

7
Renta Corporación.
Amplia capital per 5 milions

8
Lleida. In Situ i Via Energia s'instal·len al Centre Europeu

9
Seur. Ha contractat 500 persones per Nadal, un 5% més

10
Asepeyo. Destina 1,7 milions en ajuts socials a Catalunya

Banc d'Espanya. Observa indicis de recuperació

11

12
Alba. Eleva al 23,4% la seva participació a ACS invertint 7,4 milions

13
Aïta. Preveu inaugurar 20 botigues a l'Estat espanyol

Xina. L'economia creixerà un 9,5% durant el 2010

14

Frases

“La gent podrà vendre l'energia sobrant de les seves plaques solars i el seu cotxe elèctric aviat”

Francisco Bellil
President de Siemens



“Cal tenir fe en una joventut molt ben formada i una empresa mitjana dinàmica que no viu de l'ajut públic”

Pere Puig
Professor d'Esade



“Una bona manera d'alleujar el dèficit és crear creixement i que la base impositiva augmenti”

Pol Antràs
Professor de Harvard



“Sabem que Renfe és capaç de donar un bon servei i volem que ho demostrï a Catalunya”

Joaquim Nadal
Conseller de PTO



El sector

Indústria aeronàutica

Catalunya pot ser seu d'un centre de l'EADS

Catalunya ha reforçat la seva candidatura per allotjar el Centre d'Excel·lència d'Avions no Tripulats (UAS) del consorci aeronàutic europeu EADS, alhora que ha obert la porta a col·laborar amb altres comunitats autònomes que també opten a aquest projecte, com Andalusia, Madrid i Galícia. A l'UAS es desenvoluparien naus capacitades per volar per control remot, per a aplicacions civils i militars, com ara la vigilància de fronteres i mars, la detecció de vessaments i incendis o el control del desplegament d'exèrcits. Catalunya va presentar la candidatura per tirar endavant aquest projecte tecnològic el 2007, i ara l'EADS sembla disposat a relançar-lo. El nou centre es podria ubicar al Parc Aeroespacial de Viladecans o al Campus de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) de Castelldefels. Empreses com Indra, Sener, Serra Soldadura, Cimsa o GTD ja tenen experiència en aquest camp.



MANOLO GARCÍA / ARXIU

L'empresa Lluís Ballús

El moble ha de ser cosa d'especialistes

CATÀLEG • El fabricant de La Garriga ha reorientat el seu catàleg des de l'estiu passat i això li ha fet guanyar comandes **SEGMENTS** • A banda de treballar per a botigues i l'hostaleria, també ho fa per a grans grups multinacionals

NOM DE L'EMPRESA:
Lluís Ballús

FORMA JURÍDICA:
Societat anònima

DATA DE NAIXEMENT: 1998

ESPECIALITAT:
Disseny de mobles

SEU: La Garriga (Vallès Or.)

NOMBRE DE TREBALLADORS:
Sis

XIFRA DE NEGOCI:
560.000 euros

MERCAT:
Espanya



Lluís Ballús, a les instal·lacions de la seva empresa ■ CRISTINA FORÉS

Jordi Garriga
LA GARRIGA

No és pas senzill per a una empresa reinvertir-se, un cop el mercat l'ha encasellada en una determinada especialitat. És el cas de Lluís Ballús, fabricant de mobles de La Garriga (Vallès Oriental), que va adquirir notorietat fa anys al mercat en el disseny de rebedors murals, però que les modes van anar deixant de banda de mica en mica.

“Vam voler anar cap a una altra mena de productes, però el client

ens havia encasellat”, explica Lluís Ballús. Amb constància, la firma va aconseguir noves especialitzacions, primer en taules de centre i després en taules de menjador, a més a més de rebedors. “Tot el que és peça auxiliar”, segons aclareix Ballús.

Tomb radical

Amb el suport d'Acció 10, el 2008 aquest fabricant de La Garriga, empès per la crítica situació general del mercat, va decidir “donar un cop d'efecte davant dels clients potencials, i vam invertir en maquinària i un nou catàleg (250.000 euros) per

estar capacitats per satisfer qualsevol necessitat en taules de menjador, poder fer el vestit a mida, amb qualsevol tipus de xapa o lacat”, com remarca Lluís Ballús. Ara l'empresa treballa qualsevol tipus de fusta.

El nou catàleg de Lluís Ballús, a l'abast del mercat des de l'estiu passat, ja comença a donar els seus fruits, un cop ha pogut fer tot el recorregut pel canal distribuïdor. Fins al punt que aquesta petita empresa de La Garriga ha pogut assolir la contractació de la gran cadena de mobles Kibuc per fer el model de taula Copenhague. Segons assegura Ballús,

“sí que volíem ampliar la nostra clientela, però més que col·laborar amb grans grups, la nostra estratègia passava més aviat per col·laborar amb dissenyadors que ens permetessin entrar en àmbits com el d'hotels i altres instal·lacions col·lectives”. Al final ha primat el fet que els grans fabricants que ofereixen tot el conjunt de menjador, no acostumen a dissenyar les taules, sinó que les subcontracten.

Així, l'empresa també col·labora amb Muebles La Fàbrica i ha entrat en contacte amb altres grups de renom al sector. El catàleg de Lluís Ballús s'adreça fonamentalment a un segment de mercat mitjà o mitjà-alt, el que el director d'aquesta empresa considera que “nota menys la retracció a comprar que imposa la crisi”. El cert és que l'empresa està treballant a plena capacitat en les darreres setmanes, i el seu director ja es planteja ampliar la plantilla a curt termini.

Nou catàleg

Després de tancar el 2009 amb una xifra de negoci d'uns 560.000 euros, la previsió de Lluís Ballús és doblar aquesta facturació durant aquest any. Lluís Ballús destaca el paper que ha tingut en aquest redreçament de l'empresa la reorganització del catàleg amb un ric ventall de nous models, a càrrec del dissenyador Josep Torell. L'empresa també ha transformat totalment la seva xarxa comercial: “ara tenim menys representants, però tenen més incentius, i això ha suposat que ens hagin entrat més clients”.

La intenció de Lluís Ballús és cenyir-se fonamentalment en el mercat espanyol, tot i que la publicitat per Internet ha provocat que hagi aparegut algun client interessat des de França. Per tant, com explica Ballús, “no descartem pas anar a mitjà termini a aquest mercat i a d'altres de la Unió Europea”. ■