

[notícies](#)[legislació](#)[ajuts i subvencions](#)[fomació](#)[actualitat](#)

Com beneficia a l'empresa la conciliació entre vida laboral i personal

Font: Gencat.cat



És important i clau [millorar la gestió](#) dels recursos humans perquè això suposa més competitivitat per a les empreses, millores organitzatives, disminució dels riscos psicosocials i

també una millora en termes d'absentisme. Els canvis organitzatius necessaris per millorar la gestió dels recursos humans passen a través de la implantació de mesures de conciliació i de noves organitzacions del temps.

Més motivació i salut i menys absentisme de les persones treballadores

Els principals beneficis d'aplicar mesures de conciliació de la vida personal i laboral són, en primer nivell, l'augment de la satisfacció i de la motivació dels treballadors, retenció del personal qualificat i millora del clima laboral. I en segon nivell, una disminució dels riscos laborals, una reducció de l'absentisme laboral i l'increment significatiu de la productivitat, factor que incideix en l'augment del grau de competitivitat de les empreses.

Les persones que decideixen el seu horari treballen més hores que les que fan un horari rígid

Segons l'enquesta de Condicions de Treball de Catalunya (ECTC), les persones treballadores que trien el seu horari acaben treballant més hores a la setmana (43,3 hores) que aquelles que tenen un horari rígid (39,5 hores) o un horari flexible decidit per l'empresa (39,7 hores).

Per sexes, els homes treballen de mitjana 42 hores, per 37,5 de les dones, ja que treballen a temps parcial en major proporció. La causa va en consonància amb la conciliació laboral, ja que un 45,8% de les dones treballadores tenen alguna o molta dificultat per conciliar la seva vida personal i laboral, percentatge que baixa al 29,7% entre els homes. Pel què fa a hores setmanals treballades realitzant tasques de la llar de les dones és de 21,3 hores, mentre que els homes hi dediquen 7,9 hores.

Un 86,4% dels catalans aposta per la producció local front a la importació

Font: Netydea

Crisis econòmica igual a crisis de la RSE?

Font: Cinco Días



Qui creu que la responsabilitat social de les empreses ha mort amb la crisi, són els qui mai han cregut en l'RSE. Són els que la [confonien](#) amb l'acció social o amb el marketing social. O qui creu que l'RSE es practica només quan hi ha abundància i únicament sota criteris de rendibilitat financera. O qui centrava la seva política d'RSE en una estratègia de reputació corporativa sense comprendre que

aquesta és una bona mesura inseparable de la responsabilitat de l'empresa, i fins i tot, la seva conseqüència.

La crisi que patim és precisament una crisi d'irresponsabilitat de les hipoteques, de les empreses de rating, dels defraudadors financers, dels inversors i especuladors, d'alts i injustificats salaris i beneficis financers desproporcionats a curt termini. No s'han fet previsions i esforços en bons temps per sortejar els dolents.

La societat està pagant avui les conseqüències d'aquestes pràctiques, i la creixent irritació farà augmentar l'exigència dels consumidors, dels inversors, dels treballadors i dels ciutadans en general vers les empreses. Si les demandes de la societat cap a les empreses es fan patents, la Responsabilitat Social Empresarial consolidarà la seva evolució. [...]

El grup tèxtil garrotxí Falguera fabricarà per al dissenyador Antoni Miró

Font: Diari de Girona



Els resultats de l'enquesta "Imatge i percepció del Món rural", impulsada per landació del Món, destaquen que un 86,4% dels catalans creu que la importació no és una solució per a l'abastiment d'aliments a la població de [Catalunya](#), sinó que cal produir una gran part dels aliments que es

consumeixen.

L'informe, a més de mostrar la voluntat dels catalans que s'aposti per la producció de proximitat, també valora els aliments autòctons com els de major qualitat i confiança, sobretot entre els productes frescos. Tanmateix, es mostra una clara predisposició a comprar el producte català, que es pot veure perjudicada per les dificultats que els consumidors tenen a l'hora d'identificar-lo quan van a comprar. Així, mentre que un 43,5% ho considera fàcil o molt fàcil, un altre 36,6% dels enquestats creu que és difícil o molt difícil.



