

La dada**Caiguda d'ingressos de la telefonia mòbil**
PRIMER TRIMESTRE DEL 2009**8%**

ha estat la reducció d'ingressos de Telefónica, Vodafone i Orange, les principals operadores a Espanya

FONT: CMT

La frase

«La venda de part de Chrysler a Fiat salvarà desenes de milers de llocs de treball als EUA»

Barack Obama

PRESIDENT DELS ESTATS UNITS

**El producte****Carregador solar de butxaca**

Powersafer, empresa de productes d'energies alternatives i estalvi energètic, ha llançat un carregador solar de butxaca, apte per a mòbils, reproductors MP3 i MP4, càmeres de fotos i altres dispositius portàtils. El carregador SC-20 capta la llum solar a través de dos panells i la transforma en energia. Pesa 135 grams i es pot portar en una butxaca. Es posa en funcionament encenent un botó que està situat en un



dels laterals, i un indicador lluminós marca el nivell de bateria. En un màxim de 10 hores d'exposició solar s'obté fins a mitja hora de conversa per mòbil. Per als dies més ennuvolats, o quan no es disposa de prou temps, el carregador va acompanyat d'un adaptador de corrent elèctric i un altre de cotxe. També inclou adaptadors perquè es pugui utilitzar amb la majoria de models de mòbils, MP3 i MP4. El preu és de 69,95 euros (IVA inclòs).

Zona francaMERCEDES
PizarroDIRECTORA ECONOMIA
FOMENT DEL TREBALL**Brots**

Hi ha un proverbi xinès que explica: «Si vols ser feliç un dia, emborraxa't; si vols ser feliç un any, casa't; si vols ser feliç tota la vida, fes-te jardiner». És a dir, aconseguir un treball que t'agradi, al qual dediquis temps, atenció i esforç, i del qual pacientment esperis resultats. Qual-sevol jardiner, més o menys qualificat, té la certesa que hi ha brots que surten per generació espontània, i no sempre són bons, i d'altres que responen a la cura de la llavor, el terreny adobat, el reg mesurat i l'exposició a una temperatura òptima. La confiança en el treball ajuda, però no legítima per obnubilarse amb una bona collita futura pel sol fet d'entreveure un brot que sembla verd.

Alguns indicadors de conjuntura han moderat la seva tendència descendent i això dona un petit moment de calma. Però la caiguda acumulada ha estat de tal

Passarà temps fins que els brots de llavors surtin a la superfície

magnitud i ha estat tan escàs l'impacte dels successius paquets de mesures anunciats pel Govern, en part no aplicats, que passarà temps fins que els brots de llavors surtin fins a la superfície. També costarà la regeneració dels tronc consolidats i castigats per la crisi. Aquesta no és la primera gelada viscuda, ni serà l'última. Les experiències prèvies ajuden, la situació actual agudiza l'enginy i el risc en presència justifica fer coses a les quals, d'inici, som reticents.

Qui es queda a l'atur esgota les opcions que té al seu abast. S'apunta al servei autònom d'ocupació, busca a les webs, pensa en la possibilitat d'instal·lar-se per compte propi amb ajuda d'estalvis o amb altres col·legues. A les empreses, les situacions són diverses. Des de la que es queda sense vendes, el seu valor de mercat cau, però té algú que pot treure'n rendiment i veu una oportunitat a comprar-la, a aquella en què el titular pensa a retirar-se i no té successor i abans d'incórrer en els problemes de liquidar-la opta per suggerir als seus quadros que se la quedin o l'hi ofereix al competidor de tota la vida. O l'empresa amb mercat, efectiu i perspectives, és a dir, en bona situació per invertir i preparar-se per a la recuperació.

Això sí, el proverbi xinès no diu que ser feliç estigui exempt de dificultats.

Empreses**Cambra de Comerç de Terrassa ▶ Projecte pilot**

Erasmus d'emprenedors

Un programa de la Unió Europea patrocina estades de joves empresaris en pimes d'altres països comunitaris. La Cambra de Terrassa organitza a Barcelona el primer assaig.

