

El protagonista



SANTIAGO SAINZ
Cap de màrqueting de Ford España

Vinculat a Ford des del 1995, l'actual director de desenvolupament de negoci de la multinacional nord-americana a Espanya assumirà a partir de l'1 de febrer el càrrec de director de màrqueting.

La frase

«Després d'un 2009 molt difícil, l'OMT preveu un augment del turisme internacional d'entre el 3% i el 4%»

Taleb Rifai

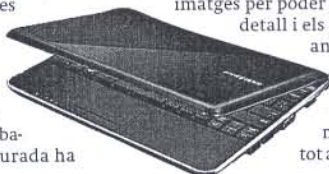
SECRETARI GRAL.
ORGANITZACIÓ
MUNICIPAL
DE TURISME



El producte

'Netbooks' amb bateries per a tot el dia

Samsung ha presentat les últimes incorporacions a la seva guardonada gamma de netbooks: els models N210, N220, N150 i NB30. Dissenyats per oferir la màxima llibertat, els miniportàtils N210 i N220 proporcionen fins a 12 hores de mobilitat, mentre que els models N150 i NB30 tenen unes bateries que funcionen fins a 8,5 hores i 11 hores, respectivament. Aquest rendiment amb bateries de gran durada ha



estat possible gràcies a la reducció del consum energètic general que permet una pantalla led de gran eficiència energètica i al rendiment optimitzat del processador. A més, la pantalla antireflectant de 10,1 polzades dels nous netbooks porta a terme ajustos precisos a pel·lícules i imatges per poder oferir el màxim detall i els colors més radiants, sense que hi hagi efecte de mirall en entorns molt lluminosos o fins i tot a ple sol.

Zona franca

GONZALO BERNARDOS
DTOR. DEL MÀSTER
IMMOBILIARI DE LA UB



I si...

Una gran incertesa sobrevola el mercat de la vivenda. Últimament, són dues les paraules més utilitzades, tant per part dels demandants com per la dels oferents: «I si...». Són sinònim de dubtes i vacil·lacions. Els primers tenen por de comprar massa car i els segons de vendre massa barat. En nombroses ocasions, al «I si...» el segueix: «Doncs, m'espero». Un raonament fàcil, però bastantes vegades incorrecte. La inseguretat dels demandants es nota en el nombre de vivendes que visiten. Un lustre enrere, una gran quantitat de parelles compraven un habitatge després d'haver-ne vist únicament quatre o cinc. L'últim observat els agradava i tenien la certesa que, si no s'afanyaven, seria comprat per d'altres o pujaria de preu.

En l'actualitat, hi ha famílies que han vist més de 50 pisos i han estat incapaces de prendre una decisió. Al final, en algunes oca-

La inseguretat dels demandants de pisos es nota en la quantitat que en visiten

sions, han optat pel lloguer amb opció de compra per si el preu baixa molt més en el futur. En altres, després de tenir-ho clar, s'han emportat una desagradable sorpresa: les tres vivendes que estaven disposades a adquirir ja s'han venut. Arriben les presses i el xoc amb la realitat: el nombre de «xollos» és limitat.

Els oferents estan desconcertats, especialment els propietaris de pisos usats. N'hi ha molts que han abaixat el preu poc i malament. Escassament perquè en l'actualitat continua estant per sobre del de mercat i incorrectament perquè ho han fet amb retard. N'hi ha uns quants que són orgullosos i no volen ser menys que el seu veí. Aquest va vendre el 2006 una vivenda més gran i més ben conservada per 400.000 euros. Per tant, aquest és el preu que ara val la seva. Si ningú els ho paga, prefereixen esperar, encara que sigui gairebé eternament. En segona mà, tan sols han baixat en una elevada quantia els propietaris que necessiten urgentment capital. Una part dels «xollos» són els pisos que ells posen a la venda.

A Espanya gairebé tothom creu que sap de futbol i de vivenda. Ignoro si el primer és cert. En canvi, els asseguro que el segon és fals. Un consell: si vol vendre o comprar un habitatge, assessoris i acudeixi als professionals. Li cobriran per la seva gestió, però li faran guanyar diners.

