

# D&A

N.1 DESEMBRE 2005. Trimestral. PVP. 1,50€



Els fills davant el divorci

La motivació es basa en l'èxit i el reconeixement

Inserció laboral de les persones amb discapacitat

Coaching sistèmic

L'impost de beneficis baixarà el 25%

78.000 dones actives a Lleida

Shopping per Lleida

**La revista per tu, que parla del que realment interessa**

# funde

Associació **DONES** empresàries, directives i professionals

## Qui som?

L'Associació de **DONES** empresàries, directives i professionals ha estat creada per un col·lectiu de dones de diferents àmbits econòmics de la ciutat de Lleida.

Funde neix amb l'objectiu de representar la dona emprenedora i empresària de Catalunya, de donar suport a iniciatives promogudes per dones i fomentar sinergies empresarials i professionals dins el marc territorial de Catalunya.

## Serveis

La xarxa de negocis és una eina de promoció de les empresàries, les professionals i les directives membres de Funde, perquè puguin promoure i potenciar les seves empreses i/o activitat intercanviant productes, catàlegs i serveis, i també els coneixements i/o experiència derivats del bagatge o l'èxit de cada una d'elles.

Consisteix a promoure i dinamitzar de forma conjunta tota l'oferta comercial de les membres de Funde. L'associació, en tots els esdeveniments i actes públics que organitzi, comptarà amb la participació i col·laboració de les empreses de les associades, tant en les tasques d'organització com en la promoció, en funció de la seva activitat.

## Objectius

La xarxa de negocis té diferents objectius, d'entre els quals destaquem els següents:

**Afavorir la contractació entre associades**, per tal d'incrementar la seva presència i participació en el mercat actual.

**Oferir beneficis i avantatges específics. Difusió: catàleg unificat de productes/serveis** en format digital i en paper. Públic objectiu: sòcies.

**Afavorir la contractació en general**, fer evidents els avantatges competitius de les nostres empreses/serveis i argumentar-ho tant en la seva competitivitat com a grup, com de compromís social, que implica donar suport a les dones actives i emprenedores.

**Gaudir dels avantatges i beneficis que suposa ser un GRUP** (grup de compres, promoció conjunta, accés a subvencions, etc.). creació d'una oficina tècnica que gestioni necessitats, peticions, etc. Públic objectiu: sòcies.

Reflectir la realitat empresarial en termes de gènere. Metodologia: ús promocional del catàleg unificat de productes/serveis. Difusió: catàleg en paper o web (segons públic objectiu). Públic objectiu: societat en general, institucions públiques, altres dones que siguin susceptibles d'associar-se, incloses en els grups anteriors, i les mateixes sòcies.

## Fes-te'n sòcia

Funde és a la teva disposició. No dubtis a consultar-nos i t'informarem de tot allò que t'interessa relacionat amb l'associació i els seus serveis.

Parc de Gardeny ed. 23 A 25171 Lleida Tel. 973 23 81 43 Fax 973 23 29 12 funde@funde.net  
www.funde.net



**D&A**, Dona i Acció, Dona i Actualitat, és una publicació de l'Associació DONES directives, empresàries i professionals de Lleida (Funde).

**D&A** representa el caràcter, la formació, la capacitat i la qualitat humana de totes les membres de l'associació Funde.

**D&A** pretén fer arribar a la dona d'avui dia TOTA la pluralitat informativa que li interessa: economia, empresa, política, societat i tendències - glamour - bellesa - salut - coaching.

**D&A** naix amb l'objectiu de comunicar en femení, de fer sentir la nostra veu en harmonia i en poesia.

**D&A** naix per mostrar la societat lleidatana a la resta de Catalunya.

**D&A** naix per mostrar la realitat de la dona, una dona intel·ligent, activa i professional, però també femenina.

**D&A** naix amb l'objectiu de donar a conèixer el que saben de les dones.

L'associació Funde, la seva junta directiva, el consell de redacció i, en el seu nom, la presidenta esperem que **D&A** aconseguixi impulsar la imatge de la dona d'avui dia i creï un precedent en la societat del segle XXI.

**Consell directiu i consell redactor:**

Sara sampedro  
Chús Borrell  
Mònica Vila  
Pilar Puigvert  
Totó Marsol  
Gemma Bernaus  
Pepita Argilés

**Directora:**  
Totó Marsol

**Fotografia de portada:**  
Genaro Massot & Àlex Hernández fotògrafs

**Col.laboradors:**

Magda Simó  
Lluís Casaus  
Rosaria Simone  
Raquel Cortes  
M. Rabell  
Pilar Guerra  
Nina Parra  
Anna Mercadé  
Alba Corral

**Impremta:** Uniserveis 2004. SLL  
Tel. 615 42 66 61

**Disseny i maquetació:** La Gràfica

**DL. núm.:** L- 1165/ 2005

Edició promocional: 1'5 euros

La revista D&A no s'identifica necessàriament amb l'opinió que presenten els articles signats

**4. Entrevista**

Montserrat Morillo  
Sylvia Falip

**6. Empresa**

Subvenció

**10. Economia**

**12. Opinió**

**16. Finances**

Racó assegurador

**17. Notícies**

**19. Recursos humans**

Eficiència i emoció  
Inserció laboral

**24. Societat**

**25. Entrevista**

Un cafè amb Maria Bijeri

**26. Dona**

**28. Salut**

Mals de feina  
Intersa dietètica  
L'alga espirulina  
e-radical estrès

**34. Psicologia**

**36. Moda**

**44. Coaching**

**47. Breus**

**48. Prediccions astrològiques**

**52. Frases cèlebres**

**54. Empreses associades**

**56. Qui som?**



índex

**Associació DONES directives, empresàries i professionals. FUNDE**

Parc de Gardeny - Edifici 23 A 25071 Lleida Telèfon 973 238 143 Fax 973 232 912 www.funde.net premsa@funde.net



# Montserrat Morillo

Gerent d'àrea i de la Cooperativa Progressiva Benavent - Portella

## dones amb empenta

**MONTSERRAT MORILLO ESTEVE és diplomada en relacions laborals per la Universitat de Barcelona i programadora tècnica en informàtica de gestió per Les Hores de Lleida. Actualment porta la gerència de l'àrea cooperativa Benavent-Portella. Va començar la seva trajectòria professional a l'empresa Seinsa (actualment participada per FOCSA Construcciones y Contratas) l'any 1985 al Departament de Comptabilitat i l'any 1990 ja va entrar a formar part de la Cooperativa Agrària Progressiva de Benavent de Segrià, on va assumir funcions de comptable i, posteriorment, la gerència. Des de l'any 1992 fins a l'actualitat, la Montse és la gerent de l'àrea Cooperativa Benavent-Portella-Barbens, i ha continuat amb la gerència de la cooperativa, ara fusionada, Agrària Progressiva Benavent-Portella. Associada de Funde.**

**PP: Montse, segons ens has comentat, formes part de la Cooperativa de Benavent des de l'any 90 i, en poc temps, en passes a ser gerent.**

MM: Sí, l'any 92 la Cooperativa Benavent, Alcarràs i la Portella inicien un projecte en comú: formar la cooperativa de segon grau Fruits de Ponent. És quan se'm proposa d'assumir la gerència de la Cooperativa de Benavent, un repte que accepto amb la mateixa il·lusió amb què es va crear Fruits de Ponent. Era un projecte nou i ambiciós, un repte per a tots. Per mi, ha estat un privilegi haver crescut amb Fruits de Ponent.

**PP: Què hi van veure en tu, una dona, per a aquest lloc de tanta responsabilitat?**

MM: Suposo que res en particular, jo hi era i es va confiar en mi.

**PP: De tota manera, hi ha poques dones com a gerents de cooperatives agrícoles, suposo que per la tipologia d'empresa.**

MM: Crec que n'hauria d'haver més. És una feina obligada, però molt gratificant (motiva i omple molt); les campanyes dels mesos d'estiu són dures i això, en moments concrets i vist des de fora, pot semblar que et pren part de la teva vida privada.

**PP: El fet de la conciliació és un tema molt ampli, en parlariem durant hores. En general, la feina i, sobretot, la que té a veure amb funcions directives, sempre pren temps a la vida privada, això és un fet. Amb quina quantitat de socis compteu en l'actualitat?**

MM: La CA Benavent-Portella, fundada l'any 1958, compta en aquests moments amb 110 socis i la cooperativa de segon grau Fruits de Ponent, amb 450. Aquesta darrera compta també amb una comercialització d'aproximadament 50 milions de kg de fruita dolça.

**PP: Montse, quina és la teva funció principal com a gerent dins de tot aquest entramat, més aviat de coordinar o tens una funció de comercialització del producte?**

MM: En el meu cas, la funció és de coordinació, ja que la comercialització

l'assumeix Fruits de Ponent. La meua funció directa és coordinar i dur a terme les normes establertes per Fruits de Ponent.

**PP: Mal any, aquest, per al sector agrari, oi? Fes-nos cinc cèntims de la problemàtica que està patint el sector, que l'està portant a sortir al carrer en més d'una ocasió, en aquests darrers mesos.**

MM: Aquest és el pitjor any que recordo. No tenim un problema de comercialització ni de manca de qualitat dels nostres productes. Tenim un problema de competència en el mercat amb productes d'altres països. Els nostres socis han fet els deures i hi han invertit esforç, han apostat per quedar-se a les seves explotacions (hi ha gent molt jove), han fet la reconversió varietal i ara es troben que no cobreixen costos. Això és molt greu i molt dur, hem d'implicar-nos i fer balanç, analitzar els punts febles d'aquesta campanya i buscar solucions. No podem fallar a la gent que ha cregut en el nostre projecte.

**PP: Hi estic d'acord, suposo que aquest any s'han ajuntat una sèrie de factors que ens han portat a aquesta situació. Hem de fer tots una reflexió de tot això i adonar-nos dels esforços que està fent tot el sector; nosaltres, com a consumidors, hauríem de respondre de la mateixa manera. Igual que els agricultors han d'estar al dia, reinvertint en noves tecnologies, tu mateixa també hi has d'estar, de cara a totes les novetats del sector, normatives...**

MM: Sí, s'ha d'estar sempre al dia en formació complementària, amb cursos de prevenció de riscos laborals, seminaris sobre anàlisi de la llei de cooperatives de Catalunya, cursos de planificació estratègica o qualitat en la producció...

**Montse, moltíssimes gràcies per la teva amable col·laboració. Gràcies a vosaltres per haver pensat en mi.**

Pilar Puigvert i Huguet  
Diplomada en turisme



# gestió en femení

## Sylvia Falip

Presidenta de la  
Cambra de Comerç  
de Tàrrrega

**L'any 2004 el diari *La Vanguardia*, a les seves pàgines taronja, va publicar un interessant article escrit pel periodista lleidatà Javier Ricou intitulat *Las cinco damas del Urgell: política, sanitat, economia, seguridad y cultura están en la comarca en manos de mujeres*. En aquest missatge original vostè emergeix com a presidenta de la Cambra de Comerç de Tàrrrega. Aquesta informació va ser motiu de comentari i celebració entre la fundació internacional de la dona emprenedora de Barcelona i Funde al Fòrum 04 quan va ser nomenada primera dona presidenta d'una cambra de comerç a Catalunya.**

En aquest primer número de la revista D&A, és un honor comptar amb vostè i el testimoni de la seva experiència, així com tenir-la entre les nostres associades amb èxit. Estem segures que les nostres lectores s'inspiraran en el seu model i el seguiran per tal d'accedir a llocs de poder a les nostres terres, tal com diu l'article anomenat *Dama del Matriarcado del Urgell*.

**PERFIL: Va néixer el 7 de novembre de l'any 1959 a Tàrrrega. Signe: escorpi.**

Llicenciada en ciències empresarials per ESADE, Barcelona. Dirigeix la seva empresa (es reserva a dir-ne el nom).

Casada i mare d'una filla adolescent.

Aficions: Jardineria, escoltar música, ballar. Txaikovski, Paul Simon i Karajan, els seus músics preferits; passejar per la natura.

**CB: Com ha estat el seu nomenament i càrrec?**

SF: Fa 7 anys, en un ple, els empresaris presents em van suggerir que m'hi presentés i vaig ser escollida.

**CB: Quins sectors hi són presents?**

SF: Tots els col·lectius empresarials menys el grup 0 (sector agrícola), és a dir, mineria, finances, serveis, bancs, indústria.

**CB: Quantes empreses de dones hi ha?**

SF: No ho sé... fins ara crec que no se n'ha fet cap estudi ni des de l'INE ni des de l'IDESCAT, que són els organismes que habitualment publiquen aquestes dades.

**CB: Quines qualitats i habilitats han fet que vostè sigui una**

**dona amb èxit?**

SF: Bé, jo crec que les dones tenim més recursos a l'hora de negociar, en el meu cas potser ha estat això.

**CB: Què li suggeriria a una dona emprenedora que funda la seva empresa i/o comença la seva carrera professional?**

SF: Que HO TINGUI MOLT CLAR i quan hagi pres la decisió que no es faci enrere, que passi a l'acció, que sigui valenta. És molt important també que conegui les seves capacitats i habilitats, la predisposició per fer allò que ha decidit fer, ja que no tothom pot fer el mateix i ha d'assabentar-se del seu potencial, valorar-lo i, aleshores, tirar endavant el projecte.

**CB: Com veu la dona d'avui dia?**

SF: Tenim formació i més recursos que abans. Tot i això, les dones del segle XX van aconseguir el dret de vot i ara, al segle XXI, és el de LES DONES AL PODER.

**LA VEU DE LA SYLVIA FALIP ressona clara i profunda, és l'hora d'acomiar aquesta conversa i, com ella mateixa ha dit: "La meua tasca com a empresària i presidenta no eclipsen la meua vida de família. El meu marit és un home molt col·laborador i té molta paciència. Compartim la vida i la família; i els divendres des de les 20 hores fins als dilluns a les 8 del matí faig de mare."**

Chus Borrell i Feliu  
Llicenciada en filologia

# Mar Serna

Directora general de relacions laborals del Departament de Treball i Indústria de la Generalitat de Catalunya.



**“El Departament de Treball fomenta la igualtat d'oportunitats per a homes i dones en les relacions laborals a Catalunya”**

Mar Serna és llicenciada en dret per la Universitat de Barcelona. Ha ocupat càrrecs d'advocada laboralista, inspectora de treball i magistrada de jutjat social. Actualment és la directora general de Relacions Laborals del Departament de Treball i Indústria de la Generalitat de Catalunya.

Entre un 2,32% i un 2,50%, només, formen part l'any 2005 dels consells d'administració de les empreses que cotitzen a l'IBEX-35; un 2,38% eren, el 2004, presidents de cambres oficials de comerç, indústria i navegació, i un 14,09% o un 23,12% formaven part del consell o comitè federal dels principals sindicats.

**SS: Què pensa dels resultats obtinguts en els diferents estudis que valoren la presència de la dona en càrrecs directius i als consells d'administració de les empreses?**

MS: Ens trobem en un moment en què la sensació d'haver assolit una igualtat d'oportunitats entre homes i dones impera en la nostra societat. Per aquest motiu, considero tan importants les dades obtingudes en els estudis realitzats, perquè presenten una situació ben diferent i mostren que, tot i que la millora ha estat notable en aquests últims anys, encara queda un llarg camí per recórrer en pro de la igualtat. Una prova concreta de les dificultats que viuen les dones és la seva manca de presència en àmbits de decisió, ja que reafirma que la dona encara no ha aconseguit normalitzar la seva presència en un àmbit públic tan tradicionalment masculí com són els càrrecs de major responsabilitat i decisió.

**SS: Creu que el sector públic pot canviar la situació actual?**

MS: Considero important que el sector públic sigui un exemple com a empresa, però és fonamental que el sector privat lideri canvis i assumeixi també la responsabilitat d'anar cap a una societat més justa i igualitària, que es regeixi per barems que evitin al màxim les discriminacions directes i indirectes que encara continuen tenint lloc en el mercat laboral.

**SS: El Govern ha de fer de "mentoring" a les empreses?**

MS: L'empresa té i ha de tenir el seu marge d'actuació com a sector privat. Potser és molt més interessant que el Govern i les empreses "vagin de la mà" en un camí on la competitivitat empresarial i el benestar social no són antagonics, sinó complementaris. Tot i això, cal dir que hom és conscient de les dificultats que suposen uns canvis de mentalitat com els que es proposen, fins i tot a escala europea, ja que no es pot oblidar l'impuls que es vol donar al foment de la igualtat d'oportunitats i tampoc el fet que altres països europeus es troben al capdavant.

**SS: Quin termini ens fixariem per assolir una "paritat directiva"?**

MS: Cal tenir en compte que països que ens porten molt avantatge en temes d'igualtat, com els països nòrdics, encara estan treballant per tal de poder assolir la igualtat real; per tant, és important tenir clar que és un camí llarg que fa poc que hem iniciat i que cal paciència

i, sobretot, molta persistència.

**SS: El Departament de Treball i Indústria de la Generalitat de Catalunya, clarament sensibilitzat per aquestes dades, posa a l'abast de les institucions i empreses de Catalunya 1.000.000 d'euros per promoure la igualtat d'oportunitats entre homes i dones en l'àmbit de les relacions laborals. Com s'articulen aquests ajuts? Quines línies contempla? La subvenció contempla dos programes (excloents entre ells):**

MS: 1. Incorporació de la figura d'agent per a la igualtat (amb una subvenció del 70% per la incorporació de la figura en el si de l'empresa, amb un màxim de 15.000 euros).  
2. Elaboració de plans d'igualtat (amb una subvenció del 70% del projecte amb un màxim de 8.000 euros).

Pot accedir-hi qualsevol empresa que hi estigui interessada, que compleixi la normativa vigent i que presenti un projecte que contempli els apartats que vénen indicats en l'ordre.

**SS: Quina és la seva finalitat?**

MS: La sensibilització, conscienciació i demostració que la igualtat d'oportunitats augmenta la competitivitat i el benefici també ajuda a millorar la gestió empresarial, amb la introducció de noves formes de lideratge, treball en equip i altres característiques que pot aportar la incorporació de les dones en àmbits on encara estan subrepresentades.

**SS: A qui s'adrecen?**

MS: A les empreses de Catalunya que hagin iniciat o vulguin iniciar accions en el si de la seva empresa que impulsin la igualtat d'oportunitats entre dones i homes, com pot ser afavorir la contractació de dones, la seva promoció, introduir mesures per afavorir la redistribució del temps de treball (conciliació), etc.

**SS: Es pot sol·licitar l'any 2005? Quan finalitza el termini?**

MS: El termini finalitza el 20 de desembre de 2005.

**SS: L'any 2006, es tornarà a publicar?**

MS: Cal tenir en compte l'avaluació d'aquest tipus d'iniciatives per tal de poder donar una resposta adient en una societat on les necessitats canvien molt de pressa. Tot i això, som conscients que hem obert un camí amb una iniciativa com aquesta i pretenem continuar en aquesta direcció en un futur.

**SS: Les empreses o entitats interessades, on es poden adreçar?**

MS: Es poden adreçar a la pàgina web del departament per tal d'obtenir tota la informació necessària. També es poden adreçar als següents centres territorials: **Registre del Departament de Treball i Indústria** (c. Sepúlveda, 148-150, 08011 Barcelona).



Generalitat de Catalunya  
Departament de Treball i Indústria

I als serveis territorials del departament, a les següents adreces:

**Serveis Territorials del Departament de Treball i Indústria a Barcelona:** c. Albareda, 2-4, 08004 Barcelona.  
**Serveis Territorials del Departament de Treball i Indústria a Girona:** c. Rutlla, 69-75, 17003 Girona.  
**Serveis Territorials del Departament de Treball i Indústria a Lleida:** c. General Britos, 3, 25007 Lleida.  
**Serveis Territorials del Departament de Treball i Indústria a Tarragona:** c. Joan Baptista Plana, 29-31, 43005 Tarragona.  
**Serveis Territorials del Departament de Treball i Indústria a les Terres de l'Ebre:** c. la Rosa, 9 (Palau Olivera Botella), 43500 Tortosa.

