

Solucions noves per a un món canviant

La consultora Parés i Aubia tanca la 4a edició del seu Programa de Gestió Empresarial amb una sessió de 'benchmarking'

REDACCIÓ / LA SELVA DEL CAMP

"Accions vàlides ahir, no tenen perquè ser-ho demà, o potser ja no ho són avui". Aquesta era una de les idees que va transmetre la sessió de benchmarking que va organitzar la consultora valenciana Parés i Aubia per cloure la quarta edició del seu Programa de Gestió Empresarial (PdGE). L'acte es va celebrar a l'Hotel Mas Passamaner de La Selva del Camp i pretenia que els alumnes d'aquest programa formatiu escoltessin les experiències de directius d'empreses consolda-

des, per constatar que, independentment de l'envergadura, dirigir una empresa comporta enfrontar-se a situacions molt similars. I, sobretot, que cal tenir en compte que vivim en un món canviant i complex en el que per fer empresa necessitem tenir una visió panoràmica global i, al mateix temps, no perdre el focus del "core business". Parés i Aubia ja treballa en la cinquena edició del PdGE, que començarà a mitjans d'octubre.



Roger Mateu Idiada

"El treball per projectes de les grans empreses és aplicable a les pimes"



Idiada és una empresa dedicada a l'enginyeria dins del sector de l'automoció, amb implantació a nivell mundial, clients globals i 1.800 treballadors. Roger Mateu va sintetitzar els punts claus del treball en projectes: avalu-

cions prèvies, plans alternatius, assignació de tasques, seguiment i índex d'avaluació. Un esquema que Mateu va considerar "aplicable a qualsevol dels projectes que les pimes han d'enfrontar en el seu dia a dia".

Joan Jordà Lear

"Cal buscar la màxima eficiència als processos de producció"



Jordà va explicar les claus per obtenir la màxima eficiència en un sistema de producció. Va aprofundir en la filosofia 'cash is king', que controla el procés amb el criteri del capital circulant: estoc mínim, reducció d'inventaris, sense

errors, produir quan es necessita d'acord amb el que demana el client i en un entorn respectuós amb el medi ambient. Una filosofia que va defensar que és aplicable en altres models de negoci i en empreses de qual-sevol mida.

Josep Medina Manusa

"El pressupost és un compromís a l'hora de gestionar l'empresa"



Medina va explicar les claus de la gestió del pressupost. Manusa és una empresa de portes automàtiques, amb seu a Valls, que exporta a més de 70 països. Medina va exposar els criteris de confecció, desplega-

ment i gestió del pressupost, destacant el seu rol de compromís per a la gestió. Un aspecte, aquest últim en el que va fer incidència "perquè és necessari que les empreses gestionin el dia a dia en base al pressupost".

Marta Domènech Hostal Sport

"Les noves tecnologies t'acosten a clients de tot el món"



La gerent de l'Hostal Sport es va centrar en la gestió comercial i el màrqueting. Des d'aquest establiment centenari del Priorat utilitzen les noves tecnologies per captar l'atenció de clients potencials de tot el món.

Eines com el facebook, twitter, instagram, google +... a més d'una gestió d'esdeveniments amb gran dosi d'imaginació i innovació porten a la realitat el títol de la seva intervenció: "De Falsat al món amb acció comercial".

Ferran Garcia Mutua Universal

"Les persones són un actiu bàsic de l'organització"



Ferran Garcia, directiu de Mutua Universal, va aprofundir en la gestió de persones. Garcia va explicar com des de la seva organització, amb 142 centres i 1.800 treballadors, gestionen les persones com un actiu bàsic,

amb eines com la gestió d'expectatives, els plans de formació, les eines de treball en equip, el lideratge amb l'exemple, la planificació, l'avaluació del rendiment i la definició d'objectius.

Antoni Solé Banc de Sabadell

"Els criteris que apliquem els bancs per finançar les empreses"



El bloc es va tancar amb el tema del finançament, centrats en els criteris dels bancs a l'hora de concedir crèdits a les empreses. Antoni Solé, directiu del Banc de Sabadell, va explicar els punts bàsics: la funcionalitat de l'empresa i la capacitat de gestió bàsica-

ment del líder, la posició competitiva al mercat, els aspectes econòmics i financers, l'evolució històrica i les garanties que pot oferir i, per últim, els denominats 'aspectes subjectius', com la relació continuada o no amb la pròpia entitat, entre d'altres.

Lliçons ben apreses

REDACCIÓ / LA SELVA DEL CAMP

La segona part de la sessió va recollir experiències d'ex alumnes del PdGE, tots al capdavant d'empreses d'una dimensió més reduïda que les anteriors, que van explicar com a partir de la seva participació en aquest curs havien endegat un procés de transformació en diferents àrees de la gestió dels seus projectes i quin resultat els havia donat.

Gemma Clofent de la clínica dental Dtora. Clofent, amb centres a Tarragona i a Valls, va explicar com a partir del curs havia canviat el posicionament de la gestió dins la seva empresa, com havien incorporat eines de millora en la gestió de les persones, i com van reforçar la seva empresa apropant-la molt

més al client i donant proximitat i calidesa en un servei mèdic com el dental.

Grup Micros, de Vilabella, empresa amb diferents línies de negoci com la fabricació d'etiquetes pel sector del vi i el cava i la distribució i implantació d'eines de control de processos. En un moment clau de creixement, els coneixements adquirits els han ajudat en punts tant importants com passar a treballar amb pressupost, amb definicions d'equips de treball i gestió d'expectatives, control de l'activitat comercial i la creació d'un departament de màrqueting.

Albert Ferré, que té entre les seves activitats una empresa de gestió de finques, una altra de serveis agraris i un molí d'oli a Figuerola del Camp, va explicar com el

PdGE el va ajudar a fer una parada, reflexionar sobre tot el plantejament del seu negoci, bàsicament el de l'oli, i de la importància de fer noves aliances, d'on ha nascut SetAndRos.

David Pastor, de l'empresa Grues Valls Motors, va explicar que el PdGE el va permetre iniciar un canvi total de dinàmica en la gestió de la seva empresa, com són la reestructuració de les infraestructures que utilitzaven o les noves eines d'anàlisi de la marxa econòmica, fent seguiment mensual del pressupost. Tot plegat, el fa concloure que aquesta millora organitzativa i de gestió ha suposat un gran creixement professional.

Francesc Sans, de Salses i Fruits SP, empresa familiar que acaba de passar per un procés de relleu



La segona taula va tenir com a protagonistes ex alumnes del PdGE.

generacional, va explicar que amb les eines que li ha donat el curs han passat a gestionar el pressupost, han implementat un CRM per gestionar tota l'acció comercial i han canviat el sistema de gestió de les persones. En definitiva els ha servit per professionalitzar l'empresa i la gerència.

José Antonio Hernández, cap de

departament de manteniment de la multinacional Schütz Ibérica, va explicar com ha treballat el seu 'model canvas', des de l'aportació de valor que ha de fer el seu departament cap al seu client intern, el departament de producció, per tal d'agafar rellevància dins l'organització i convertir-se en un veritable aliat clau. ■