ANDREU FARRÀS
BARCELONA

Jean Galea és de Mosta, una petita ciutat de Malta, un país de menys de 400.000 habitants que va entrar l'any passat a la privilegiada zona euro. Des de fa molt poc temps, tres setmanes, Galea treballa a Barcelona amb Jordi Bufi, a Neurotic, una companyia de quatre empleats que es dedica a «desenvolupar solucions web per a empreses». A Malta, Galea acaba de fundar en solitari el seu propi negoci, en què també es dedica a ajudar les pimes en el procel·lós mar del comerç electrònic.

Bufi, de 32 anys, i Galea, de 25, estan satisfets d'aquesta convivència professional. No es coneixien d'abans. Va ser la Cambra de Comerç de Terrassa la que els va presentar, per encàrrec de la Unió Europea, que patrocina el projecte Erasmus per a Joves Emprenedors, un programa d'intercanvi d'experiències per a joves europeus amb empreses que faci menys de tres anys que funcionen. L'objectiu d'aquest Erasmus és que els convidats aprenguin idees innovadores, estratègies empresarials i nous punts de vista treballant en i amb companyies més consolidades.

Bufi, que va fundar Neurotic fa cinc anys, està molt content de participar com a amfitrió en aquest experiment europeu. «Hi vaig trucar tan bon punt vaig veure l'anunci en un bloc. Tant de bon quan vam començar a treballar nosaltres fa 11 anys en això de la informàtica haguéssim pogut anar a altres països a conèixer l'experiència d'altres empreses similars a les nostres», afirma. Galea, l'hoste maltès, s'estarà un total de cinc setmanes a Barcelona. Tot i que hauria preferit que la beca de la UE durés dues o tres setmanes més, no li importa perquè continuarà col·laborant amb Bufi a través de la Xarxa. «Estic aprenent molt», as-



REINER WANDLER

Per apuntar-s'hi

Tots aquells empresaris amb experiència o nous emprenedors (amb negocis de menys de tres anys de vida) que estiguin interessats a participar en aquest programa Erasmus empresarial poden sol·licitar-ho a les cambres de comerç. Els escollits poden rebre diners de la UE per a despeses de desplaçament i allotjament.

▶▶ L'empresari Jordi Bufi (esquerra) i l'emprenedor Jean Galea.

segura Galea. «I nosaltres també, perquè ensenyar també ajuda molt a aprendre», afegeix Bufi, que ha al·lisonat Galea sobre diferents tàctiques comercials al mateix temps que aquest ha ajudat Neurotic a perfeccionar el seu sistema d'enviament de correu comercial als membres d'una determinada comunitat d'usuaris d'internet. «I no és spam», precisa Bufi per tranquil·litzar.

A Galea i Bufi no sembla important-los gaire fer de conillet d'índies per a tota la UE. La Cambra de Comerç de Terrassa és l'única institució catalana de les més de 100 entitats que han estat escollides per Brussel·les per establir contactes entre les empreses del seu país i la resta de països comunitaris. La seva funció ha consistit a coordinar les peticions dels nous emprenedors que pretenen traslladar-se a algun país de la UE i a trobar les empreses interessades a acollir-los, com explica Anna Pajarón, responsable de

projectes internacionals de la cambra de comerç egarenca.

Galea no troba gaires diferències culturals entre Barcelona i Mosta, la seva ciutat, però sí, i molt, de dimensions. «Malta és molt petita i quan hi muntem una empresa sempre ens estem fixant en països com la Gran Bretanya, Itàlia o Alemanya». El Regne Unit és el mercat natural d'expansió dels maltesos. Galea explica que és perquè «paguen molt més» que a Malta i que a Itàlia. Evita recordar que el seu país no es va independitzar de la Gran Bretanya fins al 1964, que la reina Isabel II va ser la sobirana d'aquest arxipèlag mediterrani fins al 1974 i que l'anglès és la seva llengua cooficial juntament amb el maltès.

«El gran repte d'aquest Erasmus és ajudar els principiants a fer el gran salt per muntar el seu propi negoci i ampliar la seva xarxa de contactes a la Unió Europea», explica Pajarón. =