## SUBVENCIO PER A L'ESTABLIMENT DE MESURES PEL FOMENT D'IGUALTAT D'OPORTUNITATS D'HOMES I DONES ÀMBIT RELACIONS LABORALS A CATALUNYA

### DESTINATARIS (centre treball)

- 1.- Empreses privades/entitats i persones amb condició empresari segons 1.2) text refós ET
- 2.- Empreses públiques/entitats autònomes respecte al personal laboral

### TIPUS D'AJUTS

#### A) ELABORACIÓ PLA IGUALTAT A L'EMPRESA

AJUT: Consistent en el 70% del cost total elaboració Pla Igualtat per a  
Màxim 8.000 euros

Pròpia empresa  
Entitat especialitzada

#### PAGAMENT

- 50% amb la justificació de l'inici del projecte dins del mes següent notificació resolució atribuïnt la subvenció
- 50% en presentar el Pla a la Direcció General de Relacions Laborals

#### B) INCORPORACIÓ AGENT PER LA IGUALTAT DINS DE L'EMPRESA

AJUT: Consistent en el 70% retribució bruta anual agent (contracte treball indefinit)  
Màxim de 15.000 euros

#### PAGAMENT

- 100% a la justificació de la incorporació de l'agent per contracte i compromís de nova contractació si s'extingeix en els tres anys posteriors la relació amb l'agent
- Termini: 2 mesos des de la notificació de la resolució estimatòria

### REQUISITS COMUNS PROJECTES A I B

#### OBLIGATORIS

- Compromís realització projecte i activitats sensibilització
- Participació/implicació de la repr. unitària/sindical persones treballadores del projecte
- Comunicació i llenguatge no sexista

#### OPCIONALS

- Igualtat oportunitats accés organització
- Promoció dones càrrecs responsabilitat/direcció
- Conciliació vida familiar/laboral
- Perspectiva gènere prev. riscos laborals
- Igualtat retributiva/condicions treball
- Accions col·lectius dones amb discriminació
- Promoció pactes/acords que incloguin perspectiva gènere

Sara Sampedro i Escuer  
Economista

**Quetzal**  
MÀRQUETING ESTRATÈGIC

www.quetzal.es

Tel. 973 22 05 31 - Fax: 973 22 11 25  
Aptdo.1125, 25080, Lleida - quetzal@quetzal.es

empresa

# què és el **crm** ?

Cada dia apareixen més inicials relacionades amb el món dels negocis i la tecnologia. No sols inicials, sinó anglicismes que s'incorporen en el nostre llenguatge moltes vegades sense saber què signifiquen.

Avui voldria parlar d'una d'aquestes que fa temps que és present en els diferents sectors econòmics i fa anys que s'utilitza com a eina de fidelització del client: les inicials CRM (Customer Relationship Management).

**La pregunta que caldria fer-nos és: És una altra moda o realment és un concepte interessant?**

**Des del punt de vista del màrqueting, i extensiu a altres sectors, es pot afirmar que CRM permet enfortir les relacions de les empreses amb els seus clients a través de la tecnologia.**

**Per què la resposta tecnològica?** Perquè CRM (Customer Relationship Management), en definitiva, és un conjunt d'eines tecnològiques de gestió de bases de dades que permeten analitzar-les i, al mateix temps, trobar respostes a necessitats detectades en l'estudi.

Per tant, entenem que les eines del CRM són útils a les empreses per conèixer millor el seu client i d'aquesta manera establir-hi una relació més forta amb la finalitat de satisfer les seves necessitats de la forma més exacta. Neix així, a través d'aquest lligam, el concepte de màrqueting relacional com "l'estratègia de negoci basada a anticipar, conèixer i satisfer les necessitats i desigs presents i els previsibles dels clients".

Actualment, una gran quantitat d'empreses estan desenvolupant aquestes estratègies. Segons un estudi realitzat per Cap Gemini Ernst & Young de l'any 2001, el 67% de les empreses europees han posat en marxa la iniciativa de gestió de clients (CRM). El que no s'ha valorat en aquest estudi és quantes d'aquestes iniciatives han estat un èxit, ja que per dur a terme accions de CRM l'empresa i/o organització hi ha d'estar preparada.

Preparada quant a tecnologia i enfocada al client, en el sentit que al

client se l'ha de mirar, se n'ha de tenir coneixement per poder idear productes i serveis enfocats a les seves expectatives.

S'ha d'haver ideat una estratègia amb objectius concrets, de comunicació, de diàleg entre el client i l'empresa i valorar i tenir presents també altres variables plantejades des del màrqueting relacional.

L'interès tant del màrqueting relacional com de les solucions CRM va en augment, no sols per la pròpia trajectòria dels mercats, sinó pels resultats rendibles que n'obté l'empresa preparada per fer-ho:

Augmentar les vendes tant per a clients actuals com per a vendes creuades.

**Maximitzar la informació del client.  
Identificar les noves oportunitats de negoci.**

**Millorar els serveis al client.**

**Processos optimitzats i personalitzats.**

**Millora d'ofertes i reducció de costos.**

**Identificar els clients potencials que més benefici generen per a l'empresa.**

**Fidelitzar el client i augmentar-ne les taxes de retenció.**

**Incrementar la quota de despeses del client.**

Internet ha tingut molt a veure en el món del CRM, ja que ha aportat grans avantatges a les empreses, tant en gestió com en costos.

Però malgrat que la tecnologia sigui l'eina a utilitzar, mai no es pot deixar un projecte de CRM a les seves mans. Per arribar a l'èxit del projecte, com ja hem dit, és molt important tenir en compte els pilars bàsics de l'empresa: estratègia, persones, processos i tecnologia.

Totó Marsol i Puig  
Especialista en màrqueting







# efectes de la globalització en la comptabilitat

L'origen de la nova estratègia comptable de la UE rau en la trobada que va tenir lloc al Consell Europeu de Lisboa el març del 2000. Allà es va destacar la importància d'un mercat financer únic amb la idea de contribuir a un major creixement de la Unió. La prioritat d'aquest consell va ser accelerar la realització del mercat interior de serveis financers, i per fer-ho calia aconseguir augmentar la comparació dels estats financers de les societats i d'aquesta manera beneficiar tant les petites com les grans empreses.

L'instrument comptable per part de la UE era comparar en l'àmbit internacional la informació financera subministrada per les empreses amb la necessitat d'aconseguir una major harmonització comptable.

Va ser l'IOSCO (of) qui va encarregar el 1995 l'elaborar un model de normes comptables que poguessin acceptar-se als mercats financers internacionals. A partir del 2000 la modernització de la comptabilitat a Europa va ser una necessitat urgent, per això la Comissió, que era l'encarregada d'elaborar informes sobre la situació actual de la comptabilitat espanyola, va prendre una solució, d'acord amb l'IOSCO, perquè les grans companyies europees que cotitzessin en mercats financers internacionals poguessin produir els seus estats financers segons les normes IASB.

El març del 2001 es va constituir una comissió d'experts pel ministeri d'Economia, els treballs de la qual quedaven plasmats al Llibre Blanc per a la reforma de la comptabilitat a Espanya, publicat al juliol d'aquest any. El seu objecte es basa a elaborar un informe sobre la situació actual de la comptabilitat i reflectir les propostes de la Comissió sobre els passos que cal seguir per portar a terme aquesta reforma comptable. S'hi estableix l'existència d'un model comptable únic, cosa que significa que les Normes Internacionals de Comptabilitat seran aplicables a Espanya tant als grups de societats cotitzats com no cotitzats, i per als comptes individuals que s'atansin el màxim possible a les NIC, presentant d'una manera fidel la situació financera, els resultats i fluxos de tresoreria de l'empresa.

La finalitat de l'aplicació de les NIC és harmonitzar la informació financera facilitada per les societats per garantir:

1. Un alt grau de transparència i comparabilitat de la informació financera.
2. Aconseguir funcionament eficient del mercat de capitals de la

comunitat i del mercat interior.

Per aquest motiu, es demanen uns requisits de la informació financera necessària per prendre decisions en matèria econòmica i avaluar la gestió de la direcció, que són:

- **Comprensibilitat**
- **Pertinença**
- **Fiabilitat**
- **Comparabilitat**

En aquest moment de transició a la nova comptabilitat que s'ha implantat ja el 2005, mitjançant les normes NIC, a totes aquelles empreses que cotitzin en borsa serà a partir del 2007 que el Pla General de Comptabilitat del 1991 registrarà veritables canvis i serà objecte d'una profunda transformació per harmonitzar els criteris internacionals.

Amb aquesta primera aplicació de les NIC (Normes Internacionals de Comptabilitat/Normes Internacionals per a la Informació Financera), el 2005, quedaran obligades a la seva aplicació les societats que tinguin accions que cotitzin a la borsa de valors radicades a la UE, però dos anys més tard, el 2007, quedaran subjectes a aquesta obligació totes aquelles emissores de títols cotitzats en borsa de la UE, és a dir, els emissors de bons i obligacions o qualsevol altre títol cotitzat als mercats europeus també hauran de presentar la informació financera d'acord amb les NIC, siguin societats mercantils o entitats d'una altra naturalesa. Vull dir amb tot això que s'aplicarà a totes les empreses a través d'un Pla General de Comptabilitat adaptat a les Normes Internacionals.

Per a aquelles empreses que vagin aplicant les Normes Internacionals als seus comptes consolidats tot plegat pot resultar molt complex, però s'ha comprovat que en algunes empreses, des de la seva aplicació, han pogut constatar un canvi considerable i reflectir així un augment dels beneficis i rendibilitat.



Mònica Vila i Castillo  
Graduada social

# Situació econòmica darrer trimestre 2005

## Notable augment de l'ocupació a Espanya, que arriba a les 19.191.100 persones

El nombre de persones ocupades és de 19.191.100 el tercer trimestre de 2005, 296.100 més que el trimestre anterior. En els darrers 12 mesos el nombre d'ocupats s'ha incrementat en 930.000\* persones, segons les dades de l'estudi de la població activa de l'Institut Nacional d'Estadística. Així, el ritme de creixement interanual de l'ocupació continua en nivells superiors al 5% i se situa en un 5,13%\*, una dècima més que el trimestre anterior. El nivell d'ocupació ha crescut més entre els homes (207.000 més que el trimestre anterior) que entre les dones (89.100). En canvi, l'increment és equilibrat en l'evolució interanual (468.400\* dones ocupades més els darrers 12 mesos per 461.500\* homes). Comprovem així que la tendència en la taxa interanual d'ocupació femenina és creixent, per sobre de la dels homes.

Si tenim en compte la **nacionalitat**, el nombre d'ocupats nacionals

creix 194.700 persones, mentre que el dels ocupats estrangers ha augmentat en els darrers tres mesos 101.500 persones. Si ens fixem en l'**edat**, l'ocupació augmenta en tots els grups, de manera que els intervals d'edat més jove són aquells que presenten els increments d'ocupació més elevats. Així, el grup de 20-24 anys registra l'increment més elevat aquest trimestre (87.200 ocupats més). Els grups d'edat de 16-19 i 25-29 anys també augmenten notablement (54.300 i 50.400 més, respectivament).

El nombre de persones ocupades augmenta en tots els **sectors** d'activitat. En el sector serveis hi ha 185.400 ocupats més que en el període anterior, 57.000 en la construcció, 48.200 en la indústria i 5.500 en l'agricultura.

## L'atur disminueix 179.700 persones i la taxa d'atur se situa en el 8,42%

El nombre total d'aturats a Espanya se situa en 1.765.000. En un any, l'atur ha disminuït 337.500\* persones. La taxa d'atur baixa fins al 8,42%, des del 9,33% del trimestre anterior. La taxa no assolía valors similars des de l'any 1979. L'atur disminueix gairebé en la mateixa quantitat entre les dones (88.900 aturades menys que en el segon trimestre de 2005) i entre els homes (90.900 menys). La taxa d'atur d'aquests és del 6,5%, vuit dècimes per sota de la del trimestre anterior. La de les dones és de l'11,2%, un punt menys que el segon trimestre.

### Resultats per comunitats autònomes i províncies

(valors absoluts en milers i taxes en percentatge)

AMBDÓS SEXES	Ocupats	Aturats	Població activa	Taxa d'activitat	Taxa d'atur
TOTAL NACIONAL	19191,1	1765,0	20956,1	57,43	8,42
Catalunya	3323,8	217,3	3541,1	61,19	6,14
Barcelona	2458,2	159,0	2617,2	60,62	6,08
Girona	345,7	23,2	368,9	67,61	6,28
Lleida	181,5	12,3	193,8	57,83	6,36
Tarragona	338,4	22,8	361,2	61,35	6,30
Madrid	2876,9	189,1	3066,0	62,20	6,17
País Basc	950,5	76,6	1027,1	56,51	7,45
Rioja	143,6	6,8	150,4	59,36	4,49
<b>HOMES</b>					
TOTAL NACIONAL	11524,9	799,2	12324,1	69,04	6,49
Catalunya	1933,0	117,7	2050,7	72,29	5,74
Barcelona	1424,0	90,7	1514,7	72,08	5,99
Girona	194,7	8,9	203,6	75,90	4,38
Lleida	110,8	5,0	115,8	68,96	4,31
Tarragona	203,5	13,1	216,6	72,38	6,06
Madrid	1614,1	90,3	1704,4	72,06	5,30
País Basc	560,3	35,6	595,9	67,43	5,97
Rioja	88,0	3,1	91,1	71,83	3,42
<b>DONES</b>					
TOTAL NACIONAL	7666,2	965,8	8632,0	46,31	11,19
Catalunya	1390,8	99,6	1490,4	50,51	6,68
Barcelona	1034,2	68,4	1102,6	49,75	6,20
Girona	151,0	14,3	165,3	59,58	8,63
Lleida	70,7	7,3	78,0	46,66	9,41
Tarragona	134,9	9,6	144,5	49,93	6,66
Madrid	1262,7	98,8	1361,5	53,11	7,26
País Basc	390,3	41,0	431,3	46,18	9,51
Rioja	55,6	3,6	59,2	46,86	6,15

## La població activa a Catalunya supera els 3,5 milions de persones

El nombre total d'actius a Catalunya és de 3.541.100 el tercer trimestre de 2005. La taxa d'activitat se situa en un 61,19%, per sobre de la mitjana nacional, que és del 57,43%.

El nombre de dones actives és d'1.490.400. La seva taxa d'activitat és del 50,51%, també per sobre de la mitjana nacional, que és del 46,31%. El nombre d'actius homes és de 2.050.700 i la seva taxa d'activitat se situa en el 72,29%, també per sobre de la mitjana nacional, que és del 69,04%, tres dècimes més que el trimestre precedent.

En l'àmbit nacional i durant l'últim any, el nombre d'actius ha augmentat de 592.500\*, dels quals 281.300\* són dones (un 47,48%). A Catalunya, la població activa ha augmentat 13.100 persones. A Madrid i al País Basc, en canvi, la població activa ha disminuït significativament, 19.200 i 5.800 persones, respectivament. Quant a l'**ocupació**, i dins la tendència general de creixement, s'ha de destacar l'increment de 47.200 persones ocupades a Catalunya. En la variació interanual, l'increment ha estat de 129.500\* en els tres primers trimestres de 2005.

Amb relació a l'evolució de l'**atur**, Catalunya ha experimentat una disminució notable, concretament de 34.000 persones. Pel que fa a la variació interanual, a Catalunya obtenim una disminució de 64.800\* persones. La taxa d'atur del tercer trimestre és del 6,14%. Cal apuntar que aquest trimestre Catalunya experimenta les taxes menys divergents entre homes i dones, ja que la diferència entre les taxes d'atur femenina i masculina no arriba a un punt (un 5,74% dels homes per un 6,68% de les dones).



## La població activa a Lleida arriba a les 193.000 persones

La població activa a Lleida és de 193.800 el tercer trimestre de 2005. La taxa d'activitat es troba en un 57,83%, 0,4 per sobre de la mitjana nacional, que és del 57,43%.

**El nombre de dones actives és de 78.000.** La seva taxa d'activitat és del 46,66%, també per sobre de la mitjana nacional, que és del 46,31%. Pel que fa al nombre d'homes actius, és de 115.800 i la seva taxa d'activitat se situa en el 68,96%.

**Lleida té l'atur masculí més baix i el femení més alt de tot Catalunya.**

La taxa d'atur a Lleida és del 6,36%, similar a la de la resta de Catalunya i molt per sota de la mitjana nacional (8,42%). Quant a la taxa d'atur masculina, aquesta és la més baixa de Catalunya, un **4,31%**, i està

molt per sota de la tendència nacional (6,49%), només superada per la de la Rioja (3,42%). En canvi, la taxa d'atur femenina és la més alta de Catalunya amb un **9,41%**, només superada en l'exemple per la comunitat del País Basc (9,51%), tot i que es manté per sota de la mitjana nacional (11,19%).

Més informació a **INEbase** – [www.ine.es](http://www.ine.es)

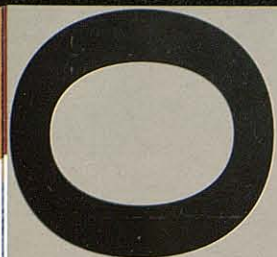


Sara Sampedro i Escuer  
Economista

# El Centre

## PERRUQUERIA I ESTÈTICA

Plaça Escorxador, 1 Tel. 973 26 22 30 25003 LLEIDA



opinió



## Sara Sampedro

Economista

# La dona **directiva**, avui

Avui dia, les dones de la Unió Europea, tot i que hem aconseguit una certa igualtat d'oportunitats en alguns àmbits, encara patim una important discriminació en l'àrea del poder i en la presa de decisions econòmiques.

Manca la veu de la dona en decisions clau com la participació en el disseny i aplicació dels pressupostos nacionals, autonòmics i municipals, en les polítiques sobre el mercat de treball, en les reformes legislatives i en les polítiques macroeconòmiques i financeres.

**En el sector de la banca, únicament dos (2) dels quinze (15) bancs centrals dels estats membres de la Unió Europea estan dirigits per dones.** Les associacions bancàries estan integrades en la seva majoria clarament per homes. **En l'àmbit de les grans empreses, les dones ocupen un 5% dels llocs d'ALTA RESPONSABILITAT**, concretament entre un **2,32%** i un **2,5%** de les dones formen part dels consells d'administració de les 35 empreses de l'índex borsari (IBEX-35), un **2,38%** són **presidentes de cambres de comerç**, indústria i navegació, un 8,29% de les dones estan presents en el Consell Confederal del Sindicat CCOO i un 10,85% en el d'UGT. En el mercat de treball existeixen encara greus diferències salarials, discriminació per raó de sexe i baixa qualitat, en general, del treball femení.

Les dades mostren que les dones, per accedir al mercat laboral, necessiten crear sovint els seus propis llocs de treball. Segons l'Enquesta de Població Activa de l'any 2004, hi ha 2 milions de persones que treballen per compte propi, de les quals gairebé un terç són dones. D'aquestes 620.000 dones, quasi un 25% són immigrants. A més, les previsions indiquen que, en els pròxims 4 anys, es crearan com a mínim 400.000 nous llocs de treball per compte propi, dels quals més de la meitat els ocuparan dones.

A Catalunya, el darrer trimestre de 2005, la població activa femenina compta amb una taxa d'activitat del **50,51%** i la masculina del **72,29%**. Val a dir que aquest trimestre a Catalunya tenim les taxes d'atur menys divergents entre homes i dones, ja que la diferència entre **les taxes d'atur** femenina i masculina no arriba a un punt (és del **5,74%** per als homes i del **6,68%** per a les dones).

