



Cambra de Comerç
de Manresa

RECULL DE PREMSA

Agost del 2017

Elaborat per: 
serveis de comunicació

El turisme que ens cal

«El seu desenvolupament sobretot farà créixer altres subsectors dels serveis (principalment el comerç, l'hostaleria i l'oci), i repercutirà positivament en l'immobiliari»

Observant el món mentre viatges, anant més enllà dels ulls del turista que va a preu fet per retratar com més meravelles millor, t'adones que hi ha models socioeconòmics més atractius que altres. Sense entrar en punts de vista més socials, culturals, organitzatius o de qualitat democràtica, que també són importants, observes que en general la gent té més i millors oportunitats de guanyar-se la vida quan hi ha un cert equilibri de sectors d'activitat econòmica, sobretot si aquesta és poc estacional.

Traslladant la reflexió a la realitat actual del Bages, on el sector industrial hi té un pes destacat, el primari és petit però més rellevant que en altres contrades, la construcció s'ha posat a nivell i els serveis segueixen a l'alça, podríem dir que tenim una composició sectorial força acceptable.

Entrant més en detall, a tots el sectors caldria fer-hi matisacions, però em centraré en els serveis. El comerç té camí per recórrer, en la mesura que les altres activitats generin riquesa i nous clients. Com també poden créixer la formació i els serveis a l'empresa, arrossegats per les oportunitats que hauria de generar el progrés de la indústria. Però les grans oportunitats, que s'endevenen a partir d'uns resultats incipients, giren al voltant del turisme. El seu desenvolupament sobretot farà créixer altres subsectors dels serveis (principalment el comerç, l'hostaleria i l'oci), i repercutirà positivament en l'immobiliari.

Hi ha molta feina a fer per desenvolupar el nostre potencial turístic, ara tot just despunten algunes primeres iniciatives, força descoordinades, que assenyalen un potencial interessant. Les hem d'estimular i endreçar, amb una estratègia compartida a mig termini que intenti evitar errors que a la llarga tindrien efectes negatius.

Hem de fugir d'estacionalitats exagerades que ens omplin i buidin la comarca de manera cíclica, és preferible una certa regularitat. I hem de centrar l'oferta en un producte o servei de qualitat, ni excessivament massiu ni low-cost, per evitar donar molta feina poc professional i mal pagada, que sols suposa riquesa per a molt pocs. Hauríem d'allunyar-nos dels desequilibris ambientals i de convivència que es generen en altres zones centrades en aquest tipus de turisme.

Treballem i posem-nos d'acord per impulsar l'oferta i la promoció turística, però fem-ho coordinadament i no perdem el nord. I no caiguem en l'error de dir que el turisme és en si perjudicial per als habitants d'una zona. Les coses es poden fer bé, d'exemples no en falten. Que llanci la primera pedra qui no hagi fet mai turisme, en la modalitat que sigui.

EXPERIÈNCIA O CONEIXEMENT?

«Les empreses han d'avançar en coneixement, sigui científic, tecnològic o de gestió, per no perdre el tren i ser competitives»

ARXIU/LAIA VICENS



LLETRES DE CANVI

Pere Casals

PRESIDENT DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE MANRESA

Segons com, podem tenir la sensació que avui dia s'han invertit els papers atorgats històricament a cadascú, de tal manera que ara són els nets qui ensenyen als avis. Òbviament és un fenomen en un aspecte molt concret, lligat a la vertiginosa rapidesa amb què se succeeixen els avenços tecnològics, que fan que per exemple l'avi demani al nét que li configuri el mòbil per poder-hi mantenir digitalment aquell contacte proper que la nostra cada cop més gran hiperactivitat ens dificulta. Però aquest fet domèstic s'està traslladant en certa manera a algunes activitats empresarials, on sol fer la sensació que pesa més el coneixement en les tècniques més actuals que no pas l'experiència.

Certament, les empreses han d'avançar en coneixement, sigui científic, tecnològic o de gestió, per no perdre el tren i ser competitives. I quan les innovacions són incessants i ràpides, comporten el risc de deixar molta gent desfasada, descol·locada en podríem dir. Com a conseqüència d'aquesta realitat, en no pocs casos s'ha optat bàsicament per renovar plantilles a tot drap, abans que fer l'esforç de conduir un procés de requalificació dels empleats més veterans o dels menys formats.

A les empreses els cal saber gestionar les turbulències, o els canvis en el sector i l'entorn, encertar les diagnosis i adoptar l'estratègia i les accions corresponents, tocant de peus a terra. I sobretot saber motivar i implicar el personal per dur-les a terme, amb visió d'equip. I en aquests temps que ens ha tocat viure recentment, hem vist molts exemples d'empreses en què la suma d'experiència i de nou coneixement ha sigut la recepta guanyadora, i ha permès viratges notables del rumb sense provocar traumes interns.

