turisme d'una manera més entenedora. Parlem d'un col·lectiu que generalment es troba moltes barreres comunicatives i Prometteo ha crescut amb l'objectiu de trencar-les d'una vegada a un àmbit tant important per totes les persones com és el turisme.

### Estant sent difícils els teus inicis com emprenedora? Quin tipus de recurs o suport creus que t'ajudaria a avançar amb el teu projecte?

Tots els inicis d'una empresa tenen alguna part de dificultat però és precisament això el que fa que sigui més interessant. L'emprenedor és una persona capaç d'esquivar els murs que es va trobant pel camí fins arribar a aconseguir allò que s'ha plantejat. És clar que he tingut moments de dificultats però no puc dir que els meus inicis com a emprenedora hagin estat durs fins ara, he trobat grans recolzaments i encara que hi hagi hagut alguna dificultat

sempre he intentat trobar altres vies per seguir amb el desenvolupament de Prometteo. És la il·lusió la que em mou i quan gaudeixes fent el que t'agrada portes tanta força i entusiasme que tots els contratemps deixen de veure's com a alguna cosa dolenta, hi busques la solució per poder seguir avançant i segueixes fent-ho.

Per avançar amb el projecte només necessito seguir amb els suports que he tingut fins ara, temps per poder treballar moltíssim i fer que el projecte escalí. El que menys necessito que em falti és la il·lusió que és el que m'ha fet veure que quan tens una idea, per molt bona que sigui, si t'hi falta l'entusiasme no anirà a enlloc.

### Quin paper tenen les xarxes socials a la teva empresa?

Als últims anys, la gran majoria de persones hem començat a viatjar sota el Turisme 3.0. Això significa que ens agrada consultar les ofertes turístiques a internet, però ho fem comparant les opinions d'altres viatgers. Aquest és el turisme que està creixent, basat en el contacte de diferents persones que tenen en comú l'interès per viatjar. A mi, personalment, també m'agrada fer-ho i per aquest motiu he enfocat a Prometteo per aquest camí, considero important veure la opinió d'altres persones.

### Que recomanaries a aquelles persones que tinguin una idea o es plantegin crear la seva pròpia empresa?

Jo puc dir que sense dubte els últims 6 mesos en els que ha nascut la empresa han sigut dels més emocionants de la meua vida. El fet de veure que una cosa que has creat tu creix i comença a tenir forma no es pot descriure. Evidentment inverteixes moltes hores i a vegades te'n quedes sense, però compensa moltíssim, només has de creure que tens les capacitats suficients per que sigui un èxit, conèixer els teus punts dèbils i llimar-los, potenciar les teves habilitats i sobretot buscar un equip que et complementi. Amb tot això, treballant dia a dia, pots fer que funcioni, i si no acaba sent un èxit, hauràs après conceptes que només es podien haver après intentant-ho.