La taxa d'atur a Lleida és del 6,36%. La taxa d'atur masculina és la més baixa de Catalunya, amb un 4,31%; en canvi, **la taxa d'atur femenina és la més alta de Catalunya, amb un 9,41%**.

Quant a l'accés a préstecs bancaris a nivell mundial, només un 3% del diner arriba a mans de dones i el percentatge en el cas de les dones espanyoles és d'un 6%.

Amb la línia d'ajudes del Departament de Treball i Indústria, per al desenvolupament de polítiques d'igualtat en les relacions laborals home-dona, es recolzarà el sector empresarial i públic, amb la finalitat de promoure canvis que contribueixin a la plena participació de la dona en totes les esferes de la societat i pal·liar els obstacles que dificulten la participació activa de les dones en l'àmbit de la vida pública i privada i en la presa de decisions econòmiques, socials, culturals i polítiques.

## Dones a la presidència i als consells d'administració de les empreses de l'IBEX-35

		2004	2005	
<b>Ambdós sexes</b>	Presidents/es	37	37	Font: A partir de dades de la CNMV Nota 1: Dades provisionals Nota 2: No s'han comptabilitzat com a càrrec les persones jurídiques Nota 3: A continuació apareixen totes les empreses de l'IBEX-35
	Vicepresident/a	39	40	
	Consellers/es	417	388	
	Consellers/es secretaris/es	10	13	
<b>% dones</b>	Presidents/es	5,41	0	
	Vicepresident/a	2,56	2,50	
	Consellers/es	2,88	2,32	
	Consellers/es secretaris/es	0	0	

Les empreses que constitueixen l'IBEX-35 el febrer de 2004 són:

1.	ABERTIS INFRAESTRUCTURAS, SA	19.	HIBERDROLA, SA
2.	ACCIONA, SA	20.	IBERIA LINEAS AEREAS DE ESPAÑA, SA
3.	ACERINOX, SA	21.	INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL, SA
4.	ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, SA	22.	INDRA SISTEMAS, SA
5.	ALTADIS, SA	23.	METROVACESA, SA
6.	AMADEUS GLOBAL TRAVEL DISTRIBUTION, SA	24.	NH HOTELES, SA
7.	ARCELOR, SA	25.	PROMOTORA DE INFORMACIONES, SA
8.	BANC POPULAR ESPANYOL, SA	26.	RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA, SA
9.	BANESTO	27.	REPSOL YPF, SA
10.	BANKINTER, SA	28.	SACYR VALLEHERMOSO, SA
11.	BILBAO BISCAYA ARGENTARIA, SA	29.	SANTANDER CENTRAL HISPANO, SA
12.	CORPORACIÓN MAPFRE, SA	30.	SOGECABLE, SA
13.	ENAGAS, SA	31.	TELEFÓNICA, SA
14.	ENDESA, SA	32.	TELEFÓNICA MÓVILES, SA
15.	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, SA	33.	TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN, SA
16.	GRUPO FERROVIAL, SA	34.	UNIÓN FENOSA, SA
17.	GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA, SA	35.	ZELTIA, SA
18.	GAS NATURAL, SDG		

## Presidència de les cambres oficials de comerç, indústria i navegació

<b>Ambdós sexes</b>	<b>2004</b>
	<b>84</b>
<b>% Dones</b>	<b>2,38</b>

Font: FICESA

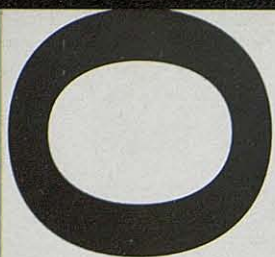
## Càrrecs ocupats en els principals sindicats

	Any	1989	98-99	2002	2004
<b>Ambdós sexes</b>	<b>COMISSIONS OBRERES*</b>				
	Secretari general				1
	Comissió Executiva Federal	20	20	27	31
	Consell Confederal				170
	Federacions estatals	280	266	224	
	Unions de comunitats autònomes i provincials	318	362	336	
	Unions regionals i confederacions de nacionalitat				
	<b>UGT*</b>				
	Secretari general				1
	Comissió Executiva Federal	11	11	10	19
	Consell Confederal				213
	Federacions estatals	141	132	123	
	Unions de comunitats autònomes i provincials	321	169	163	
	Unions regionals i confederacions de nacionalitat	0			
<b>USO</b>					
Comissió Executiva Confederal		12	12		
Federacions estatals		288	288		
Unions territorials		386	386		
<b>% Dones</b>	<b>COMISSIONS OBRERES**</b>				
	Secretari general				0
	Comissió Executiva Federal	20,00	30,00	29,63	29,17
	Consell Confederal				14,09 (8,29%)
	Federacions estatals	15,00	18,80	18,30	
	Unions de comunitats autònomes i provincials	19,81	18,78	25,30	
	Unions regionals i confederacions de nacionalitat				
	<b>UGT*</b>				
	Secretari/a general		8,33	8,33	
	Comissió Executiva Confederal	9,09	27,27	30,00	0
	Consell Confederal				46,15
	Federacions estatals	9,21	15,15	16,26	23,12 (10,85%)
	Unions de comunitats autònomes i provincials	16,82	25,44	23,93	
	Unions regionals i confederacions de nacionalitat				
<b>USO</b>					
Secretari/a general		8,33	8,33		
Comissió Executiva Confederal		19,79	19,79		
Comitè Confederal		19,79	19,95		

Font: A partir de dades de CCOO i UGT \* Dades referides a 1993

\*\* Dades dels congressos de 1991 i 1992

Sara Sampedro Escuer  
Economista



opinió



## Anna Mercadé

Presidenta de la  
Fundació Internacional  
de la Dona Emprenedora  
(Fidem)

# dirigir en femení

Hi ha diferents estils de direcció, de gestió i de mandat. Fins fa poc, es manava d'una manera jeràrquica, simplement per l'autoritat que revestia el mateix càrrec. En ple segle XXI no es pot manar com fa cent anys, l'empresa actual necessita uns instruments i uns mètodes diferents per poder gaudir d'unes expectatives de futur.

En aquest context, destaca una base clau: la política de recursos humans. Aquesta és la màxima preocupació en l'entorn empresarial actual. Per aquest motiu, les empreses comencen a obrir-se a la comunicació i a la participació amb els seus treballadors. Per la seva banda, les escoles de negocis i, amb elles, els principals estudiosos del tema, investiguen sistemàticament sobre les qualitats d'un bon líder, sobre la motivació i la conducció d'equips.

Tanmateix, els estudis no són els únics factors que influeixen en l'estil de direcció. Les formes i els estils també depenen de les persones: del seu caràcter, de la seva personalitat, de la seva preparació i experiència, de la seva idiosincràsia i, per tant, del seu tipus d'intel·ligència. Per sobre de tot això, trobem la cultura empresarial que, de fet, és la que determina l'equip i estructura els processos d'actuació en els recursos humans.

Durant els darrers 40 anys, les dones han entrat en el món de l'empresa com a directives i executives emprenedores. Ara comencem a entreveure que la seva manera de gestió i direcció és diferent, tant per les estructures que creen com per la seva particular manera de manar.

En un principi, les dones van haver de copiar els sistemes, cultura i hàbits que ja existien en el món de l'empresa. Com a fundadors, els homes van estructurar l'organització empresarial a imatge i semblança seva.

Les dones americanes que, com a empresàries i directives han estat les pioneres, van haver d'imitar-ho tot, incloent-hi la manera de vestir dels homes: colors foscos, sense destacar. Buscaven un efecte d'invisibilitat, ja que tot model existent era masculí.

Després, molt a poc a poc, al cap dels anys, van adonar-se que elles

actuaven de manera diferent i que, fent-ho així, obtenien bons resultats. Ara s'estan reafirmant en aquest model de dirigir més proper a elles. Mitjançant grups i organitzacions estan desenvolupant un moviment que les dona confiança en si mateixes i en el seu propi estil de fer les coses.

Avui els valors que es reconeixen com a fonamentals per a una bona direcció dels recursos humans coincideixen amb les habilitats innates femenines.

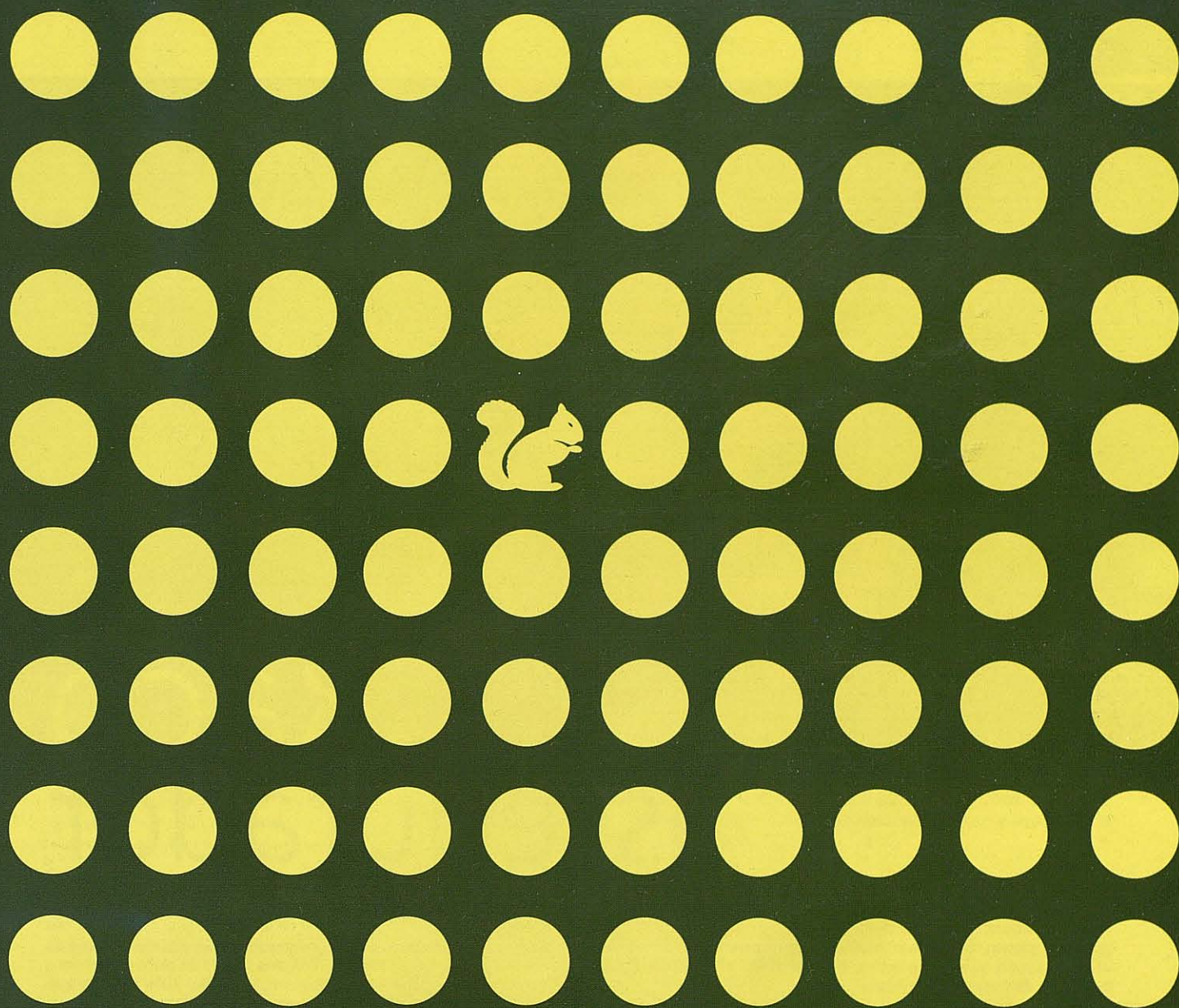
**La intuïció, l'empatia, la comprensió, la comunicació, la sensibilitat i la facilitat per negociar són habilitats bàsiques per a la gestió de les empreses i per a la direcció d'equips humans.**

Avui, el gran repte de l'empresa del futur, a part de la competitivitat (creativitat, alta tecnologia, coneixement...), està en els recursos humans. En totes les escoles de negocis s'estudia de manera molt intensiva la millor manera de gestionar i dirigir els recursos humans. Tothom parla de com gestionar les emocions, com motivar el personal, com formar i dirigir equips... Així doncs, cada dia trobem més en les dones unes qualitats especials per fer front a aquests nous reptes de l'empresa del futur.

Només falta que les dones es creguin la seva vàlua i dirigeixin tal com són elles mateixes, sense imitar les formes jeràrquiques i autoritàries que, d'altra banda, ja han quedat obsoletes.

Anna Mercadé

**"Cada dia trobem més en les dones unes qualitats especials per fer front a aquests nous reptes de l'empresa del futur."**



Descobreixi l'única forma de vendre  
la seva vivenda al millor preu.



**GRUPASSA**

qüestió de prestigi

[www.grupassa.com](http://www.grupassa.com)

Príncep de Viana, 96 973 23 00 10 LLEIDA  
Doctor Combelles, 41 973 28 37 50 LLEIDA



# Racó assegurador

**Encetem aquest bloc que dedicarem al món de l'assegurança, en què veurem diferents modalitats i aprendrem una mica més d'aquest món que, per a molts, resulta d'allò més desconegut, tot i que és necessari en molts casos.**

Tota persona, ja sigui física o jurídica, es veu amb la necessitat de contractar una assegurança en algun moment. Som usuaris d'assegurances sobre coses materials: vehicle, llar, comerç, indústria, responsabilitat civil, entre moltes altres. O sobre la mateixa persona, com és el cas d'assegurances de vida, accidents o salut.

Al racó assegurador farem unes pinzellades a totes aquestes modalitats d'assegurança, les que més ens interessin com a usuaris/es. Ho farem d'una manera dinàmica, recollint les vostres propostes, inquietuds o suggeriments a la bústia de la revista.

## Plans de pensions, inversió o desgravació?

Com cada any, als mesos d'octubre, novembre i desembre veiem el mercat financer i assegurador abocat a les campanyes de promoció dels PLANS DE PENSIONS, amb regals o promocions prou atractives per als participants, que fan que més del 70% de la inversió total en aquests productes es concentrin en aquesta època de l'any. Però realment, què en sabem? Què hem de tenir en compte a l'hora de decidir-nos per una o altra entitat? És només un instrument d'estalvi fiscal?

És ben sabut que la quantitat aportada durant un exercici fiscal a un o diversos plans de pensions redueix la base imposable del participant, sigui quin sigui el tipus de pla escollit. Aquest factor és el mateix per a tots els plans que podem trobar en les diferents entitats, però a l'hora d'escollir un producte d'aquest tipus els experts recomanen tenir en compte diversos factors que poden influir decisivament en la quantitat total estalviada. En primer lloc, tenim en compte la categoria del pla. Depenent del tipus d'inversió que volem per als nostres estalvis, més o menys arriscada, és a dir, amb un component elevat o no, de renda variable, veurem incrementat el benefici financer-fiscal final. També hem de tenir la precaució de conèixer les comissions de gestió i dipòsit, que en molts casos són iguals o superiors al 2,3%.

Un preu molt alt que influirà a l'hora de retirar el capital. Les conclusions de l'estudi del prestigiós Bufete de Marketing sobre plans de pensions avalen la tesi de que només un 18% dels titulars de plans de pensions coneixen la rendibilitat dels seus plans, i més del 70% desconeixen la xifra de les comissions que la seva entitat aplica al pla. Cal considerar que actualment més de la meitat dels participants de renda variable paguen unes comissions superiors al 2,35%, tenint en compte que les rendibilitats anuals mitjanes ponderades en tant per cent dels plans de pensions del sistema individual a 31 d'agost del 2005 amb una antiguitat de 15 anys són les següents:

**RENDA FIXA A CURT TERMINI. 6,13%.**

**RENDA FIXA A LLARG TERMINI. 6,77%.**

**RENDA FIXA MIXTA. 6,85% (incorpora un màxim del 30% d'actius de renda variable a la seva cartera).**

**RENDA VARIABLE MIXTA 7,45% (entre un 30% i un 75% de la cartera en actius de renda variable).**

**RENDA VARIABLE 4,38 % (mínim del 75% de la cartera integrada per actius de renda variable).**

De tot això es pot deduir que els nostres beneficis poden veure's substancialment minvats en funció del tipus de pla que escollim. Un dels avantatges que tenen els plans de pensions és la seva mobilitat. És a dir, la possibilitat de canviar els estalvis d'un pla a l'altre, dins de les diferents categories i entitats. Molts experts recomanen fer una gestió activa del pla per aconseguir rendibilitats superiors, similar a la que podem tenir amb un fons d'inversió tradicional.

Recomanem un bon assessorament a mans de persones expertes en la matèria, que ens aconsellaran sempre el tipus d'inversió en funció del nostre perfil.

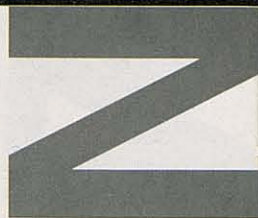
Dades extretes d'Inverco

(Associació d'Institucions d'Inversió Col·lectiva i Fons de Pensions).

**Pilar Puigvert Huguet**  
Assessora d'assegurances







## L'impost de beneficis baixarà al 25% per a les pimes i al 30% per a resta. S'iniciarà l'aplicació en l'exercici 2007

En l'actualitat, les pimes que facturen menys de sis milions de euros, tributen pels primers 120.202 euros de benefici que obtenen al 30% i per la resta al 35%.

En aquest context, el president del Govern, José Luis Rodríguez Zapatero, es va comprometre a finals de novembre en les jornades organitzades per *The Economist* a Madrid, a reduir la fiscalitat de societats del 35% actual al 25% per a les pimes i al 30% per la resta.

El president va dir que el Govern s'ha compromès a aprovar el 2006 una reforma del impost de la renda (IRPF) i de l'impost de societats. En el cas de l'impost de societats la reducció s'aplicarà de forma progressiva, és a dir, que la idea del Govern és que s'aprovi l'any 2006 i que la reducció d'impostos a les empreses s'apliqui de forma progressiva entre el 2007 i el 2008.

En el cas de la reforma de l'IRPF es pretén gravar menys les rendes del treball i afavorir l'estalvi.

## Estadística de societats mercantils Setembre 2005. Dades provisionals

**El nombre de societats mercantils creades al setembre augmenta un 5,2% respecte al mateix mes de 2004.**

**El capital subscrit per les societats mercantils creades disminueix un 20,4% en taxa interanual.**

Al mes de setembre a Espanya, s'han creat 10.266 societats mercantils, un 5,2% més que en el mateix mes de 2004. El capital subscrit per la seva constitució ha estat de 755 milions de euros, un 20,4% menys que el setembre de l'any anterior. Per la seva part, **el capital mitjà subscrit registra un descens interanual del 24,3%.**

**A Catalunya, al mes de setembre es van crear 1.590 empreses, amb un capital subscrit de 100 milions de euros.**

**A Lleida, es van crear 93 societats, amb un capital subscrit**

**d'1 milió d'euros.**

**El nombre de societats mercantils dissoltes al setembre a Espanya disminueix un 7,2% respecte al mateix mes de 2004.**

El nombre de societats dissoltes al mes de setembre és de 675, xifra que suposa un 7,2% menys que en el mateix mes de 2004. D'aquestes, el 77,3% van causar baixa voluntària, el 14,7% per fusió i el 8% restant per altres causes.

**A Catalunya, al mes de setembre es van dissoldre 85 empreses i a Lleida 11.**

FONT: INEbase

## Estadística d'efectes de comerç Setembre 2005. Dades provisionals

L'import mitjà d'efectes impagats augmenta un 10,2% al setembre respecte al mateix mes de 2004. Un 3,3% del total d'efectes vençuts resulten impagats.

Catalunya i la Comunitat de Madrid són les dues comunitats amb el nombre més alt d'efectes de comerç impagats.