No tot el [tèxtil](#) gironí passa per dificultats. El Grup Falguera, amb seu a Olot, ha fet un pas endavant més en la seva projecció. Després de projectar-se internacionalment amb les marques Sweater House i Zone, i de llançar-se a l'aventura d'obrir botigues pròpies, ara acaba de tancar un acord amb el dissenyador

Antoni Miró. Mitjançant la seva societat Natural Clothing SL, el Grup Falguera fabricarà i comercialitzarà per al mercat espanyol i europeu el gènere de punt per a home del dissenyador català Antoni Miró.

La fabricació es durà a terme entre Olot i Igualada, "amb el qual es contribuirà a potenciar un producte pensat, dissenyat i fabricat íntegrament en el nostre país", afirma Josep Falguera, creador de la companyia tèxtil, qui destaca la capacitat innovadora de la indústria tèxtil catalana. La nova col·lecció hivern 2009-2010 sortirà al mercat a finals d'aquest mes de gener i estarà present a la propera edició de la Pasarela Cibeles, que se celebrarà a Madrid a finals del mes de febrer.

Creador del jersei Privata, Josep Falguera posseeix un extens historial com a empresari i dissenyador. A més és creador també de Sweater House i Zone. El Grup Falguera, empresa familiar especialitzada en el disseny, fabricació i comercialització de gènere de punt per a home i dona, s'ha projectat en els mercats internacionals amb les seves marques principals. La companyia, que exporta principalment a Europa (França, Alemanya, Itàlia, Holanda, Bèlgica, Suïssa, Suècia, Noruega, Anglaterra, Irlanda, Portugal i Bulgària) s'ha introduït amb força en el mercat xinès, el Canadà, els Estats Units i Austràlia.

En l'àmbit espanyol, el grup Falguera va iniciar fa dos anys l'obertura de botigues monomarca pròpies i actualment té quatre comerços Sweaterhouse, moda femenina de disseny provocatiu i avantguardista. Les marques Sweater House i Zone es troben a més de 500 establiments.

Recull legislatiu del 23/01 A 03/02

Per recuperar el text íntegre de totes les disposicions legislatives cal fer-ho des de les següents pàg. web:

B.O.E. <http://www.boe.es/g/es/>

D.O.G.C. <http://www.gencat.net/diari>

D.O.U.E. <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOIndex.do?ihmlang=es>

BUTLLETÍ DOGC

DATA/RESUM	NORMA	
26/01/2009	RESOLUCIÓ TRE/4094/2008, de 4 de desembre, per la qual s'ordena la inscripció, el dipòsit i la publicació del Conveni col·lectiu de treball del sector de les indústries del pa de les comarques de Girona per al període 1.2.2008 al 31.1.2012 (codi de conveni núm. 1700235).	Conveni Indústries del Pa C. Gironines
03/02/2009	Es modifica l'article 4.1.2 de la Resolució IUE/811/2008, de 4 de març (DOGC núm. 5096, de 25.3.2008), modificada per la Resolució IUE/2372/2008, de 25 de juny (DOGC núm. 5182, de 28.7.2008), que aprova les bases reguladores de les línies d'ajut al desenvolupament empresarial	Ajuts i subvencions
03/02/2009	Es modifica l'article 4.1 de la Resolució IUE/1747/2008, de 21 de maig (DOGC núm. 5148, de 9.6.2008) que aprova les bases per a la concessió de subvencions destinades a incrementar els projectes i les activitats de valoració de tecnologia duts a terme per entitats oferents de tecnologia	Ajuts i subvencions

