

Més de 3.800
persones visiten la
fira del Vehicle Nou,
Km 0 i d'Ocasíó
//P28

La DO Cava posa
en marxa una
plataforma de
formació telemàtica
//P29

ALT Penedès | Indústria

L'Alt Penedès vol millorar la competitivitat dels seus polígons industrials

// **TRANSFORMACIÓ** El Consell Comarcal anuncia millores en diferents àrees per convertir-les en un factor estratègic per a l'Alt Penedès

E.L.
Vilafranca

Els polígons de l'Alt Penedès ja fa temps que són objecte d'estudi de les administracions comarcals. El 2018, el Consell Comarcal de l'Alt Penedès (CCAP) ja va presentar un document en què s'identificaven totes les àrees d'activitat econòmica de la comarca amb l'objectiu de millorar-les i potenciar-les per atreure més teixit empresarial al territori. Ara, tres anys després d'aquell estudi (les conclusions es poden consultar a poligonsalt-penedes.com) el CCAP, juntament amb la Diputació de Barcelona i l'Ajuntament de Vilafranca, ha anunciat un pla de millores en diferents polígons de la zona per augmentar la competitivitat d'aquests espais i convertir-los en un factor estratègic per a l'Alt Penedès. Segons l'estudi de l'ens, a la comarca hi ha censades

actualment 61 àrees d'activitat industrial, que abracen una superfície de 7.944.929 m². Totes acumulen 969 activitats econòmiques i tenen 321 espais disponibles. Actualitzar aquestes dades és un dels objectius que s'inclouen en les actuacions previstes pel CCAP amb la finalitat de "disposar d'informació actualitzada i fiable sobre el present i sobre l'evolució d'aquests espais industrials", asseguren des de l'ens.

El cens d'empreses s'actualitzarà utilitzant la cadena de valor en lloc del sector econòmic, per identificar aquestes cadenes i generar sinèrgies entre empreses més enllà de les seves dimensions, entendre els reptes d'aquestes cadenes i identificar les fonts d'avantatges competitiu de les empreses del territori.

Col·laboració

També es faran actuacions per fomentar la col·laboració publicoprivada, mitjançant l'associacionisme empresarial,



Un dels polígons que hi ha a l'Alt Penedès | CCAP

per contribuir a transformar i modernitzar els polígons

POLÍGONS

61

àrees industrials té actualment l'Alt Penedès

d'activitat econòmica i per posar les bases d'un nou model de gestió basat en aquesta col·laboració en les àrees de concentració d'activitat empresarial. Finalment, es duran a terme accions per prospectar les oportunitats de les àrees de promoció econòmica urbana (APEU) dels polígons de l'Alt Penedès, per augmentar la seva competitivitat i per evitar situacions de degradació de qualsevol zona de concentració d'activitat econòmica.

BAIX Penedès | Turisme

El Baix Penedès es promociona amb l'humor de Guillem Estadella

// **IDEA** S'han editat cinc vídeos en indrets emblemàtics de la comarca



Presentació de la campanya al CCBP | CCBP

3d8
El Vendrell

El Consell Comarcal del Baix Penedès ha presentat la nova campanya de promoció turística de la comarca, anomenada "Descobreix el Baix Penedès amb Guillem Estadella", que inclou una sèrie de 5 capítols d'humor de temàtica variada per tal de donar a conèixer els principals elements paisatgístics, patrimonials i gastronòmics de la comarca a través d'entrevistes a diferents testimonis a càrrec de l'humorista Cunitenc Guillem Estadella. Aquests vídeos tindran una durada aproximada de 15' i s'aniran publicant a les

xarxes i al Canal YouTube del Consell Comarcal durant el proper estiu, un capítol cada setmana.