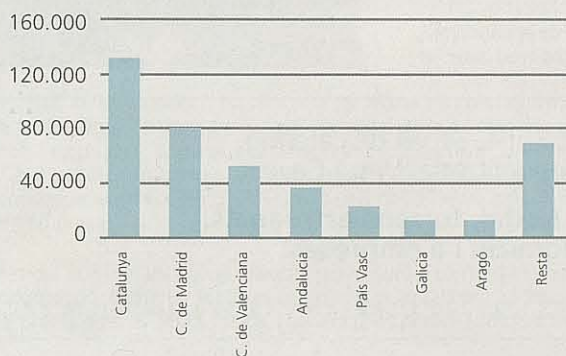
Les comunitats autònomes que concentren un major nombre d'efectes impagats al mes de setembre són Catalunya (131.193), la Comunitat de Madrid (79.996), el País Valencià (54.793) i Andalusia (36.201). Les dues primeres acumulen el 50% del total d'efectes impagats.

La tendència ha estat a l'alça en els darrers mesos i es manté així.

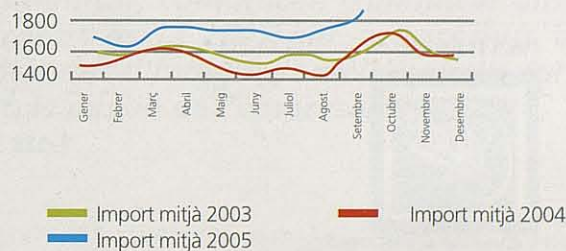
**CONSELL: Com ja sabem, es pot gestionar el cobrament mitjançant el servei de facturatge, gràcies al qual es pot avançar el cobrament, com es fa amb el descompte bancari. Cal analitzar bé el risc de devolució abans de contractar algun d'aquests serveis i/o assumir-ne el cost en la gestió financera dels recursos de l'empresa.**

FONT: INEbase

Efectes impagats per comunitats autònomes



Evolució en l'import mitjançant els efectes de comerç impagats



## Sanitas crea un portal per ajudar a deixar de fumar [www.hoylodejo.com](http://www.hoylodejo.com)



Ofereix teràpies presencials de 7-8 sessions en 6 mesos, o bé teràpies on-line, exclusivament per Internet, de 20 sessions en 2 mesos (sessió inicial gratuïta). També inclou un servei integral per a empreses lliures de contaminació pel fum del tabac.

## "La Caixa" treu una hipoteca LKXA amb 10 anys de carència per l'adquisició de l'habitatge per a joves



El programa per a joves de "la Caixa" LKXA ha incorporat en la seva oferta comercial la Hipoteca Jove, amb la principal característica és d'un ampli termini d'amortització de fins a 40 anys i una carència de fins a deu anys, fins ara el termini més ampli del mercat.

La nova Hipoteca Jove LKXA possibilita la opció de crèdit amb revolving, és a dir, que es pot disposar novament de part del capital amortitzat per fer front a noves necessitats. A més, permet efectuar aquesta disposició mitjançant Internet o la Línia Oberta.

Aquesta hipoteca del programa LKXA, destinada a facilitar l'accés a l'habitatge als joves, oferirà fins al 31 de desembre un tipus d'interès inicial del 2,99%, que es revisarà als sis mesos a l'Euribor + 0,85%.

## 26 fabricants europeus de software creen la European Software Association

Un total de 26 companyies europees dedicades al desenvolupament i comercialització de software han creat European Software Association (ESA). L'objectiu d'aquesta nova associació és convertir-se en el principal interlocutor de la indústria europea del software front la Unió Europea, els mitjans de comunicació i el públic en general, en aquells temps de gran impacte per a aquesta indústria. CCS és l'única empresa espanyola que

participa en aquesta iniciativa. Com a empresa promotora de la nova associació, CCS liderarà la labor de l'ESA al nostre país.

Destaquen com a fundadors, a part de CCS, les firmes Business Objects, Microsoft, SAP, CEGID, CODA Group, Dassault Systèmes, Hogia AB, LogicaCMG, Mamut ASA, Unicorn, Unit4Agresso o Vidus.

## Antecedents i descripció de la grip aviària

Declaracions del cap de la Unitat d'Epidemiologia de la delegació de Salut a Lleida, el doctor Pere Godoy, en el decurs de la IV Jornada d'Immunització en Atenció Primària de l'àmbit de Lleida.

### Origen

L'origen de la pandèmia el trobem en les aus salvatges, que en són les principals receptores. Aquestes encamen la malaltia a les aus domèstiques i, tal com ha passat a l'Àsia, està demostrat que les aus de corral poden contagiar el virus directament a les persones.

D'una banda, la pandèmia es produeix essencialment per l'aparició d'un nou virus que passa fàcilment d'un cos a l'altre. De l'altra, és necessari que poques persones tinguin immunitat, i això és el que encara no ha succeït amb la grip aviària. S'han donat casos de contagi directe d'aus de corral a persones, però encara s'està estudiant si el virus té la capacitat de passar d'una persona a una altra.

De moment es descarta eradicar el virus a l'Àsia a curt termini amb el sacrifici massiu d'aus domèstiques. En canvi, hi ha la possibilitat que, en passar d'un animal a una persona, el virus presenti una barreja genètica que finalment li permeti adquirir la capacitat de transmissió de persona a persona.

Si aquest fet es produís, la pandèmia provocaria un gran nombre de morts, alts nivells de contagis i una gran pressió sobre els serveis de salut, que es veurien saturats.

### Vacunes

Per tal de reduir l'impacte de la pandèmia, s'haurien de vigilar els casos i així detectar

ràpidament els primers brots del virus i estudiar i aïllar els primers malalts. En una segona fase, s'aplicarien els fàrmacs antivirals i les vacunes.

Encara no hi ha una vacuna contra la grip aviària i, segons va explicar el doctor Godoy, tardarà a desenvolupar-se, ja que no es pot preparar cap tipus de vacuna fins que no arribi l'epidèmia.

De moment tenim els fàrmacs antivirals, amb què s'està proveint actualment un gran nombre de països. No posen fi a la malaltia, però sí que ajuden a guanyar temps i són útils en absència o combinació de la possible vacuna.



### PASTISSERIA



Cafeteria, Pastisseria, Servei de càtering, Xarcuteria especialitzada, Vins i Caves

**Lots i regals de Nadal, torrons artesanals. Servei a domicili i a empreses.**

Carrer Combat, 37 - Tel. 973 530 753 - 25200 CERVERA - La Segarra - (Lleida)



# eficiència i emoció

***Gestionar els mitjans i el sentiment de pertinença és clau per a totes les organitzacions. "Si no hi ha un compromís en l'organització es pot caure en la mediocritat; cal valorar el talent de cada individu i tenir-lo en compte"***

Es diu o es té la creença que si un directiu actua amb contundència, d'una forma distant i amb prepotència, crea una espècie de por en el treballador. I és aquesta por generada la que es creu positiva perquè el treballador treballi més i millor.

Això és fals. I encara més: generalment, una persona que actua de directiu i posa barreres impossibles de traspasar és una persona amb por, i no és només ell qui genera por, sinó que també la pateix en silenci.

En contraposició, quan un directiu sap reconèixer les seves pors, dóna confiança a l'organització i pot gestionar positivament les pors dels altres. Aquesta gestió genera més harmonia dins de l'empresa, cosa que no provoca el fet de no tenir conflictes, però sí fa que aquests es resolguin d'una manera més serena.

S'ha d'intentar que els efectes negatius de l'entorn que es filtren en les organitzacions siguin els mínims possibles. I per això, partint de la importància creixent que tenen les persones en una empresa, s'ha de tenir cura de la integritat personal amb el maneig adequat de les emocions.

La gestió de les emocions és primordial: gestionar les pors i el sentiment de pertinença a l'empresa es un pas necessari perquè l'empresa estigui amb equilibri i pugui assolir els objectius plantejats. "Comunicar, comunicar, comunicar amb claredat, es la clau per aconseguir el sentiment d'integració dels treballadors amb la missió de l'empresa."

Més del 30% de las baixes laborals tenen com a comú denominador la depressió. I s'ha de tenir en compte que aquest és "el final lògic del procés si no es talla a temps, i genera unes pèrdues difícils d'avaluar

perquè, durant tot el procés de creixement de la malaltia, es genera una sensació creixent de malestar en el treballador que afecta negativament el seu rendiment laboral".

***"És necessari, doncs, el mimar al personal, fer-lo particip de la filosofia de l'empresa, ja que sense un capital humà identificat de poc serveixen la resta de components dels processos productius".***

És per aquest motiu que s'ha de tenir en compte la situació emocional del treballador i tenir presents variables com les diferències d'edat entre companys de feina, el departament on es treballa... per adaptar-los en cada cas i possibilitats i poder millorar així la comunicació interna.

Si seguim aquesta argumentació ens porta a valorar com a molt important que l'empresa es planteji tenir en compte el punt de vista emocional en la gestió del dia a dia.

"Avui ningú dubta de la necessitat del control de la qualitat. Fa 20 anys, però, era una cosa que no es veia bé. Amb la inversió en aspectes emocionals de l'empresa passarà el mateix."

***"Comunicar, comunicar, comunicar amb claredat és la clau per aconseguir el sentiment d'integració dels treballadors amb la missió de l'empresa."***

Totó Marsol i Puig  
Especialista en màrqueting



Ajuntament de Lleida


# La Regidoria de Promoció Econòmica i

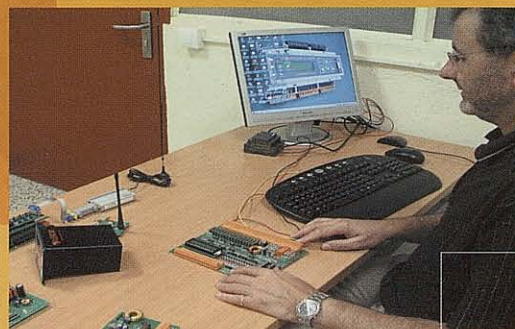
## CONSORCI DE PROMOCIÓ ECONÒMICA DE LLEIDA CENTRE D'INICIATIVES EMPRESARIALS



### serveis del consorci

Assessorament a emprenedors i emprenedores:

- Per confeccionar el Pla d'empresa
- Informació sobre ajuts i subvencions 
- Orientació en el procés que cal seguir per constituir l'empresa
- El Viver d'Empreses i els serveis associats
- Promoció de les seves empreses en els diferents mitjans de comunicació
- Formació en gestió empresarial



### Infraestructures:

- Espais modulars, claus en mà, de 30 a 80 m<sup>2</sup>
- Sala Multimèdia per a actes, conferències i presentacions
- Sales de reunions
- Cafeteries
- Aparcaments amplis



  
CONSORCI DE PROMOCIÓ  
ECONÒMICA DE LLEIDA



CONSORCI DE PROMOCIÓ ECONÒMICA DE LLEIDA

Parc de Gardeny, Edifici 23 A 25071 Lleida Tel. 973 23 81 43 - Fax 973 23 29 12

cie@consorci.org www.paeria.es/consorci

## INSTITUT MUNICIPAL DE TREBALL SALVADOR SEGUÍ

L'Institut Municipal de Treball Salvador Seguí (IMT) és un organisme autònom de l'Ajuntament de Lleida que té per objectiu el foment i millora de l'ocupació a la ciutat.

L'IMT ofereix als treballadors/es i a les empreses diversos serveis:

- Serveis per als/a les treballadors/es en situació d'atur
  - Orientació professional
  - Intermediació laboral
  - Cursos de formació ocupacional subvencionats
  - Cursos de millora professional
  - Integració laboral de persones amb algun tipus de discapacitat
  - Informació per a l'autoocupació
- Serveis per a treballadors/es en actiu
  - Cursos de formació contínua i de millora professional
  - Borsa de treball per a millora d'ocupació
- Serveis per a l'empresa
  - Formació contínua
  - Intermediació
  - Promoció empresarial
- Serveis per a la ciutat
  - Creació i manteniment d'espais verds i de zones enjardinades
  - Rehabilitació del patrimoni arquitectònic
  - Creació i manteniment d'espais públics



institut municipal de treball  
salvador seguí



### Institut Municipal de Treball Salvador Seguí

c. Ramon Argilés / pl. Rosa Sensat 25005 Lleida

e-mail: [imt@paeria.es](mailto:imt@paeria.es)

<http://www.paeria.es/imt>

Àrea de Formació  
Tel. 973 247737

Àrea d'Orientació i Inserció Laboral  
Tel. 973 242000

Centre Especial de Treball  
Tel. 973 278315





## La inserció laboral de les persones amb discapacitat

La inserció de les persones amb discapacitat al món laboral és una tasca força difícil, per la poca conscienciació social pel que fa a la definició d'aquests. Malauradament, quan fem referència a algú amb discapacitat, hom pensa en una síndrome de Down, en una paràlisi cerebral... Si més no, una persona és discapacitada física quan, per causa de malaltia o accident, té disminuïda la capacitat de moviment d'una o de diverses parts del cos, mentre que la seva intel·ligència és normal.

La conscienciació social envers la discapacitat ha canviat en els darrers anys, però cal que canviï molt més, i una forma de fer-ho és demostrant que tenir un treballador amb aquestes característiques no ha d'alterar la tasca o desenvolupament d'una empresa.

Avui, des d'aquí, volem fer una crida a totes les dones emprenedores en pro d'aquesta conscienciació i en pro d'aquesta inserció dins del món laboral de les persones amb discapacitat, que no només tenen

el dret i una llei que els acull sinó que, a més, la seguretat social ofereix uns beneficis a l'empresa que contracta una persona amb discapacitat.

**Què cal fer?** Hi ha dues opcions:

- 1. ACIS: Borsa de treball de persones discapacitades amb diversos perfils i que poden desenvolupar tasques diverses.**
- 2. SIFU: Empresa de serveis de neteja, consergeria, vigilància...**

Contacteu amb:

**Nina Parra Albà**

**Coordinadora projecte ACIS**

Tel. 973 23 07 22 / Fax 973 23 17 99

ninaparra@menta.net

## ACIS

(Associació per a la Capacitació i la Integració Sociolaboral de les Persones Discapacitades)



Asociación para la Capacitación y la Integración Socio-laboral de las Personas Discapacitadas



L'Associació per a la Capacitació i la Integració Sociolaboral de les Persones Discapacitades es va fundar l'any 1994. Un equip de professionals format per psicòlegs, pedagogs i treballadors socials va decidir impulsar l'activitat d'aquesta associació sense ànim de lucre, que actualment compta amb més de 4.000 socis a l'Estat espanyol i el seu objectiu és facilitar la inserció social i laboral de les persones amb discapacitat física, psíquica, sensorial o mental. Per aquest motiu, ofereixen des d'aquesta associació informació, assessorament i recursos en general destinats a resoldre qualsevol demanda que pugui sorgir en persones discapacitades i als seus familiars.

### Grup SIFU

Grup SIFU és actualment un dels centres especials d'ocupació més importants d'Espanya. Des de la seva fundació l'any 1993 fins a l'actualitat, ha treballat amb l'objectiu d'inserir en el mercat laboral el major nombre possible de persones discapacitades. Actualment, compta amb una plantilla de més de 1.500 empleats. L'empresa està especialitzada en la inserció social i laboral de persones

discapacitades a través de la prestació de serveis.

Actualment, Grup SIFU, que disposa del certificat de qualitat ISO 9001:2000, realitza serveis de neteja, consergeria, jardineria, control d'accessos, disseny gràfic, formació, telefonistes i outsourcing per a empreses.

A més de facilitar la integració laboral d'aquest col·lectiu, Grup SIFU és també una eina que permet a les empreses complir la LISMI (Llei d'Integració Social dels Minusvàlids), que estableix per a les companyies de més de 50 treballadors l'obligatorietat de contractar almenys un 2% de treballadors amb discapacitat.

Grup SIFU, a part de proporcionar feina a persones amb discapacitat física, sensorial, psíquica i/o mental, també aplica un programa d'ajustaments personals i socials que dissenya per a tots els seus treballadors amb l'objectiu d'assegurar la seva plena integració laboral i social.

## Acord de col·laboració entre ACIS i FUNDE

L'Associació per a la Capacitació i la Integració Sociolaboral de les Persones Discapacitades (ACIS), amb seu social a l'Hospitalet de Llobregat, i l'Associació d'Empresàries, Professionals i Directives de Lleida (FUNDE) firmen un acord de col·laboració en el marc de la Llei d'Integració Social dels Minusvàlids (LISMI).

ACIS centra la seva tasca en la integració de persones amb discapacitats a les empreses i a la societat en general i col·labora amb aquelles associacions que siguin afins a la seva tasca i vulguin donar suport al seu projecte. FUNDE dona suport a aquesta iniciativa i s'uneix a ACIS per dur a terme accions enfocades a les necessitats d'aquest col·lectiu.

L'acord se centra a promoure la col·laboració entre les dues associacions amb la finalitat de potenciar la inserció laboral del col·lectiu de persones discapacitades.

A les bases d'aquest acord, FUNDE es compromet socialment amb aquest col·lectiu i centrarà els seus esforços a dur a terme accions conjuntes amb ACIS, encaminades a la conscienciació de la societat,

principalment el sector empresarial, envers les persones discapacitades.

### Accions que s'impulsaran en l'acord, entre altres:

- Realitzar activitats de formació i assessorament en temes de recerca de feina.
- Promoció de la inserció laboral dels discapacitats a les empreses.
- Facilitar pràctiques en empreses a estudiants amb discapacitats.
- Foment de l'autoocupació dels discapacitats.

Funde dona total suport a qualsevol iniciativa de l'acord de col·laboració amb ACIS i posa a disposició la seva infraestructura d'una forma voluntària, per tal de dur a terme les diferents accions que es deriven de la col·laboració.

Lleida, 5 d'octubre del 2005

Totó Marsol i Puig  
Gabinet de premsa i màrqueting FUNDE



**EuroReclams**  
REGALOS DE EMPRESA • RECLAMOS PUBLICITARIOS  
PROMOCIONES • CREACIONES  
comercial@euroreclams.com



- Bolígrafs.
- Samarretes.
- Gorres.
- Encenedors.
- Rellotges.
- Termòmetres.
- Calculadores.
- Jaquetes.
- Armilles.
- Roba de treball.
- ... I tot tipus d'articles publicitaris.

**Avda. Garrigues, 101 · 25001 Lleida // Tel. 973 206 353 · 973 203 450 // Tel/Fax. 973 212 524**  
**www.euroreclams.com**

## Codi de conducta per a ONG

ONGD és l'entitat coordinadora de totes les ONG de desenvolupament membres de l'entitat

A través d'ONGD, Luis Arancibia, especialista en ONG, va elaborar un codi de conducta per a totes les ONGD que defineix i determina els principis bàsics que han de seguir.

Davant de la proliferació de desastres naturals i reiteradament aquest any i un es planteja quin és el mètode o forma de canalitzar l'esperit d'ajuda que es té des de la distància.

Costa de creure cegament en les organitzacions no governamentals i sense ànim de lucre que s'engloben sota el nom d'ONG o altres. I si a això hi afegim el fet que som solidaris de pensament però que passar a l'acció ens costa més, ens trobem que l'ajuda des dels països anomenats desenvolupats no és del tot suficient.

**Puntualment i en grans catàstrofes, milers de persones s'han mobilitzat per donar un cop de mà als damnificats, materialitzada molts vegades en una ajuda presencial, la que han ofert al mateix territori de la catàstrofe. És un fet que cal elogiar.**

Davant dels dubtes i no dubtes i a causa de la manipulació del concepte d'ONG per part d'algunes d'aquestes i per altres sectors externs, Luis Arancibia planteja el desenvolupament del codi de conducta que han de seguir les ONGD definint, d'entrada, què s'entén per ONG.