BUTLLETÍ BOE

DATA/RESUM	NORMA	
24/01/2009	Orden TIN/41/2009, de 20 de enero, por la que se desarrollan las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional, contenidas en la Ley 2/2008, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2009.	Normes cotització SS.SS. 2009
27/01/2009	Resolución de 13 de enero de 2009, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el VI Convenio colectivo nacional para las industrias de pastas alimenticias.	Conveni Ind. de Pastes Alimentàries
31/01/2009	Real Decreto 73/2009, de 30 de enero, sobre las prestaciones económicas de la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia para el ejercicio 2009.	Prestacions econòmiques en situació de dependència
31/01/2009	Real Decreto 74/2009, de 30 de enero, por el que se determina el nivel mínimo de protección garantizado a los beneficiarios del sistema para la autonomía y atención a la dependencia para el ejercicio 2009.	Prestacions econòmiques en situació de dependència

BUTLLETÍ DOUE

DATA/RESUM	NORMA	
31/01/2009	Directiva 2009/5/CE de la Comisión, de 30 de enero de 2009, por la que se modifica el anexo III de la Directiva 2006/22/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las condiciones mínimas para la aplicación de los Reglamentos del Consejo (CEE) no 3820/85 y (CEE) no 3821/85 en lo que respecta a la legislación social relativa a las actividades de transporte por carretera (1)	Directiva transport per carretera

Cursos programats per la Fundació d'Estudis Superiors d'Olot

[+] Informació:
T.972 262128
a/e:fes@olot.org
<http://fes.olot.org>

Cursos programats pel Centre d'Empreses de les Preses

[+] Informació:
T.972 694737
a/e: formacio@centredempreses.cat
<http://www.centredempreses.cat>

Formació empresarial pel 2009:

Ja és a punt la programació dels **Seminaris Empresarials 2009**. Són activitats formatives en les que es tracten de forma específica diferents temes d'interès per a la petita i mitjana empresa. El professorat dels seminaris són professionals de reconegut prestigi, avesats a fer formació dirigida a les empreses.

L'actual conjuntura econòmica centrarà bona part dels seminaris programats.

Seminaris empresarials pel 2009:

- **Eines clau del màrqueting en èpoques de crisi**
11/02/09

- **El finançament de la formació a les empreses: la bonificació del cost de la formació**
25/02/09

- **Tècniques de persuasió aplicades a la venda**
11/03/09

- **Fidelització i gestió del valor dels clients. CRM analític i estratègic**
25/03/09

- **Com saber si les retribucions són equitatives i competitives**
08/04/09

- **Eines per captar i executar subvencions**
22/04/09

- **El pressupost: una eina de valor afegit**
06/05/09

- **Com rendibilitzar el capital humà**
13/05/09

- **Xarxes socials i web 2.0 aplicades a l'activitat empresarial**
20/05/09

- **Lideratge femení: ni millor ni pitjor. Simplement diferent**
03/06/09

- **Estratègia i innovació aplicada a la pime**
10/06/09

Cursos 2009:

Tècniques de Negociació

Durada: 8 hores
Horari: 15:30 a 19:30 hores
Data inici: 23/02/2009
105€

Acces: bases de dades

Durada: 18 hores
Horari: 18:30 a 20
Data inici: 24/02/2009
110€

Fes-te la web amb Joomla

Durada: 12 hores
Horari: 17 a 19 hores
Data inici: 27/02/2009
Gratuït

Processadors de Text Pràctic (competències mitjanes)

Durada: 15 hores
Horari: 10 a 11:30
Data inici: 02/03/2009
Gratuït

Protocol Empresarial

Durada 4 hores
Horari de 18 a 20 hores
3 i 4 de març
65€

Eines de Google i Skype

Durada: 9 hores
Horari: 18:30 a 20
Data inici: 14/04/2009
Gratuït

Outlook

Durada: 9 hores
Horari: 18:30 a 20
Data inici: 20/04/2009
Gratuït

Certificat Digital i Factura Digital

Durada: 3 hores
Horari: dimarts i dijous de 18:30 a 20 hores
Data inici: 05/05/2009
Gratuït

- La imatge personal

01/07/09

- Estratègies per potenciar el web de l'empresa i millorar la posició en cercadors

30/09/09

- Gestió del temps i de l'estrés

07/10/09

- Competitivitat i responsabilitat social: un binomi aplicable en temps de crisi?