Cada capítol versarà sobre diferents temàtiques i espais. En el primer capítol es visitarà la Juncosa i es pujarà fins al cim de la comarca, en un altre capítol es visitarà Calafell i coneixerem la façana marítima, en una altra entrega descobrirem els grans vins de diferents cellers, i el darrer capítol serà un bonus track sorpresa amb Guillem Solé i Jaume Nin dels Buhos.

El conseller Comarcal de Turisme del Baix Penedès, Jaume Casañas, ha avançat que aquesta campanya és de quilòmetre 0 i que pretén trencar tòpics sobre el Baix Penedès.

VALOR AFEGIT

FAS SOROLL?

Vaig llegir una faula en un llibre de motivació personal –en què vaig trobar un article sobre la perspectiva d'un emprenedor per canviar la seva filosofia empresarial– que em va semblar interessant.

Jo era a l'aeroport, i un taxista va venir oferint-me el seu servei.

De primer, el taxista anava impecablement vestit: camisa blanca, corbata i pantalons ben planxats. El vehicle estava impecablement net i brillant. Quan vaig obrir la porta, vaig veure que l'interior estava igual.

"Senyor, em dic Willy i jo soc el seu conductor", va dir l'home. "Mentre guardo la seva maleta, m'agradaria que llegís en aquesta nota quina és la meva missió. La meva missió és portar-lo a la destinació final d'una manera ràpida, segura i econòmica proporcionant-li un ambient agradable i tranquil".

–Senyor, li agradaria un cafè? Tinc alguns termos de cafè.

–No, gràcies, prefereixo un refresc.

–No es preocupi. Tinc una nevera amb refrescos, aigua i sucs. També tinc alguna cosa per llegir: els diaris del dia i revistes. Aquestes són les emissores de ràdio que pot escoltar. Té cap predilecció per alguna?

Llavors explicà quina era la millor ruta cap al meu destí i em preguntà si volia tenir conversa amb ell o preferia que no el molestés.

Li vaig preguntar si sempre havia cuidat els seus clients d'aquella manera.

–No, no sempre; només en aquests dos últims anys. Abans, passava tot el dia queixant-me, igual

que la resta dels meus companys. Un dia, vaig sentir un expert en desenvolupament personal explicant que has de canviar la teva perspectiva sobre el que fas i ser diferent de la resta. En l'entrevista va comentar que si esperes tenir un mal dia, segur que el tindràs.

–Deixar de queixar-se. Ser diferent. Deixa de ser un ànec i converteix-te en una àguila. Els ànecs fan soroll i es queixen; les àguiles s'alcen per sobre del grup.

–Llavors em vaig adonar d'una cosa molt important mirant la resta de companys. Vaig prendre perspectiva del problema que tenia. Em vaig adonar que era com la resta. Amb el taxi brut, mal vestits, descontents i queixant-se de les vendes. La perspectiva em va ajudar a identificar coses que podia millorar. La perspectiva em va ajudar a observar el que estava passant al meu voltant i a aprendre per què les coses anaven malament. Que estava fent coses que no funcionaven sense adonar-me'n.

La perspectiva em va ajudar a veure que tenia la possibilitat de canviar alguna cosa. De convertir-me en una àguila, i no en un ànec. Vaig començar a fer petits canvis, i anotava com hi responien els meus clients. Vaig tornar a prendre perspectiva i vaig escriure el que els agradava i el que no. Vaig aprofitar per fer més canvis. El resultat va ser que el primer any vaig començar a augmentar els meus ingressos. Avui ja no soc a la parada. Tinc clients que reserven els meus serveis a través del mòbil, i si no estic disponible, tinc un company que pot fer algun servei per a mi. Adonar-se que no podia continuar així i tenir perspectiva el va ajudar a mirar com havia funcionat fins llavors, i a poder gestionar i adaptar-se als canvis que havia de fer. Va decidir deixar de fer soroll i queixar-se, com un ànec, i volar com una àguila per sobre de la resta.

Ezequiel Martí
Coach executiu, mentor de negocis i escriptor
info@ezequielmarti.com