El codi marca deu punts que defineixen una ONG. Un d'aquests és la independència, no només en relació als poders públics, sinó sobretot en relació al món de l'empresa, que cada cop més troba en les ONG un espai de rentat d'imatge.

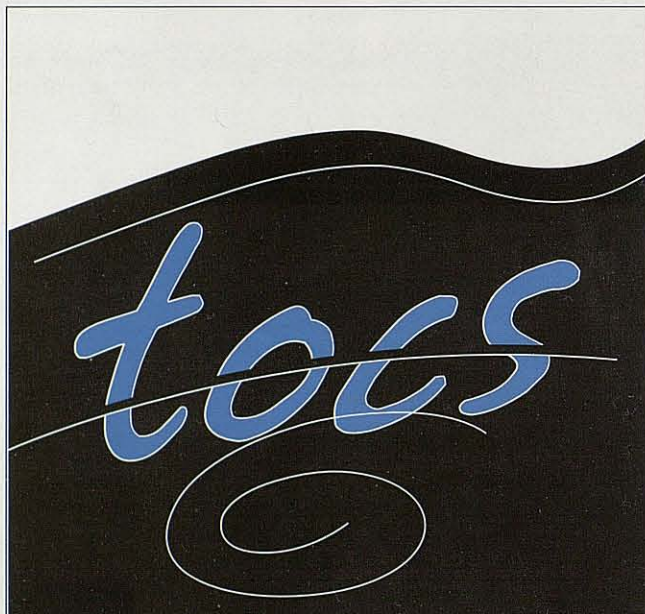
El codi està en procés de ratificació per part de les diferents ONG,

però la idea és que totes les que siguin membres de la coordinadora estiguin obligades a complir els deu punts que les defineixen. Per això, s'ha creat una comissió de seguiment que s'encarregui de vetllar pel compliment del codi.

FONT: ONGD



Totó Marsol i Puig  
Especialista en màrqueting



Horari: de dilluns a divendres de 9:30 a 8 i dissabtes de 9 a 2

Rambla d'Aragó, 35 25003 LLEIDA  
Tel. 973 28 00 30

taller y grúas



**LABRADOR**  
SERVICIO DE GRÚA PERMANENTE

- Cambio aceite y filtros
- Neumáticos
- Frenos
- Pre-itv
- Direcciones
- Revisiones
- Todo tipo de servicios...

C/. Teuleries, 12 bjs. - 25004 Lleida  
Tel. 973 238 369 - Fax 973 220 372



# un cafè amb maria bijeri

entrevista

Vaig conèixer la Maria fa un parell d'anys, jo estava embarassada i ella estava esverada. Encara recordo la seva cara, havia d'organitzar un congrés de la fundació que presideix, i en aquelles èpoques aquesta dona polifacètica acabava d'estrenar el càrrec de presidenta de l'Associació d'Ostomitzats de Catalunya, que poca cosa no era! Va entrar a l'establiment hotel·ler del qual jo portava el departament comercial amb aquell aire que té la Maria, omplint-ho tot; va haver-hi bon feeling des del primer moment i des d'aleshores hem mantingut l'amistat. El Pol, el meu fill, l'adora i he d'admetre que el congrés li va sortir rodó.

És una marassa, en el bon sentit de la paraula, és de les persones que més suport m'ha donat en la meua aventura empresarial, i va ser de les primeres que, quan li vaig comentar el meu projecte professional, va dir-me de seguida que endavant, que els negocis s'havien de fer amb molt cap i molta il·lusió. "Això sí, si algun dia perds la il·lusió deixa-ho córrer."

La Maria és de Guinea Equatorial, encara que de ben petita va venir a Lleida de la mà de les monges dominiques a l'Espanya de Franco dels seixanta i va pujar envoltada de *niñas bien* i olor d'internat, d'aquella època ella manté un molt bon record i, malgrat que ha plogut molt i el seu català és autòcton, guarda en la mirada la passió de la seva Àfrica i una gesticulació molt expressiva, que en algú altre quedaria exagerada però en ella té el seu encant.

No para, el seu currículum és impressionant, diplomada en infermeria, llicenciada en psicologia i màsters en no sé quantes coses, per sobre de tot la Maria és mare i els caps de setmana, com ella diu, "es dedica a les seves coses". És una assídua al mercat dels dissabtes, fa feines de casa, cuina per a la gent a qui ella aprecia, gaudeix de la seva caseta... Entre setmana és, a més de presidenta de l'Associació d'Ostomitzats de Catalunya, infermera del CAP de Balaguer als matins i té consulta pròpia a les tardes al Policlínic Lleida, on ajuda moltíssimes parelles i persones en la seva faceta de psicòloga i sexòloga. Si vas amb ella pel carrer la gent no para d'aturar-la, amb unes demostracions d'afecte i agraïment molt dignes. També té molts adeptes de la seva participació aquest estiu a Segre TV com a col·laboradora del *Tota cuca viu*, on parlava de sexe sense embuts.

Ens feia molta il·lusió poder fer-la particip del primer Cafè de les empresàries, el vam titular "La conducta sexual femenina davant de situacions d'estrès", vam trencar amb les previsions més optimistes, i el cafè va ser memorable, perquè amb les dones parlant de sexe... El tema va donar per a molt.

**GB: Maria, són reals els conflictes sexuals motivats per l'estrès en les situacions en què es troben moltes emprenedores, empresàries i directives?**

MB: Més del que et pots imaginar! Hi ha molts casos en què dones emprenedores deixen els seus nous negocis i el problema de fons és la incomprensió de la seva parella, te'n faries creus! De vegades he de posar cara de pòquer davant el comportament masclista de moltes parelles.

Les situacions noves ja impliquen estrès, pensa que les dones estem a l'oficina o al lloc de treball i pensem en les feines de casa, que si les compres, els nens, i quan arribes al final de la

jornada en molts casos la parella no perdona o no entén que és que estàs rebentada i que no et ve de gust en absolut el sexe! La típica excusa del mal de cap que gairebé és crònic tampoc no és bona. Una parella ha de compartir, les tasques, les preocupacions, buscar nous estímuls, divertir-se, riure molt.

**GB: Què aconsellaries?**

MB: A part de riure molt, arribar a casa i tenir deu minuts per a una mateixa. Si la cangur està a punt marxar, que es quedi deu minuts més, amb una dutxa s'agraeix el fet de trencar, de partir la jornada en dues, la professional i la de mare i companya. I per a ells igual, eh?

**GB: I utilitzar roba de casa normal, vull dir que de vegades anem per casa com disfressades, trobar-nos guapes sempre, no?**

MB: I tant, és molt important ja no per als altres sinó per a una mateixa posar-se roba còmoda i que quedi bé. Per a això no fan falta gaires diners.

**GB: Què en penses de la tasca que volem engegar des de Funde, ser una associació al servei de les dones fent coses molt diferents de les que fan altres associacions empresarials existents i lluitant pels drets professionals i personals de les dones?**

MB: Que les de la junta sou molt maques i se us veu amb moltes ganes, a mi ja m'hi podeu apuntar, m'ho he passat molt bé.

**GB: I pel que fa a les relacions de parella, què aconselles?**

MB: Que una parella és cosa de dos, que l'etapa de enamorament dura poc i la passió s'ha d'anar alimentant i això vol dir: abans de tot molt respecte, molt humor, molta amistat i que aquestes dos persones, siguin del sexe que siguin, és extrapolable, tant les homosexuals com les heterosexuales, han d'anar evolucionant juntes i, si al final no surt bé, sempre ha de quedar el respecte.

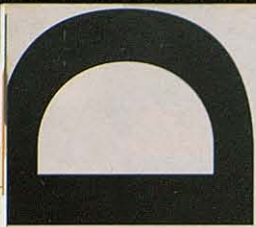
**GB: Maria, moltes gràcies.**

MB: Ha estat un plaer, moltes gràcies a vosaltres per haver comptat amb mi, la propera també vindré a fer un cafè.



Gemma Bernaus i Bernaus  
Protocol i Relacions Públiques





dona

# els fills davant el divorci



**La separació d'una parella constitueix una crisi**, genera dolor en tots els membres de la família i afecta especialment els fills, quan n'hi ha. Són necessàries tasques d'adaptació en pares i fills que permetin plorar les pèrdues ocasionades. La seva participació durant el procés de ruptura té una sèrie de repercussions en aquests, i no precisament positives, ja que els pares —en la majoria dels casos— pensen que la ruptura com a parella ha d'implicar la ruptura com a pares i, per tant, són els fills els que en pateixen les conseqüències.

Els fills, en funció de l'edat, utilitzen una sèrie d'estratègies que els ajuden a enfrontar-se a tot un seguit d'aspectes impredecibles i dolorosos, i alguns que se citen en la literatura són:

- Intentar que els seus pares es reconciliïn i tornin a viure junts (por a ser abandonats).
- Intentar assegurar-se constantment de l'amor que senten per ells, mostrar rebuig cap a un dels pares per garantir-se l'afecte de l'altre (por al rebuig afectiu).
- Mantenir una posició de neutralitat per evitar conflictes.

Tot això pot generar l'aparició de tot un seguit de problemes psicològics en els fills, entre els quals cal destacar els següents: en nius de 2 a 4 aus hi pot aparèixer ansietat de separació, conductes regressives,

problemes per dormir, capricis, etc.; els nius de 5 a 8 aus solen mostrar sentiments de pèrdua, rebuig i culpa; entre les 9 i les 12 aus poden aparèixer símptomes psicossomàtics i en adolescents pot generar sentiments de rebot i ansietat.

**El divorci, per tant, no és un problema legal, sinó familiar.** És molt important que els pares no confonguin els problemes que tenen com a parella amb el fet d'"ésser pares", ja que deixar de ser parella "no ha d'implicar deixar de ser pares". És imprescindible mantenir un ambient al més estable possible perquè les conseqüències sobre els fills siguin poc negatives.

#### Referències bibliogràfiques:

- Quan els pares se separen. Ed. Biblioteca Nova
- El síndrome de alineación parental. Ed. Almuzara
- Psicòloga jurídica de la família. Ed. Fundació Universitat Empresa

Raquel Corts López  
Psicòloga clínica i forense  
Perita calcògrafa judicial  
Centre de pèrits



pb  
gestió

**Pilar Puigvert Huguet**  
Especialista en assegurances

Gestió i administració de Carteres,  
amb servei on-line, per a tramitacions i consultes.  
Assegurances privades i d'empresa.  
Convenis especials amb les millors companyies del mercat.  
Assegurances agràries de tot tipus.

**PUIGBEN GESTIÓ, SL**

Manel carrasco i formiguera 27 1-2 25001 lleida  
Tel 647 662918 Fax 973 201773 pilar-pb@ya.com



Caixa Tarragona



## Què és la promoció de la dona?

Malgrat que la nostra societat ha proclamat com a valor fonamental el dret a la igualtat d'oportunitats i la prohibició de discriminació per raó de sexe, la realitat és que les dones, com a col·lectiu, tenen majors dificultats que els homes per defensar els seus drets i per dur a terme el seu projecte personal de vida. Tenen més dificultats per trobar una feina remunerada i per promocionar-se laboralment, cobren salaris un 30% inferiors als dels homes i concentren la contractació precària, pateixen problemes de salut específics, són víctimes de múltiples formes de violència de gènere (maltractaments domèstics, violació i assetjament sexual, explotació econòmica i sexual...), assumeixen la doble jornada laboral i es responsabilitzen de la cura de les persones a la família sense que aquest esforç estigui reconegut.

Les dones, malgrat els avenços assolits, es troben en una situació d'inferioritat que cal anar superant. Els programes de promoció de les dones i els projectes i activitats en els quals es concreten són un mitjà per fer desaparèixer totes aquestes i altres dificultats i per fer realitat el desig col·lectiu de la igualtat.

### Quins objectius ens proposem?

1. Coprotagonitzar experiències participatives i oferir-les als altres.
2. Impulsar la promoció laboral de la dona.
3. Afavorir la promoció social i formativa general de les dones.
4. Protegir els drets de la dona.
5. Promoure la celebració de dates reivindicatives i les

trobades de convivència i participació activa.  
6. Afavorir trobades d'estudi i intercanvi d'experiències.

### Com els assolim?

Mitjançant el moviment associatiu de dones, els òrgans de participació de les dones, el suport econòmic i material a les entitats, la prestació de serveis i la realització de programes, projectes i activitats.

### Servei de promoció laboral

Programes de suport a dones emprenedores.

1. Programa de microcrèdits.  
Regidoria de Participació Ciutadana i Promoció de la Dona.

Mitjançant aquest programa l'Ajuntament de Lleida pretén fomentar l'autoocupació femenina i la creació d'empreses promogudes per dones amb la finalitat d'establir una via alternativa per a l'accés de la dona al món laboral. Podran accedir a aquests ajuts totes aquelles dones que compleixin els següents requisits:

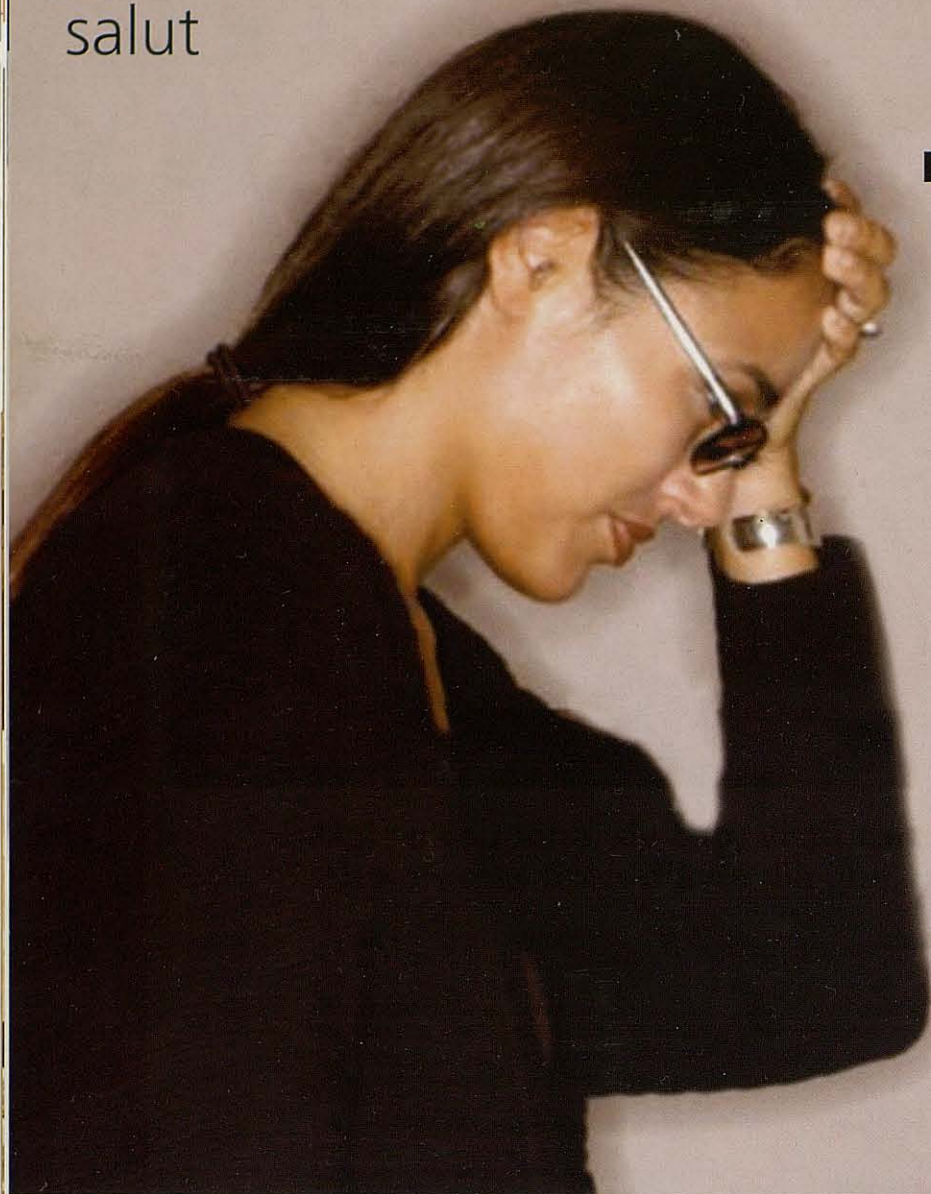
#### Ser major d'edat.

#### Estar empadronada al municipi de Lleida.

**Voler endegar un nou projecte empresarial a la ciutat de Lleida. També es consideraran projectes de nova creació els que no hagin complert un any d'antiguitat en el moment de presentar la sol·licitud.**

#### Casal de la Dona

Pl. Fanalets de Sant Jaume, s/n 25002 Lleida  
Tel. 973 70 04 61 Fax 973 70 04 59



# mals de feina

com preveure'ls

## Mals d'esquena, de cap, vista cansada... Aquests són alguns dels mals laborals més típics d'avui dia que, gràcies a l'ergonomia, poden evitar-se

L'article 116.1 de la llei de la seguretat social (RDL 1/94 de 20 de juny) defineix la malaltia professional com "aquella que és conseqüència del treball executat en les activitats que s'especifiquen en el quadre que s'aprova per les disposicions d'aplicació i desenvolupament d'aquesta llei, i que està provocada per l'acció dels elements o substàncies que en cada cas s'indiquin per a cada malaltia professional."

Les metes de l'ergonomia al lloc de treball inclouen:

- 1) Prevenció d'accidents i malalties professionals.
- 2) Reducció de costos per incapacitat.
- 3) Disminució de l'absentisme.
- 4) Augment del confort i el benestar dels treballadors.
- 5) Augment de la productivitat de les feines.
- 6) Assegurament de condicions que afavoreixin el treball de qualitat.

Sens dubte, reduir aquest tipus de mals entre els treballadors pot ser fàcil si es tenen en compte una sèrie de requisits a l'hora de definir el lloc de treball:

- **Taula de treball:** és essencial que sigui poc reflectora i que compti amb les mesures necessàries per desenvolupar eficaçment les fites assignades. Si es treballa habitualment amb documents en paper i ordinador, és recomanable utilitzar un suport estable i regulable per

reduir els moviments del cap i dels ulls.

- **Cadira:** ha de proporcionar una postura còmoda i facilitar la llibertat de moviment. L'altura ha de ser regulable i l'esquena reclina, per adaptar-se a l'alçada de cada persona. A més, es recomana l'ús del reposapeus.

- **Pantalla de l'ordinador:** d'una banda, cal que la imatge de la pantalla sigui estable i és important que es puguin ajustar la lluminositat i el contrast. Tanmateix, la pantalla haurà de poder orientar-se i inclinar-se i s'aconsella que hi hagi una distància de, com a mínim, 70 cm. entre el monitor i el treballador. De l'altra, per evitar els reflexos es recomana l'ús de filtres.

- **Teclat:** és recomanable que sigui independent de la pantalla, que tingui una superfície que eviti els reflexos i que sigui ergonòmic perquè les mans s'adaptin a una posició més natural. El teclat, a més, ha de deixar espai necessari a la taula per poder recolzar els braços i les mans.

- **Ratolí:** com en el cas del teclat, també es recomanable utilitzar ratolins ergonòmics, que propiciïn que la mà adopti una posició més còmoda.

- **Il·luminació:** per evitar la fatiga visual, és molt important que la

lluminària sigui la més adequada i que no es creïn reflexos. Això fa que el lloc de treball hagi d'estar orientat correctament respecte a les finestres. Si cal, s'utilitzaran cortines o persianes que evitin l'entrada excessiva de llum directa.

- **Soroll:** el lloc de treball ha d'evitar els sorolls molestos, per això es recomana que els equips que generin molt soroll es col·loquin com més lluny dels treballadors millor.

- **Temperatura:** és essencial crear un clima agradable per augmentar el rendiment dels treballadors. Per això, es recomana que la temperatura sigui l'adequada, sense que hi faci massa fred ni massa calor (al voltant dels 22°C).