21/10/09

- Potenciar la identitat de l'empresa turística amb la creació d'espais

04/11/09

- La investigació de mercats com a eina d'intel·ligència comercial

18/11/09

- Tècniques de negociació

02/12/09

- Protocol empresarial i distinció en el tracte

16/12/09

Altres cursos:

- Curs oficial de prevenció de la legionel·losi

Inici: 4 de març

- Taller d'assertivitat

Inici: 27 d'abril

Formació per a manipuladors d'aliments:

- Curs general per a manipuladors d'aliments

9 i 11 de febrer

- Curs general per a manipuladors d'aliments

15 i 16 de juny

- Com i per què es deterioren els aliments?

17 de juny

- Curs general per a manipuladors d'aliments

19 i 21 d'octubre

- Com i per què es deterioren els aliments?

26 d'octubre

Trobareu tota la informació actualitzada a la nostra pàgina web.

Els Fulls de Càlcul: Excel i Calc (competències mitjanes)

Durada: 15 hores

Horari: 18:30 a 20

Data inici: 12/05/2009

Gratuït

Presentacions: Power Point i Impress

Durada: 15 hores

Horari: 10 a 11:30

Data inici: 18/05/2009

Gratuït

Gestió de Cobraments, Negociació d'Impagats

Durada: 8 hores

Horari: 15:30 a 19:30 hores

18 i 20 de maig **canvi de dates!!**

150€

Tècniques Digitals: informàtica Avançada

(Competències mitjanes)

Durada: 15 hores

Horari: 18:30 a 20

Data inici: 18/05/2009

Gratuït

Comptabilitat per Administratius i Administratives (ContaPlus)

Durada: 21 hores

Horari: dilluns i dimecres de 18:30 a 20 .

Divendres 18 a 20

Data inici: 25/05/2009

160€

Seminaris i Xerrades 2009:

Mercats i Sectors Emergents

12/03/2009

De 9:30 a 12:30

Objectius:

En un món globalitzat els mercats, les oportunitats i les crisis ja són també globals. No podem estructurar l'estratègia de comercialització per països, sinó per segments i per hàbits. En aquesta sessió assentarem les bases de treball per tal de poder estructurar aquestes estratègies

Programa:

- Com hem de gestionar les nostres estratègies per detectar segments i mercats rendibles.
- Podem treballar amb clients punt a punt a qualsevol lloc del món d'una manera rendible?
- Com ho hem de fer?
- Com gestionem la logística?

- Quines estratègies són les vàlides?

Gratuït, (Subvencionat Projectes Innovadors)

Gestió de Queixes i Garanties, dues eines de fidelització de clients

25/03/2009
De 9:30 a 12:30

Objectius:

Com es poden gestionar les queixes per a que el client no ens abandoni? Com podem elaborar un pla de gestió de garanties? Aquestes són dues eines que les empreses no treballen i que ens ajuden a fidelitzar i atraure clients.

Dins aquesta sessió donarem les bases per tal de que els participants coneguin les principals eines per treballar d'una manera pràctica aquestes dues vessants del Màrqueting.

Programa:

Una queixa ben gestionada i solucionada amb velocitat fa que augmenti la fidelitat del client, això és un fet. així tractarem:

- Com podem crear un programa de queixes orientat al client?
- Quines són les passes?
- De la mateixa manera, com podem garantir els nostres productes per aportar valor al client?

Gratuït, (Subvencionat)

Recursos personals per trobar clients.

02/04/2009
De 10 a 12 hores

Objectius:

Exercici de coaching amb PNL per connectar amb les actituds i capacitats internes per trobar (més) clients.

Programa:

- Diferència entre recursos interns i recursos externs.
- Que compren, realment, els clients ?
- Com son els meus clients ?
- Oferir ràpid i bé . El sistema de semàfors.
- Ara mateix, que? La importància del primer pas.
- Superar obstacles i dificultats. Que t'ho impedeix ?