Però, a més a més de reivindicar la necessitat de no deixar de banda l'experiència i el coneixement acumulats, cal aconseguir despertar la voluntat i l'esperit d'esforç dels empleats per actualitzar-se contínuament, i el propòsit de les empreses de posar-hi els mitjans, i un cert grau de participació de la seva gent en les millores obtingudes. Això requereix convicció i esforç per les dues bandes, i un alt grau de transparència. Cal que aspirem a tenir empreses competitives, amb ocupació de qualitat correctament remunerada.

Em preocupa que la demanda de formació contínua sigui encara baixa, és un símptoma que anem endarrerits en la necessària evolució cap a l'equilibri d'experiència i coneixement. I també és inquietant que alguns sectors, entre aquests alguns proveïdors de serveis de comunicació o financers, hagin apostat per substituir experiència per salaris baixos, fet que els clients patim quan no ens donen una atenció eficient, tot i que segurament els permet obtenir notables beneficis en ser un quasi-monopoli. Això resta competitivitat al país i l'empobreix.

També cal millorar notablement les re-



Les empreses han de guanyar en coneixement per mantenir la competitivitat

ceptes aplicades entre els diversos col·lectius d'aturats, amb una més eficaç motivació, formació i valorització de l'experiència, sense polítiques tan rígides com les actuals que fan prevaldre la burocràcia per sobre

dels resultats d'inserció laboral. Si no som capaços de redefinir i fer eficaç el sistema per requalificar i inserir els aturats que hi posen voluntat, tenim un gran problema irresoluble.

HOSPITALITY

«Sense un pla d'acció conjunt que sumi esforços s'avançarà però no s'assolirà tot el potencial que tenim davant»



TRIBUNA

Montserrat Feliu

FELIU N&I I MEMBRE DE L'AIJEC

El proper setembre es posaran en marxa nous graus universitaris a la Catalunya Central, la carrera de Medicina de la Universitat de Vic-Universitat Central de Catalunya i la d'Enginyeria d'Automoció a la Universitat Politècnica de Catalunya a Manresa. Aquestes dues noves titulacions se sumen a l'oferta universitària i formativa creixent de què ja disposa el nostre territori.

L'increment, la qualitat i el reconeixement dels graus que es porten a terme comportaran a la vegada que docents, famílies

i estudiants de la resta de Catalunya, d'Espanya i fins i tot d'àmbit internacional, coneguin i inclús es plantegin viure a la Catalunya Central.

Per tant, l'educació, la formació, el coneixement i poder atreure persones al territori amb ganes de formar-se i créixer professionalment és molt positiu i és estratègic per al futur de tot territori, alhora que també és molt positiu per l'impacte que pot generar en altres sectors econòmics i en les possibilitats de desenvolupar cooperacions empresa-escola-universitats.

L'increment de l'oferta d'estudis d'educació universitària a Manresa també pot contribuir a millorar l'oferta d'oci especialitzat per al públic adolescent i/o universitari de què disposa actualment la ciutat, fet que beneficiaria alhora la resta de joves de la ciutat.

Hospitality és una definició molt utilitzada en el món del turisme que defineix la relació entre l'hoste i l'amfitrió. A la pràctica aquesta paraula implica la capacitat d'aco-



AGENCIES

Els estudis universitaris milloren l'oferta de la ciutat

llir gent nova, obviat les barreres del desconeixement, i aprofitar el rol d'amfitrió per a proporcionar-los una experiència inoblidable.

Manresa té, doncs, l'oportunitat de ser una bona ciutat amfitriona per a la comunitat universitària. Tots hem de contribuir a aconseguir aquest objectiu, no únicament les entitats i empreses, sinó tots nosaltres, amb petits gestos que faran que l'hoste se

senti benvingut i acollit a la nostre ciutat.

Més enllà de les bones intencions i sent realistes, sabem que les coses no es fan en dos dies, el que és clar és que, sense un pla d'acció conjunt que sumi esforços, s'avançarà però no s'assolirà tot el potencial que tenim davant.

No deixem passar l'oportunitat de poder dir «amb propietat» que Manresa is Hospitality!



Per a fer créixer el seu patrimoni, arribem on altres no arriben

BANCA PRIVADA / PLANIFICACIÓ PATRIMONIAL
ASSESSORAMENT A EMPRESES / GESTIÓ D'ACTIUS

Informi-se'n telefonant al 900 227 227 o a crecerjuntos.com

CRÉIXER JUNTS
ENS DISTINGEIX

BancaMarch