- **Molèsties musculars-esquelètiques:** la principal causa d'aquestes molèsties resideix en les males condicions de treball i, en especial, en l'absència de mobiliari ergonòmic als centres de treball. Aquestes afeccions caracteritzades per mals d'esquena i traumatismes musculars en braços i cames constitueixen el principal problema de salut i de seguretat a què els treballadors europeus s'enfronten avui dia.

*Això causa que les empreses registrin pèrdues de productivitat, baixes per malalties dels treballadors, despeses mèdiques i d'asseguradores, pèrdua del personal experimentat i costos de la formació de nous membres, sense oblidar l'impacte en la qualitat del treball.*



Etimològicament, la paraula "ergonomia" és una conjunció dels vocables "ergos", que significa treball, i "nomos", lleis naturals, que donaria com a resultat "estudi de les lleis naturals que regulen la feina".

Una definició habitual la descriu com "l'aplicació del coneixement a través de les capacitats i limitacions humanes al disseny de llocs de treball, tasques, eines, equips i ambient de treball".

## Punts que cal recordar sobre l'abast del problema al món

1. A l'any es produeixen com a mínim 120 milions d'accidents laborals al món, dels quals almenys 200.000 són mortals.
2. Als països en vies de desenvolupament es produeixen més accidents mortals que en els països industrialitzats, cosa que fa augmentar la necessitat de programes de formació en salut i seguretat centrats en la prevenció.
3. Des de fa molts anys es coneixen algunes malalties professionals que afecten els treballadors de diferents maneres. Aquestes malalties encara són un problema arreu del món.
4. El nombre de malalties relacionades amb la feina existents als països en vies de desenvolupament és molt més elevat que les xifres que es comuniquen.
5. Tant als països en vies de desenvolupament com en els països industrialitzats augmenten el nombre de casos i tipus de malalties laborals.
6. Sovint és difícil determinar la causa dels accidents i malalties laborals.

**FONTS:** Guía para la prevención de riesgos laborales en oficinas: U.d. LEÓN

Totó Marsol i Puig  
Especialista en màrqueting

# Intersa dietètics



**El mite celta de la "wicca" (dona sàvia) i la saviesa de la naturalesa estan representades a les nostres contrades per les dones de l'empresa INTERSA DIETÈTICS**

La façana i entrada a la botiga il·luminada pel sol del matí (segons el feng shui de la prosperitat en els negocis amb la porta orientada a l'est tenen èxit), amb un rètol molt clar: VIDA SANA. Així ha estat i és la seva filosofia de vida d'heroïna i matriarca. Una dona que transmet pau i vitalitat a totes les clientes i clients que cerquen quelcom més que un producte, una acollida càlida, empàtica i la saviesa sanadora de la Carmen.

Carmen Cayuela Jordán, nascuda el 21 d'agost de l'any 1940 n'és la gerent. El seu èxit és acollir amb comprensió i simpatia les persones que cerquen informació i un producte natural. En entrevistar-la ens parla de la inspiració del seu llinatge matern. Va ser la mare qui li va transmetre la informació de l'ús de les plantes medicinals quan anaven a cercar-les al poble d'Almeria on havia nascut. Ella, lleidatana, en l'educació i temps d'oci inicià les cinc filles en el tractament de la jalea real i les propietats de les herbes i productes naturals. La Maribel i l'Esther, en concloure els seus estudis en biologia i economia, han continuat la tradició empresarial amb la firma Intersa que la Carme va fundar l'any 1985 i que actualment dirigeixen.

Complements dietètics i estètica natural. Pioneres a Lleida en aquest sector, ens respon Esther Saiz Cayuela.

**CB: Com han estat els inicis?**

CC: L'any 1978 els pares van obrir la botiga amb productes d'alimentació natural i biològics, complements dietètics, especialment la jalea real i el pol·len, van tenir molta popularitat.

Cada cop més involucrada en l'empresa familiar com a col·laboradora i fent l'aprenentatge amb cadascun dels meus pares vaig formar-me en la praxis, a més dels meus estudis en ciències empresarials. La meua experiència neix d'aquesta formació continuada i relació entre la teoria i la pràctica en la feina del dia a dia amb el contacte entre tots els membres de la

família i alhora els viatges a fires d'altres països europeus i contactes amb altres empreses productores i venedores d'aquests productes ecològics que a Europa ja eren populars als anys 80.

**CB: Quan i com sorgeix l'idea de l'aromateràpia i la estètica natural?**

CC: Fa 10 anys arrel d'un viatge a França, en conèixer productors i distribuïdors i a partir d'aquí vam començar a distribuir i posteriorment crear i facilitar la venda d'aquesta línia actual d'aromes i estètica.

**CB: Quina és la teua funció a l'empresa?**

CC: Amb la Maribel treballem com un equip de gestió i recursos humans i ens assessorem i acompanyem d'especialistes en cada matèria. La nostra tasca consisteix des de la gerència de l'empresa (cercar el producte, adaptar-lo al mercat i fer-ne el disseny) fins a com vendre'l i crear tota la xarxa comercial. A l'empresa som 44 persones, de les quals el 80% són dones. Ara estem en expansió i hem comprat una nau de 7.500 m<sup>2</sup> a Alcarràs (Lleida) per poder obrir l'any 2006 les noves instal·lacions i hem fet aquesta inversió en la construcció de nous equipaments, ja que tenim mercat obert a més de tot Espanya a les Canàries, França i Portugal.

**CB: Una empresa amb majoria de dones i les dues caps dones, com és?**

CC: Doncs, el que cal destacar més és la flexibilitat i solidaritat entre nosaltres a l'hora d'establir horaris i també facilitar la relació entre la tasca a l'empresa i la família. Podríem dir que ja estem conciliant des de fa temps la vida laboral i familiar, donar un temps per a la cura dels fills i horaris escolars, a més de temps lliure per a l'assistència als fills i la gent gran. La realitat ens confronta a cercar continuament noves formes d'organització i dinamització, i aquesta és la nostra funció com a directives, a més de generar recursos econòmics de comunicació i venda per al manteniment i progrés. En fi, tota una feina.

#### Perfil d'ESTHER SAIZ CAYUELA

Nascuda sota el signe de capricorn el dia 26 de desembre de l'any 1970, té un fill de 2 anys i li agrada viatjar i contemplar.

La relació amb les persones i la comunicació són el seu fort.

Perfil de MARIBEL SAIZ CAYUELA, nascuda el 3 de setembre de l'any 1968, llicenciada en biologia per la UAB. Mare d'un fill de quatre mesos. Li agrada passejar per la natura, la pràctica del ioga i la meditació i la fotografia. Ella és la científica i amb la seva ment investigadora es guia per la intuïció i els seus coneixements intel·lectuals, tot i que, com ella mateixa diu, el seu aprenentatge més gran ha estat la pràctica i experimentació.

#### CB: Ha estat difícil aquest canvi de mentalitat pel que fa a la medicina i l'estètica natural?

CC: Tot i sent molt conscients de les nostres limitacions quant al producte i la seva presència i difusió en el mercat de les teràpies complementaries, nosaltres creiem en allò que venem i des de petites hem viscut, menjat i consumit productes biològics i naturals. La filosofia d'empresa familiar ha tingut sempre i té com a objectiu portar la naturalesa a les cases, les botigues de dietètica, als centres d'estètica perquè puguin fer tractaments 100% naturals. Aquests principis actius es diferencien dels convencionals en el fet que no porten productes químics i els efectes que obtenim són més palesos que en la convencional, ja que no contenen sintètics. L'aromateràpia ens permet arribar a camps més subtils: instintius emocionals i espirituals, que influeixen positivament l'estat anímic i el tractament esdevé més integral. El nostre èxit ha estat l'esforç a aprendre a saber transmetre i donar a conèixer al món allò en què nosaltres creiem. L'entusiasme l'hem viscut des de petites i mercès a la transmissió maternal hem cultivat la sensibilització a la medicina natural i els seus efectes terapèutics.

Entre plantes, flors i flaires d'incensos naturals i essències de jardins mediterranis ens acomiadem d'aquestes tres dones, tot un símbol d'altres temps que, mercès a la saviesa històrica del matriarcat, han connectat amb les arrels i han sabut donar fruits i distribuir-los entre totes nosaltres. Un cop més la triple deessa grega de l'arbre lunar és present avui dia per recordar que la mare Terra i l'ecosistema ens nodreix.

Chus Borrell i Feliu  
Llicenciada en filologia



Plaza Doctor Serés, 13  
25031 **Torreserona** ( Lleida )  
Teléfono 973-750061  
fax 973-750040



## Avantatges de l'alga espirulina

L'alga espirulina es considera un suplement fàcil de prendre (premsada en pastilles) i resulta molt útil en una alimentació amb manca de verdures.

***Al Japó es considera indispensable el bon ús de les algues, ja que allà les hortalisses i fruites fresques (com ara un senzill tomàquet) són molt cares i escassegen.***

A Catalunya, i especialment a Lleida, tenim un gran potencial en carxofes, pebrots, cols, albergínies... (millor frescos que conservats o preuinats...), d'efectes antioxidants i anticancerígens —aquests també es troben en moltes plantes (te verd, timó, orenga, pebre, til·la, comí...) i fruites.

També tenim fruita seca com l'ametlla o el sèsam, que contenen vitamina E natural així com el germen de blat, alvocats, olis premsats en fred (o almenys el verge, que és de primera premsada, abans de refinar), que ens protegeixen de l'abús de proteïnes animals, alcohols, sucres, refinats... o de l'ús de carns vermelles, licors, que combinats amb altres abusos de clorats, additius, colorants a més de tabac i poc exercici produeixen fàcilment estancaments, ulceracions i altres desequilibris del sistema digestiu, fetge, pàncrees, pròstata o hipertensió, que afecta el sistema nerviós i l'oxigenació cerebral, en contra del rendiment de tot el sistema i del desenvolupament natural de la persona.

És per això que l'alga espirulina es considera tan beneficiosa, perquè ajuda a desintoxicar i dóna vitalitat al procés cel·lular i a la purificació de la sang i ajuda al descens de l'acidesa en fer augmentar les defenses de l'organisme.

A l'ayur-veda s'explica que l'equilibri físic i mental depèn de l'ús i l'equilibri dels sis sabors (en diferents dosis): dolç (cereals, proteïnes, greixos...), salat (algues, sals minerals...), àcid (cítrics, iogurt, vins...),

picant (pebre, gingebre, mostassa...) i astringent (es troba en moltes fruites, escorces i plantes, codony, pomes...).

Veiem que quan usem nutrients poc dolços, els omplim de sal o sucre de manera que no poden equilibrar, desinflamar, oxigenar o estimular les defenses, la circulació sanguínia, enzims digestius...

També verdures i algues es consideren vitals per la seva captació de l'energia solar (clorofil·la, vitamines...) i sals minerals de la terra o el mar (oligoelements de fàcil assimilació), tan necessaris en el rejoeniment diari de cada una de les nostres cèl·lules.

***Moltes persones mengen fruita diàriament, amanida, iogurt... i això els proporciona una certa salut, però, tot i això, falta molt per a l'ideal d'alimentació mediterrània, molt a prop de l'hort, bon pa, sucre i sal sense refinar, bona mel i mató, algun gall a les festes...***

Els macrobiòtics japonesos consideren les algues i els germinats (la soja com a substitut de les proteïnes animals) com una bona alternativa a les verdures fresques i ecològiques, que acabaran representant un luxe en un futur proper i així tornem al que ens recorda una cançó nadalenca per gaudir del món: "Panses i figues, nous i olives...", que són també un complement reforçant indispensable amb el pa amb tomàquet i la sopa d'all i timó, la de carbassa, la de col amb patates, comí i julivert..., per passar un bon hivern i millors primaveres.

Healing Arts. M. Rabell. Naturòpata especialitzat en ayur-veda i sànscrit

**Chús Borrell i Feliu**  
**Llicenciada en filologia**  
**M. Ravell**  
**Naturòpata especialitzat**



**HEALING ARTS**  
 NEW AGE

Integració psicoenergètica - Teràpia Gestalt i P.N.L - Ioga  
 Relaxació - Meditació - Tai-txi - Astropsicologia - Tarot - Art-  
 terapia - Coaching - Club d'amics - Teràpia antiestrès

C/ Humbert Torres, 16 8º 25008 LLEIDA Tel. / fax 973 24 49 75 www.chusborrell.com





# "e-radical'estrès"

Mètode creat per Chús Borrell i Miquel Rabell

Comencem centrant l'atenció en la respiració i la focalitzem en les sensacions corporals, en una actitud de relaxació i obertura. Fem estiraments i exercicis corporals que inclouen disciplines diverses de diferents tradicions espirituals i cultures més properes a la natura. Cos-energia, sensació, emoció i moviment com a expressió i comunicació. Concentració, càrrega i descàrrega per tal de deixar fluir i alliberar el cos de tensions. Potenciem la producció d'endorfines, mitjançant el despertar del somriure i la rialla espontània, així com la relaxació del cos i la visió creativa. L'ús de la musicoteràpia i la cromoteràpia harmonitza amb les aromes i el feng shui de l'espai, la salut i la intel·ligència cinestètica. Us convidem a gaudir de l'experiència d'una sessió al nostre centre i a viatjar amb nosaltres unes hores per defugir l'estrès. Us proposem un passeig mental per la natura i per encisadors espais còsmics. Per tal de gaudir físicament d'una jornada en un lloc adient, tenim una proposta per a totes i tots vosaltres, per poder gaudir d'aigües termals, massatges... en companyia harmoniosa amb els elements aigua, terra, foc, aire i èter, que ens ajudaran a revitalitzar-nos i regenerar-nos. **BENVINGUDES AL PARADÍS I L'ÈXTASI energètic.**

"Jornades antiestrès per a persones, grups, equips i empreses"  
Contactar amb Healing Arts 609 94 936 i [chusborrell@menta.net](mailto:chusborrell@menta.net)  
[www.chusborrell.com](http://www.chusborrell.com)

Foto: Carlota Wetzel

# què és la grafologia?

*Grafologia*

Per definir grafologia cal parlar en primer lloc de l'escriptura. Entenem per escriptura l'acte neurofisiològic i psicològic que permet la representació d'idees i conceptes a través de paraules. Les paraules escrites són signes gràfics amb un significat comú per a un col·lectiu d'individus. Així, l'escriptura serà la plasmació sobre una superfície (paper, pedra, fusta...) de diferents signes gràfics amb significat, produïts en l'acte d'escriure. L'escriptura és pròpia de cada persona, va forjant-se i evoluciona al llarg de tota la vida. Aquesta evolució anirà de la mà del desenvolupament de la personalitat de l'individu en totes les facetes: intel·lectual, social, afectiva, sexual, etc. La persona especialista en grafologia analitza en l'escriptura una sèrie d'actes (moviments en escriure) que registren sensibilitat, estat emocional, intel·ligència, impulsos, tendències, reaccions...

**La grafologia és l'estudi de la relació que existeix entre l'escriptura (signes gràfics) i el seu autor.** És, doncs, l'estudi de les característiques de la personalitat de l'individu a través de la seva escriptura, que inclou la lletra i la signatura, analitzada sempre en un espai-temps determinat. Un estudi grafològic ens pot parlar de la personalitat de l'autor de l'escrit: com és, com es mostra, aspiracions, caràcter, moment psicològic en què es troba, autoestima...

L'anàlisi grafològica es realitza a partir d'un escrit suficient i espontani, i la interpretació sempre es realitza en un moment determinat de la vida de l'individu (data de l'escrit) i no és extrapolable a moments passats o futurs, tot i que hi haurà trets fixos i estables de la personalitat que es mantindran en el temps i l'escriptura. En un estudi grafològic no es pren en consideració el contingut de l'escrit, sinó que s'analitzen paràmetres associats al signe gràfic (lletra), com la situació de l'escrit en el foli, la mesura dels signes

gràfics, la pressió, l'organització de l'escrit, cada lletra per si mateixa...

Un dels avantatges que aporta la grafologia en l'estudi de la persona és l'absència de la sensació "d'estar fent una prova": l'individu no se sent jutjat, ja que escriure és part d'un procés natural; igualment, tampoc no és necessària la presència física de la persona que s'analitza i, en conseqüència, s'eliminen reticències i inhibicions.

## Camps d'aplicació de la grafologia:

- Selecció de personal
- Orientació professional – canvi de lloc de feina
- Grafologia infantil
- Anàlisi de la personalitat: grafopsicologia
- Compatibilitat en la parella
- Grafopatologia: grafologia mèdica o forense
- Pericial cal·ligràfica i grafològica

En edicions posteriors explicarem amb detall els diferents camps d'aplicació de la grafologia i respondrem a les vostres consultes, que podeu fer-nos arribar a través d'aquesta revista o de la nostra pàgina web.



Pilar Guerra Corchado  
Psicòloga i grafòloga - Pèrta judicial

*és l'estudi de la relació  
existent entre l'escriptura  
i el seu autor. La per-  
sonalitat d'un individu  
a través de la seva lletra.*

# què és la psicoteràpia?\*

Sovint, tant el pacient que visita una consulta com una persona de fora desconeixen perquè pot servir una teràpia psicològica i es pregunten com, a partir del llenguatge o discurs, el psicòleg pot ajudar-los a resoldre el seu problema.

El procés de teràpia es dissenya NO per canviar el pacient, SINÓ per ajudar-lo que es canviï a si mateix, de manera que pugui disposar de la pròpia llibertat psicològica a l'hora d'escollir la solució més adequada i poder resoldre allò que el preocupa, sense sentir que està sotmès o coaccionat per les opinions de les persones que l'envolten.

**Així doncs, la psicoteràpia serveix:**

- Per promoure l'assoliment de canvis personals o modificacions del comportament humà

- Per facilitar el procés de reorganització del sistema de creences i pensaments del subjecte

- Per desenvolupar les capacitats de crear, pensar, sentir i contactar amb la realitat

- Per comunicar-nos amb els altres de manera que puguem resoldre els nostres problemes (emocionals, afectius, de relació...) i desenvolupar la pròpia autonomia

Per tant, no es tracta únicament de "parlar", sinó que el fet de poder expressar les nostres pors, sentiments, sensacions de malestar, etc. ens fa pensar sobre ells i, per tant, sentir, cosa que ens durà a prendre decisions que afavoriran la nostra autonomia. És important, sobretot, que aquest procés estigui guiat per un professional, ja que així com el pacient és expert en el seu problema el psicòleg ho és en la conducta humana.

En certa manera, podríem equiparar la teràpia a un gimnàs.

Quan volem enfortir-nos, posar-nos en forma, acudim al gimnàs per exercitar els nostres músculs i sentir-nos bé físicament. Si no els treballem, aquests s'afebleixen, ens cansem més i ens trobem amb menys vitalitat. La teràpia, en aquest sentit, és com un gimnàs en el qual el paper del psicòleg equivaldria al del preparador físic i en ella treballem la nostra ment en lloc dels nostres músculs, perquè en aquells moments de debilitat puguem afrontar les coses, no amb bloqueigs (expressats a través d'ansietat, depressió, inseguretat...) sinó amb solucions i pensaments positius.

**Quan és aconsellable acudir a teràpia?**

Quan percebem sensacions de malestar, insatisfacció, sentiments de solitud, por... o qualsevol altra experiència que ens faci sofrir, sense que sigui evident la causa que la motiva o quan no sapiguem o no puguem afrontar-la d'una manera coherent pel que fa al nostre sistema de creences o comportaments habituals.

Els problemes més comuns pels quals s'acudeix a teràpia, de major a menor, són: depressions, conflictes de parella i de relació social, estrès o ansietat, trastorns sexuals, fòbies, pors i obsessions, problemes alimentaris...