- Visió de futur.

Gratuït

Introducció al Comerç Internacional

16/04/2009

De 9:30 a 13:30 hores

Objectius:

Conèixer l'entorn internacional, què necessitem per internacionalitzar-nos i recursos que ofereixen les institucions públiques

Programa:

1.1. L'entorn internacional:

- Introducció i conceptes a tenir en compte
- Blocs econòmics i política internacional

1.2. Estem preparats per poder-nos internacionalitzar?

- Adaptació de productes, marketing, departament financer, etc...

1.3. Institucions públiques i programes d'ajut per poder-se internacionalitzar

- Programes d'ACCIO (antic COPCA)

Gratuït, (Subvencionat)

Estratègia i Màrqueting Internacional"

07/05/2009

De 9:30 a 13:30 hores

Anàlisi intern i extern de la nostra empresa

- o Empresa, mercat i competència: DAFO
- o criteris de gerència

Estratègia internacional i marketing definició dels objectius, segmentació i posicionament

Definició del MIX de marketing internacional

- o Product, Price, Place & promotion

Gratuït, (Subvencionat)

Venent allò què és invisible

21/05/2009

De 9:30 a 13:30 hores

Objectius:

Fomentar la orientació al client de les pimes actuals, que poden trobar en el màrqueting més modern, una fórmula idònia per a la millora del funcionament dels seus negocis.

Programa:

Bona part de les empreses actuals que centren la seva estratègia de diferenciació del producte, acaben assolint resultats poc satisfactoris quan s'adonen de no haver prestat suficient atenció a allò que demana el client. En un marc empresarial tant competitiu com l'actual, cal anar un pas més enllà i entendre les percepcions i els motius que porten els clients a consumir, a comprar,...

Gratuït, (Subvencionat)

Estudi de Mercat Internacional per Internet

11/06/2009

De 9:30 a 13:30 hores

Objectius:

Conèixer l'entorn internacional, què necessitem per internacionalitzar-nos i recursos que ofereixen les institucions públiques

Programa:

- Estructura i objectius de l'estudi
 - Anàlisi interna i externa
- Metodologia de treball i webs d'interès

Gratuït (Subvencionat)

gestions

- [+] [subscripció gratuïta](#)
- [+] [per descarregar \(pdf\) o imprimir](#)
- [+] [si no vols rebre més aquest butlletí](#)
- [+] [envia'ns els teus suggeriments](#)



SERVEI DE CATALÀ

El Consorci per a la Normalització Lingüística, amb l'objectiu de facilitar l'ús del català a les empreses, les organitzacions i els ens locals de Catalunya, disposa d'una metodologia de planificació lingüística que facilita una gestió eficaç.

Per executar el pla de normalització lingüística, el Consorci ofereix un conjunt de serveis i recursos per aplicar a la comunicació i als recursos humans. Si algú està interessat en tenir també els números anteriors del butlletí del Servei de Català els pot demanar al servei a través del mail: olot@cpln.org



Butlletí núm. 97
Els videojocs

[Descarrega't les edicions anteriors del Butlletí virtual per a empreses.](#)

[Descarrega't les edicions anteriors del Butlletí virtual per a empreses.](#)

» AQUEST BUTLLETÍ ES UNA PRODUCCIÓ DE:



C. Fontanella, 3 / 17800 – Olot
T. 972 26 21 28
fes@olot.org
<http://fes.olot.org>



Av. Onze de setembre, 22 2a planta
17800 – Olot / T. 972 27 16 00
garrotxalider@garrotxalider.com
<http://www.garrotxalider.com>



C/ Bisbe Lorenzana, 15
17800 – Olot / T. 972 26 01 52
impc@olot.org



C/ del Centre d'Empreses, 1-7
17178 – Les Preses
T. 972 69 47 37
info@centredempreses.cat
<http://www.centredempreses.cat>