Empreses

Sabacauchó ► Solucions tecnològiques amb polímers

Mags del poliuretà

Nascuda per produir peces de cautxú, avui la firma dissenya solucions basades en polímers elàstics, com el poliuretà, per a cintes de passatgers als aeroports o per a aerogeneradors

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Sabacauchó, a Castell del Vallès, va fer al seu moment el difícil pas que va des del producte per encàrrec fins a la solució. El 1979, Jordi López (50 anys) va posar en marxa un taller que feia peces de cautxú per a fabricants de maquinària. Un petit taller entre els milers que hi havia al Vallès Occidental. «Però avui els components estàndard només generen un 10% de les nostres vendes: el que venem són solucions», explica el director d'enginyeria, José Luis Chica (33 anys), que ha contribuït a donar ales a aquesta nova mentalitat en el sector dels polímers elàstics. Els clients van començar demanant consell «estic dissenyant una màquina i l'amortiment em fa soroll: ¿què hi podem fer?» i amb el temps van passar a ser els bombers dels problemes més insospitats. «El 2007, Thyssen es va encarregar d'instalar les dues cintes de passatgers més ràpides -dos metres per segon- del món a l'aeroport de Toronto, però el soroll era tan fort que els passatgers es perdien el que deia la megafonia. Pressionats per un ultimàtum, ens van donar sis setmanes per reduir el soroll... Eren dues cintes de 270 metres cadascuna», recorda Chica. Al principi van voler actuar sobre les rodes, com estan fent ara en l'atracció Furius Bacus de Port Aventura -en aquest cas, a més d'esmortir el soroll, aporten la resistència del material-, però es tractava de milers de rodes. «No hi havia prou temps. Així que van actuar sobre el rail, que vam recobrir amb un material especial. Així es van reduir entre set i vuit decibels».

El material i la tecnologia amb què el treballen són transversals. Tant serveixen per a una cosa com per a una altra. Gamesa, el fabricant d'aerogeneradors, els va encarregar la junta que va de la pala al nas d'aquests gegants amb aspes



JOSEP GARCIA

Pilons elàstics

Els portaveus de Sabacauchó asseguren que ja s'han instal·lat més de 20.000 dels seus pilons de poliuretà. A Catalunya n'hi ha en municipis vallesans com Sabadell, Cerdanyola i Barberà del Vallès. «Hi ha competència, però alguns d'aquests pilons són tan elàstics que els cotxes hi poden aparcar a sobre».

► D'esquerra a dreta, López, Roca i la cap financera, Estel Carner.

que poblen els llocs més sotraguats pel vent a Espanya. «Hi van tres juntes per aerogenerador. Doncs bé, abans aquesta junta l'havia de muntar un operari a la intempèrie i exposat als vents. La nostra, una monopeça -a diferència de les juntes anteriors- de tres metres de diàmetre, pot ser muntada des de l'interior. A més, és d'un material que aguanta més bé la pluja i el fred». Jordi López explica que ja han servit més de 20.000 d'aquestes juntes.

Les seves solucions s'han incorporat al procés de producció de cafe a la seu suïssa de Nestlé, a Vey, o als trens de la multinacional Alstom. També Hutchinson, grup que fabrica amortidors per a plantes petrolíferes en alta mar, ha confiat en la seva tecnologia.

A França, mercat que lidera les seves exportacions (aquestes ja suposen el 40% de les vendes), aquesta empresa vallesana es distingeix pels terminis d'entrega. «La qualitat i el preu és el mateix, però el servei és millor: ens basem en la teoria de les limitacions de Goldratt, que proposa comprendre el fenomen dels colls d'ampolla d'una fàbrica per així encertar en les previsions de producció». Grans multinacionals de productes tecnològics parteixen d'aquest principi.

L'últim pas que ha fet l'empresa proposa una solució sense que ningú la demanés prèviament. L'any 2002 van llançar al mercat els pilons de poliuretà que, en contrast amb els de ferro, redueixen fins a 10 vegades la duresa de l'impacte del motorista o ciclista que surten dispartats. Han estat fabricant aquest producte per a distribuïdors, però a partir d'ara l'ofereixen directament als ajuntaments, que tendeixen a fer les reposicions amb pilons fabricats amb polímers elàstics. El producte ha estat batejat com a X-Last. Sabacauchó dona feina a prop de 40 persones. =