[www.centrodeperitos.com](http://www.centrodeperitos.com)

Referències bibliogràfiques:

- *Aproximacions a la psicoteràpia*. Ed. Paidós
- *Manual de psicoteràpies cognitives*. Ed. Paidós
- *Revista de psicoteràpia*



**Raquel Cortés López**  
Psicòloga clínica i forense.  
Pèrita calcògrafa judicial  
Centre de pèrits

NOVA COL·LECCIÓ TARDOR HIVERN

espai de punt & outlet DIRECTE DE FÀBRICA

**T** Tersir Gèneres de punt

DONA HOME NADÓ DECORACIÓ LLAR

Els dissenys més originals i matèries d'alta qualitat.  
Jerseys, twin-set, ponxos, toreres, bufandes...  
Per nadons, col·leccions i complements fabricats amb cotó antial·lèrgic

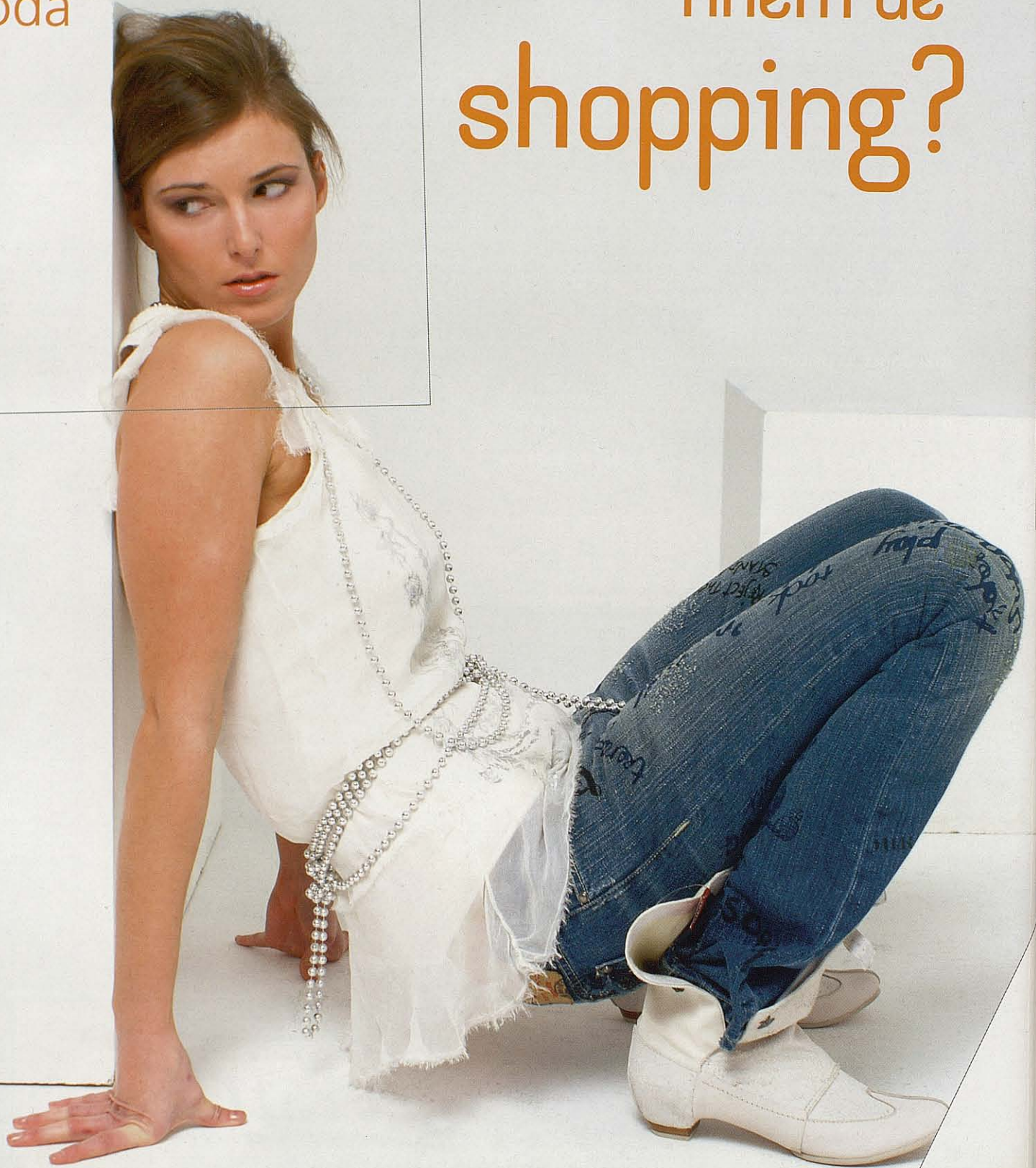
HORARI: Laborables: de 17 a 20 h.  
Dissabtes: de 10 a 14 i de 17 a 20 h.  
Diumenge: de 10 a 14 h.  
(31 desembre tancat)

Ens trobareu a: Carrer Lleida, 10 - 25730 ARTESA DE SEGRE (LLEIDA) - Telèfon 973 400 193

W

moda

# Anem de shopping?



Arriba l'hivern i a Lleida es manifesta al mil per cent. És el moment de tapar-se amb una bona dosi d'estil. Actualment, la vida d'una col·lecció de moda és molt curta, les botigues renoven els seus estocs a un ritme vertiginós, i es fa difícil tenir una bona cultura de moda.

Abans de sortir de shopping és important conèixer el que és tendència i saber-ho adaptar al desenvolupament diari de la nostra vida, mantenint sempre un estil propi, que no és fàcil. Aquesta tardor-hivern es presenta molt heterogènia, amb propostes, com sempre, per a tots els estils, dels quals destaquen uns star looks, aquells que et convertiran en una autèntica dona trendy, que no fashion victim, si els segueixes al peu de la lletra; és a dir, àrdua seguidora de les tendències de moda sense caure en la fashionització de no tenir un estil propi.

Arriben els colors profunds, forts i vibrants, colors emfatitzats i més foscos que mai, combinats amb sumptuoses teles, molta sofisticació i glamour que s'expressa en els tons morats, rogenes, verds molsa, mostasses quasi groguencs... als quals evidentment hi hem d'afegir el blanc, els grisos i la indiscutible elegància i personalitat del negre, que es fa present i és moda en qualsevol ocasió. Ha estat el més sol·licitat a les passarel·les, tot i que amaga els seus propis codis d'estil. Un ús encertat en qualsevol material i una elegància sempre austera són les bases que li han fet guanyar-se la confiança de les dones; en aquestes festes, l'or és l'alternativa 10 per convertir-se en una golden girl.

Avui la moda té un aire retro, amb una fusió dels 50, 60 i 80: és hora de donar llibertat al mixing i acceptar que el passat és moda. Avui portar una peça amb un DNI de més de 20 anys és el més xic de l'univers fashion.

El vintage és moda... Sí, és roba usada, i què? No és pas qualsevol peça! El vintage són joies úniques, originals antiguitats en el món de la moda i, per tant, d'elevats costos. Vintage és roba vip de segona mà.





## Si vols estar a l'última:

Marca la teva silueta amb pantalons de tub, faldilles tall trapezi amb vol, minivestits, samarretes XL, el punt, la pana, el vellut i la pell. París i Nova York estan plenes dels jocs geomètrics dels estampats Op Art, els quadres escocesos abanderats de l'estètica punk també troben el seu espai aquesta temporada, però millor guardar-los per a aquell dia que vulguis trencar amb tot, no els mixings...

- Oblidat de les peces que marquen una silueta convencional: aquesta tardor-hivern les proporcions es descomponen i la clau és el joc de volums, les mànigues, faldilles, espatlles... tot s'hi val si la silueta és equilibrada. La faldilla amb volants, bollada o en forma de tulipa és la protagonista de la temporada.

- Les botes marquen la tendència en calçat: s'accepten tots els llargs i formes, però es deixen veure amb tots els pantalons. Les sabates tenen puntes arrodonides, talons mitjans durant el dia o autèntiques i comodíssimes ballarines; a la nit no oblidis posar-hi el toc de glamour sobre uns fantàstics stilettos de taló interminable...

- Recorda que la bossa de mà, complement de moda fashion imprescindible, és maxi de dia, estampada en pell i de nanses curtes i es converteix en mini de nit, ja sigui com a cartera, moneder, amb broquet o tipus braçalet.

- Reminiscència de l'estiu: les bermudes, de diferents teixits, se sofisticuen fins damunt del genoll, acompanyades de mitjons llargs o mitges espesses.

- Es reinterpreta el folklore rus: el look al més pur estil plaça Roja en camises estampades amb mànigues bollades, faldilles i vestits amb vol, armilles brodades, jaquetes tipus casaca, armilles i botes x-large amb aplicacions de pell.

- Es recupera un auster estil victorià amb brocats i randes en blanc i negre, juntament amb complements de l'època com camafeus i atzabeges.



El look sixty, que retorna amb renovades forces omplint els armaris de ratlles bicolors al més pur estil Eddie Sedgwick.

Les ratlles marineres retornen a terra ferma amb tonalitats verdes i marrons, més urbanes i hivernals que mai, de la mà de John Galliano per a Dior. Si vols estar in, acompanya un minivestit o una samarreta XL amb unes mitges espesses o uns leggings, unes arracades x-large de strass i vesteix al més pur estil dels 60.

- És imprescindible que aconseguis una armilla aquest hivern, ja sigui en la seva versió folk, amb decoracions de pell, o del més pur estil clàssic adaptant una versió dandy; les faldilles globus amb un cert aire naïf, i no t'oblidis d'un bon abric, preferentment llarg i en tons terrosos. El vellut, sobretot en les jaquetes de tall romàntic, i les pells, ni que sigui com a complement.

- Els accessoris són la clau per reforçar els diferents looks: botes altes, cinturons amples que marquen cintures, maxibolsos, arracades, collars i anells XL, strass que il·lumina tot allò que toca, barrets, guants, estoles i sabates amb aire vintage, essència de les noves clàssiques tendències i, sobretot, tota mena d'aplics metàl·lics que es multipliquen fent acte de presència en mil i un complements.





Per finalitzar, és impossible parlar de moda i tendència i deixar-se la major icona de la globalització indumentària:

primer va ser sinònim de feina, després de rebel·lia juvenil i avui dia importa el segell de la més agosarada i sofisticada fashionització. Tots els dissenyadors han sucumbit al seu festeig, sense posar fre a la seva imaginació, i recullen les propostes més innovadores en el material més ferm; el texà és el bàsic del nostre armari i ens permet adoptar mil i un looks de moda.



Aquest any es radicalitza més que mai i se cenyeix de forma sensual a l'anatomia femenina més subtil, són autèntics objectes de culte,

Un espectacle ple de fantasia, d'ús versàtil i àmplia gamma cromàtica que l'han convertit en la peça més desitjada i perseguida per a qualsevol moment.



### ...consell de moda:

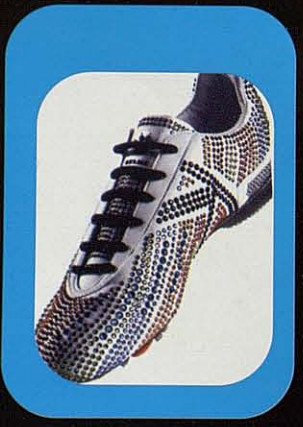
no oblidis tenir els peus a terra, subratlla la teva personalitat, capta la tendència i personalitza-la amb molta feminitat!



moda



# Els imprescindibles complements





## Estil dels 40

Sabates amb pues  
rodones, talons  
amples i petites  
plataformes

## Marcials

Muscleres, xapes, escuts, gorres, estil  
masculí, militars que et fan ser més  
femenina

## Amb vidres

Vidres que provoquen el fred, plens  
de vibrants, el vidre és el  
protagonista en cinturons, sabates  
i bosses.

## Lluentons

Espectaculars, i no només per a la nit  
amb tota mena de contrastos

## Metal·litzats

D'acer, or, plata i coure, més lluent per il·luminar el teu hivern

## Folklòrics

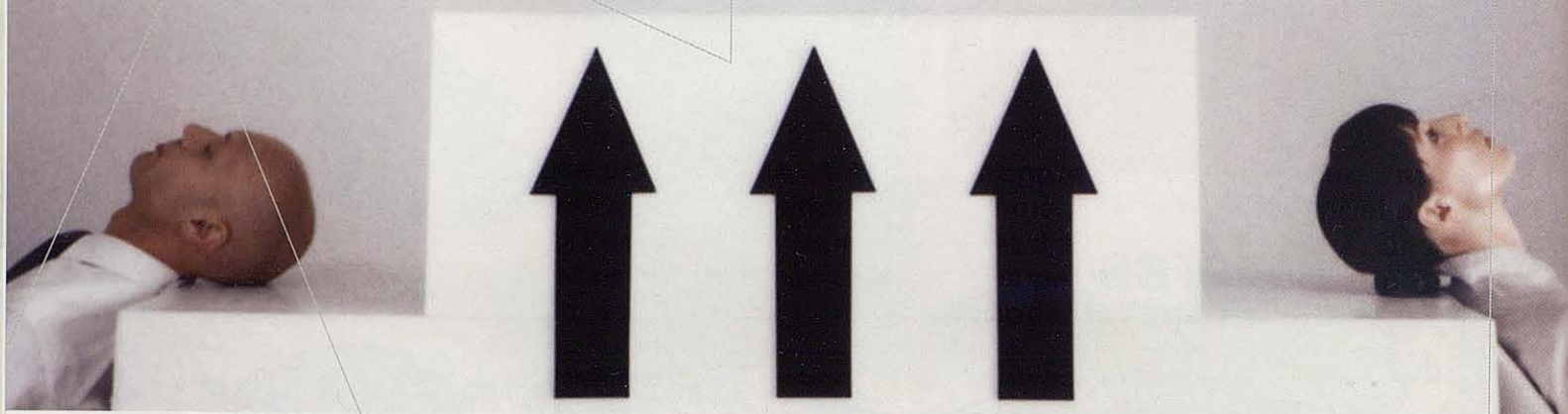
Brodats, botes russes, nòrdics



Tot de complements  
per a aquest hivern

Disseny de tot tipus,  
d'èpoques passades  
i complements que  
modernitzen els  
temps passats

# El coaching sistèmic



**El coaching és una pràctica que atén els assumptes humans amb un enfocament fonamentalment innovador. Considera l'ésser humà amb talent i potencial per crear la seva pròpia qualitat de vida i per promoure el fet d'aprendre a aprendre. Un dels seus beneficis fonamentals és que capacita la persona per expandir l'espai de possibilitats del que és com a ésser humà i crear una poderosa manera de viure i de ser.**

Quan parlem de pensament sistèmic estem dient que actualment pensem que vivim en sistemes complexos. Un sistema és la nostra família, la nostra feina, els amics, els veïns, etc. Habitem molts sistemes, uns més duradors que altres, com la família a la qual pertanyem per a tota la vida.

Aquests sistemes són unitats dinàmiques complexes, o sigui, que cada una de les persones que formen el sistema són importants i que entre totes es conforma el sistema. Per exemple, en una feina, si volem conèixer la dinàmica laboral, cal tenir en compte tothom, els caps, els companys, els subalterns, els clients, etc.

I a més, tenir en compte les múltiples relacions vinculades entre cada un d'ells.

**El coaching sistèmic aborda aquestes dinàmiques en la seva complexitat, i ho fa amb una figura anomenada constel·lació.**

La constel·lació és una imatge interna representada en l'espai que es grava en nosaltres amb més força que moltes explicacions lingüístiques. La constel·lació és una imatge interna que es representa amb persones en l'espai, els moviments d'aquestes persones seran l'expressió de com és la dinàmica del sistema.

Realment sembla una mica atrevit que una persona, servint-se de l'ajuda de representants, configuri la seva imatge interior de l'organització i posteriorment, nosaltres, arran dels comentaris dels representants configurats, traguem conclusions sobre un sistema, la seva història i el seu estat actual, en deduïm conseqüències i en desenvolupem conceptes de solució.

Sembla ser —i de quina altra manera ens explicaríem aquests fenòmens?— que les persones no només som capaces de percebre diversos elements, fets i estats, sinó també patrons i estructures relacionals, és a dir, interrelacions i constel·lacions sistèmiques. Aquestes informacions complexes han de quedar "memoritzades", i han de



servir d'esquemes afectius i cognitius que dirigeixen les nostres actuacions. Segons sembla, en configurar una constel·lació, aquestes representacions inconscients poden ser exterioritzades, és a dir, traduïdes de nou a imatges espacials, fet que permet així la reescenificació de determinats contextos sistèmics.

Aquesta nova visió és una experiència tan intensa que ja és en si mateixa un diagnòstic clar d'una situació en la qual volem aprofundir i comprendre la seva dinàmica.

Quan en una constel·lació veiem que els representants expressen les actituds de les persones que nosaltres coneixem, com el cap, els companys, els familiars... és impactant, i ja hem comprovat que de vegades fins ara reproduïxen moviments molt específics de la persona,

com tremolors, tics, gestos facials.

Durant la feina de la constel·lació, podem veure, amb avenç, els efectes d'estratègies, plans de canvis, projectes nous i possibles solucions amb rapidesa i eficàcia.

Temes que s'aborden durant el treball amb constel·lacions:

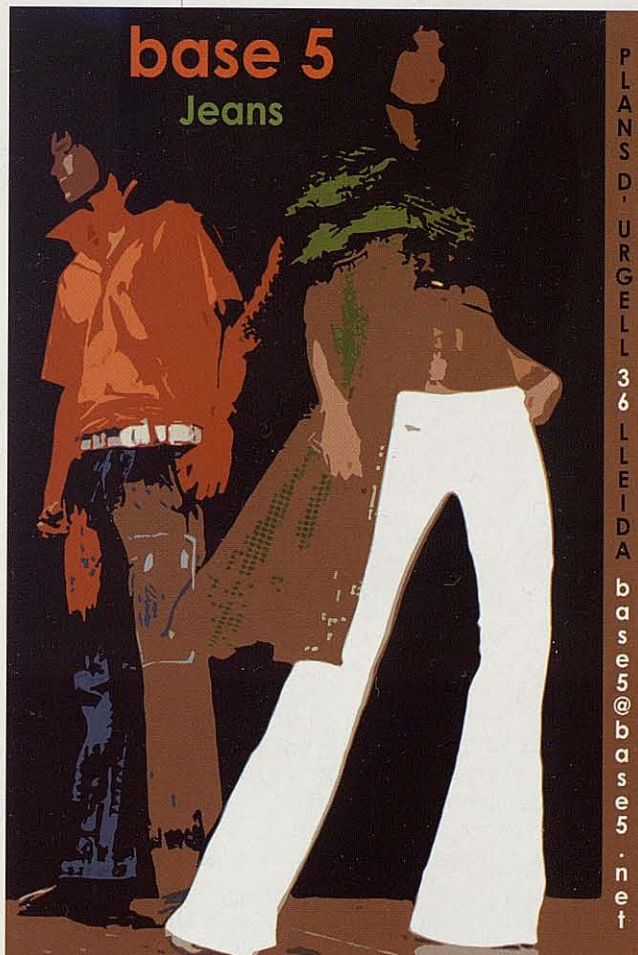
- Processos de decisió i elaboració de projectes personals
- Aclariment de dinàmiques personals, familiars i laborals
- Solució de conflictes entre persones, equips i grups
- Acompanyament en orientació i canvis laborals
- Aclariment de rols i jerarquies

I què és el que busca la representació amb constel·lacions? Trobar una nova harmonia en tot el sistema, que tots els representants trobin un lloc amb més benestar, que tots siguin reconeguts, acceptats. Per assolir-ho, cal respectar lleis bàsiques de l'ordre sistèmic. Que hi hagi un equilibri entre donar i prendre de cada un d'ells. Respectar l'antiguitat dels que arriben abans al sistema. Respectar les jerarquies.

Veure la nova configuració impulsa la persona a noves solucions, a ampliar les seves possibilitats, a sortir de la paràlisi que tenia.

***La constel·lació és una imatge interna representada en l'espai que es grava en nosaltres amb més força que moltes explicacions lingüístiques***

Rosaria Simone i Albà  
Psicòloga





# Cristina Naughton PCC

**Cristina Naughton. PCC, Ms Coach International Certificate i màster en Desenvolupament Organitzatiu (EUA). Psicòloga clínica i industrial (Argentina)**

El coaching transformacional integra els principis del coaching ontològic i el desenvolupament organitzatiu sistèmic. Considera l'ésser humà amb el talent i potencial per crear la seva pròpia qualitat de vida i per promoure el fet d'aprendre a aprendre en l'organització que treballa. El coaching constitueix la persona en un nou observador de si mateix i dels àmbits en els quals està immers perquè arribi a definir més concretament què vol a la vida i la millor manera de assolir-ho.

El somriure obert i càlid de la Cristina, la seva saviesa i manera especial de transmetre i acompanyar la fan una coach excel·lent i la millor mestra en l'art d'aprendre a reaprendre. És un honor poder comptar amb ella a Barcelona i esperem que vingui a Lleida en el proper fòrum per gaudir de la seva excel·lència.

**CB: En què ens pot ajudar a millorar a les empresàries, directives i professionals el coaching transformacional que vostè realitza?**

CN: El coaching fa que es trobin amb el seu poder del que volen i com crear el que desitgen i com això té un impacte en el seu negoci i societat, fet que genera instruments per expressar amb solidesa, convicció i amb un estil que motiva i entusiasma els que estan al seu voltant.

**CB: Com aplicar el coaching transformacional a la nostra organització, associació Funde, i la seva funció de líder en el àmbit del món de l'empresa i la dona?**

CN: Creant dos pilars: un amb la dona empresària, directiva i professional per oferir-li pràctiques i eines per posicionar-se millor en la seva empresa i una millor projecció social, i un altre per a les júnies que comencen, que els redescobreix la seva vocació empresarial i redimensiona i articula la

capacitat d'acció perquè puguin dur endavant el seu projecte per oferir-los tot això.

Pel que fa al marc amb el qual es treballa, la dona en aquest nou mil·lenni pren el seu rol de rellevància sense deixar de banda les altres àrees d'expressió del seu poder, el seu rol a la família i, al mateix temps, en aquest marc de fons les habilita perquè tinguin cura d'elles mateixes i no es desgastin. Aquest és el risc del nou mil·lenni. Aquest espai privilegiat i risc atroç, que s'oblidin d'ella.

**CB: Com a experta en coaching, quines recomanacions ens dóna a la nostra associació i a la revista D&A per tenir èxit i realitzar els nostres propòsits?**

CN: Des del coaching la iniciativa de generar una trobada que sigui internacional una vegada a l'any. A Suïssa hi ha un fòrum de dones europees que així ho fan, i estan molt ben organitzades. És una trobada amb traducció simultània i hi assisteixen també dones americanes del nord i sud. Crear aliances multiculturals, suport mutu, obrir mercats, compartir sòcies, per exemple, una àrea de dones al gremi tèxtil a Catalunya, el Pròxim Orient, l'Àsia, el Carib etc. i crear aquestes xarxes de mercat, comunicació, negocis i solidaritat.

Quant a la vostra revista, seria interessant tenir una secció en la qual hi hagués relats d'experiències de les millors pràctiques empresarials a tot el món i les característiques que tenen, tant en el pla financer com en el legal, ubicació, impostos, polític i l'impacte social que tenen. Fins aquí l'entrevista. Com veiem, ja som de camí a realitzar les recomanacions de la Sra. Cristina Naughton.

**Chús Borrell i Feliu**  
Llicenciada en filologia

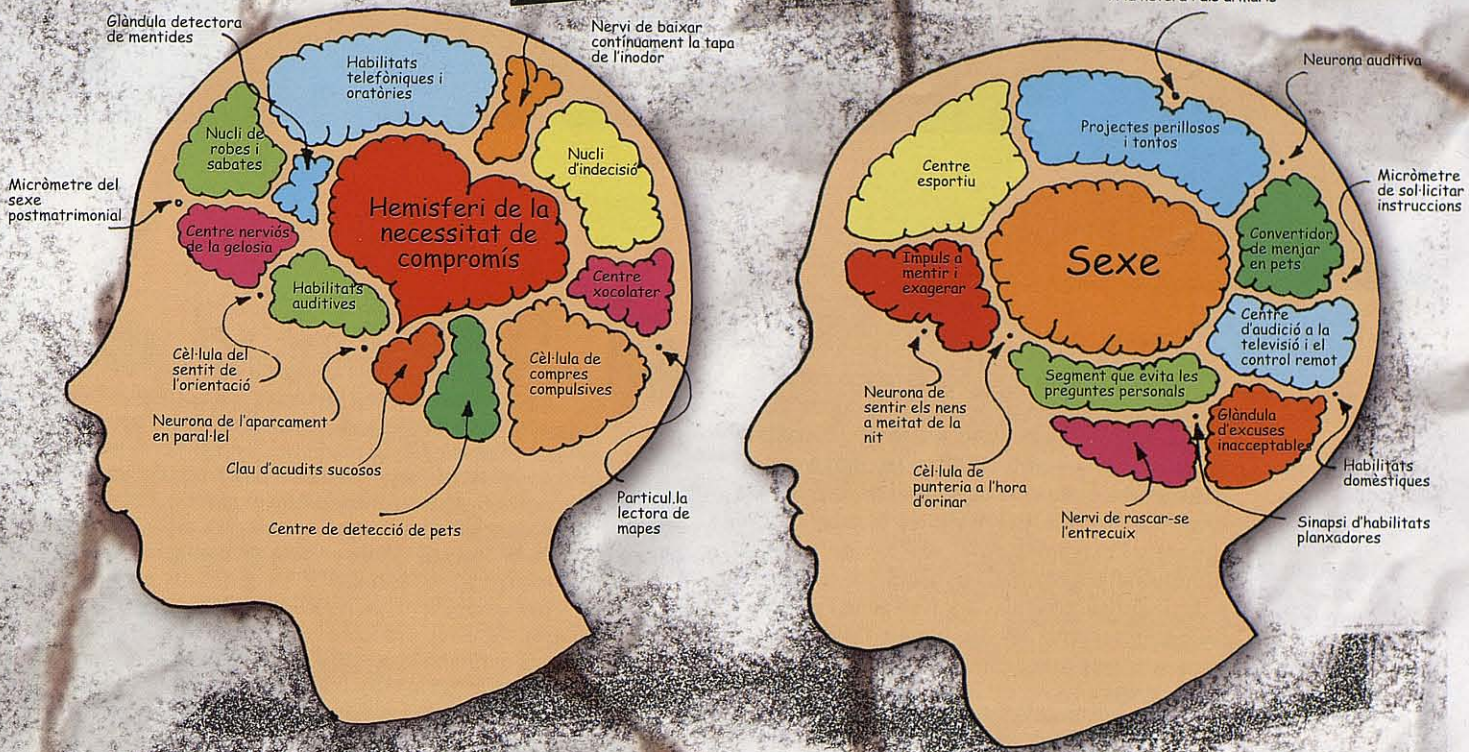
# acudit

## DONA

## HOME

# B

breus



# bibliografia

MERCADE, Anna (2000). Mujer emprendedora. Gestión.  
 MERCADE, A.; CHINCHILLA, N. (2000). Emprendiendo en femenino. Gestión.  
 SEBASTIAN, Carmen. La comunicación emocional. Prentice Hall (Pearson Education, S.A.).  
 MIEDANER, Talane. Coaching para el éxito. Urano.  
 DILTS, Robert. Coaching Herramientas para el cambio. Urano.  
 O'CONNOR, J.; LAGES, A.; Coaching con PNL. Urano.  
 PIONTEK, Maitreyi D. El tao de la mujer. Luciérnaga.

# llibres recomanats

ADAMS, Jenni. Estrés, un amigo de por vida. Kier.  
 SATIR, Virginia. Pasos para ser amado. Pax Mexico.  
 PÉREZ, María. Tomando la risa en serio. Mandala.  
 GUIX, Xavier. Si no lo creo no lo veo. Mandala.  
 COVEY, Stephen R. El octavo hábito: De la efectividad a la grandeza. Paidós.

Esports d'Aventura **esquí**  
 Cases de Pagès  
 Hotels

**PIRINEU**  
 emoció

Un món ple de destins

Sant Miquel del Puj, 43  
 La Pobla de Segur Tel. 973.68 15 18  
 www.pirineuemocio.com nmari@pirineuemocio.com

Agència de viatges

**pixel**  
 teida

descompte d'un 5% a totes les sòcies de funde  
 regal de benvinguda a les noves clientes

www.pixelleida.com  
 pixelleida@pixelleida.com  
 pl. la solà 6 1er. a  
 25007 lleida  
 tel. fax 973224426

grafia digital#venda de displays i caixes de llum# reproducció i plegat de plans

# prediccions astrològiques

DESEMBRE, GENER, FEBRER 2006



## Àries

Una oportunitat per equilibrar la relació de parella i, si ets single, trobar una persona amb qui compartir l'amor. Els projectes iniciats ara tenen la vitalitat i iniciativa per garantir l'èxit a la primavera. El desafiament: integrar la polaritat al teu cervell i a la teva vida afectiva. La creativitat és prolífica i, si l'energia l'expresses en el teu cos de dona es manifesta amb molta fertilitat i gaudint de la feminitat a dojo, els/les col·legues admiren el teu carisma i l'autoestima millora. Alliberar tensions i desenvolupar nous recursos emocionals és ara la clau per a l'excel·lència.



## Cranc

La tasca empresarial comença a donar fruits i et sents preparada per a una expansió. Comences l'any amb l'energia renovada, després d'un retir tens més claredat mental. La salut emocional millora i la teva positivitat ha fet possible l'èxit professional transitant per dificultats i interferències amb coratge. La popularitat compartida i la projecció a organitzacions i/o entitats de dones et posa en contacte amb un ressò creatiu i inspirador. T'adones del poder del pensament lluminós i celebres col·lectivament. Saps vendre el teu producte i empatitzes amb el públic. Ara la família et reclama i tu tens temps per a ells. Descobreixes la màgia del maneig de l'estrès. El mes de febrer t'obre portes al futur laboral. Concentra't.



## Taure

El teu ritme s'accelera i expresses amb determinació una via ràpida a la transformació d'un projecte professional endarrerit. La vida quotidiana requereix una reestructuració i és un bon moment per fer un escrutini i projectar-te amb la nova inspiració que emergeix. La vida afectiva i el contacte amb la naturalesa et revitalitzen. L'adrenalina flueix en moments de catarsi i comunicació emocional. Ara pots obrir un espai artístic i compartir la popularitat amb persones que estimes. El teu cos energètic es compensa i la relaxació amb música inspira les neurones per fer demandes clares a la parella i/o amant. La dieta esdevé més conscient.



## Lleó

La responsabilitat en un projecte, empresa i/o ideologia política et manté molt pendent del resultat. Les amistats esperen que siguis la reina del mambo i l'entreteniment del grup. La teva energia ara està concentrada en una tasca important, en l'àmbit intel·lectual i de divulgació. A partir de mig gener comences a aprendre a dir que no i a ser conseqüent amb la teva necessitat de descans i revitalització. La comunicació amb homes esdevé un desafiament i et prepares per portar a terme una transformació al teu equip de treball. Aquest hivern, els canvis seran molt radicals i la voluntat d'aprendre a cuidar de cos i ment et fa cercar una iniciació en la salut holística. Les limitacions hi són i et costa acceptar-les. Al febrer i principis març ja tindràs resultats.



## Bessons

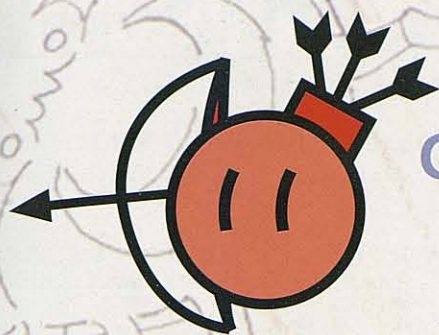
Formació i viatges són al teu abast. Les possibilitats d'aprendre, ensenyar i compartir la teva filosofia de vida amb persones de diferents cultures et dona obertura i flexibilitat. Un trimestre ple de novetats i trobades noves. La informació et desperta la curiositat i fas contactes interessants per a la teva vida professional i espiritual. Tendència a oblidar la cura del teu cos físic i a pensar massa. Amics/gues vitalistes et recorden la importància de l'exercici i passejades a l'aire lliure on pots oxigenar-te. En aquest període de l'any pots combinar la pau de la llar i intimitat de la sexualitat amb el desig de transformar tot el que vius amb el conseqüent estrès. Cuida't i tria el més important per satisfer-te.



## Verge

La teva infantesa i els records emergeixen amb força. És un bon moment per fer teràpia i/o explorar l'inconscient. La vida social envaeix el teu espai íntim i depèn de tu que t'ocupis d'allò que necessites satisfer. La protagonista de la teva vida ets tu i també autoresponsable. Un trimestre per prendre decisions i preparar un nou temps en què l'empresa, la parella, família i fins i tot tu mateixa estareu en un caos creatiu. El nou ordre és el que sorgirà dels canvis profunds que faràs al hivern. Acceptació i flexibilitat són les paraules clau: practica alguna disciplina d'integració de cos i ment (tai-txi, ioga, relaxació, meditació) o senzillament mou el cos en una dansa energètica i practica la respiració profunda. Els clients reclamen la teva atenció i comences una nova etapa laboral.





## Chús Borrell i Feliu Astròloga



### Balança

Il·luminada per una nova inspiració et disposes a eradicar els pensaments limitadors i expandir la ment a noves interpretacions de la realitat. El dia a dia esdevé una oportunitat per projectar-te amb amor i honestat en un entorn laboral que necessita de la teva energia venusiana i del teu magnetisme i empatia per comunicar i mitjançar. Mesos en què pots mostrar-te autèntica i perdre la por al rebuig quan manifestes els teus desigs de prosperitat i poder per transformar el món al teu voltant. Ara la personalitat és quelcom més que una màscara i el teu esperit emergeix amb força. És el moment de la veritat. Tens la sort i el suport de persones que t'estimen, què més necessites per evolucionar?



### Capricorn

Felicitats per aquests mesos de desembre i gener. Ara tens la vareta màgica i energia per canviar tot el que no vols i detestes a la teva vida. Les emocions canvien amb freqüència i la teva vida familiar integrarà els teus canvis. La decoració, les lectures, la rutina fins i tot deixarà de ser-ho i no t'avorriràs gens. Parella, filles, fills, amics/gues íntims i família es meravellen de tanta flexibilitat de sobte. Et prepares amb aprenentatges nous que proposen una millora de la qualitat de vida i descoberta del món subtil. La musicoteràpia i els somnis et mostren una via al teu interior. Trobada amb un/a mestre/a espiritual que t'inicia en l'art d'estimar sense patiment. La integració psicològica comenta ara. Recorda que pots demanar ajuda i deixar de fer-ho tu sola. Enhorabona per tot el que tens ara mateix.



### Escorpi

La situació econòmica millora i els beneficis augmenten. Prosperitat i seguretat són recursos amb els quals comptes per desenvolupar un nou projecte empresarial que esdevé una meta a curt termini. Comptes amb el suport de mecenes i persones que et faran popular, malgrat la teva discreció i senzillesa. El futur és teu i et pots permetre la celebració amb els/les col·legues i/o família. La vida sentimental necessita una mica d'energia emocional i temps per comunicar la tendresa, l'amor i la passió. Si tens fills/filles trobes la manera de jugar i relaxar-te amb ells/elles alhora que t'expresses espontàniament. La jerarquia és ara un punt de conflicte en una relació professional. Revisa les teves creences sobre el poder i desenvolupa nous recursos de confrontació. No t'oblidis de fer una sortida a un balneari i/o alguna sessió de massatge. T'ho mereixes.



### Aquari

L'amor incondicional i la creativitat artística són els teus lemes ara. Seduir, hipnotitzar i acompanyar els altres. Compartir de forma solidària els recursos que descobreixes d'aquest procés de relació interpersonal i intrapersonal. La meditació i exercicis corporals amb escapades al mar mantindran el teu cos vital i la ment en calma. Centra't en la tasca primordial i abandona tot allò que sigui superficial per a tu. L'amistat i la llibertat t'apropen a un objectiu que forma part del teu projecte de vida. Les pressions t'estressen i importa conèixer les limitacions així com les possibilitats. Obertura i estabilitat alhora. Direcciona l'energia amb la connexió espiritual i la teva vida material millora. La força mental i el cor obert són magnètics i tu ara tens aquestes qualitats.



### Sagitari

La docència i l'aprenentatge fan de la vida una escola permanent durant aquest hivern. Molta intensitat en les relacions i la comunicació et nodreix afectivament. Les persones al teu voltant s'inspiren de la saviesa i generositat. Evita entrar en discussions dogmàtiques i/o provocadores i centra't en la teva vida personal en moments de conflictes professionals. L'hivern t'aporta benestar amb els més propers de la família. Ara tens l'oportunitat de regenerar vells conceptes i canviar d'actitud envers la parella i/algun amic/ga. El teu esperit lliure es projecta de forma directa i clara cap el futur i no tens por. El més important ara és l'energia de l'estabilitat per construir les bases de la nova empresa i forma de vendre i comprar. El teu cos vol moviment i aigua. Gaudeix-ne!



### Peixos

Un hivern de renovació: geni i ingeni mobilitzaran la teva vida i et faltaran temps per expressar tota la creativitat mental que sorgirà del teu ésser en particular al teu lloc de treball i/o empresa. Contactes i clients nous. Persones que t'aportaran nova informació i la telepatia i comunicació via personal, telefònica i/o Internet seran un continu. Les idees fluïran i és bon moment per a la inventiva i l'escriptura. El món de la publicitat i les arts visuals et resultaran atractius. La vida amorosa es revitalitza amb una nova inspiració i passió fins l'èxtasi. Ara saps que pots anar més lluny i alhora estar més estable. Una paradoxa que només tu coneixes perquè l'estàs experimentant aquests dies. La companyia d'éssers estimats et serà molt beneficiosa i et podràs esplaïar en la calidesa de la llar alhora que gaudiràs de viatges enriquidors. La llei de les compensacions és ara a la teva vida. Agraïment.

# frases cèlebres

*Una amistat noble és una obra mestra a duo.*

Paul Bourget,  
Crític i novel·lista francès

*La vida és allò que passa mentre estàs ocupat en altres plans.*

John Lennon  
Cantant i compositor anglès

*M'ha d'afligir una felicitat perquè marxo ràpidament?*

*Una breu trobada i un llarg record fan a l'ànima rica i lliure.*

Emanuel Geibel  
Poeta alemany

*Es fàcil tenir principis quant ets ric, el més important es tenir principis quant ets pobre.*

Ray Croc  
President de Mc Donald's

*Si la lògica t'indica que la vida és un accident sense sentit, no renunciis a la vida.*

*Renuncia a la lògica.*

Eclesiastès

*Pel carrer del "després" s'arriba a la plaça del "mai".*

Luis Coloma,  
Escriptor espanyol

*Avança amb confiança en la direcció dels teus somnis i esforçat per viure la vida que sempre has imaginat, et trobaràs amb un èxit inesperat en unes quantes hores.*

Henry David Thoreau

*Les querelles no durarien molt si l'error estigués en una sola part.*

Duque de Rochefoucauld

algunes qualitats i habilitats

de la dona líder

Intuïció anticipada. Li facilita la tasca, la connecta amb l'intel·lecte i confia en el que sent i pensa.

Connexió. Cerca la relació mitjançant la comunicació i l'empatia.

Resistència. Paciència i confiança en el propi talent i en el dels altres.

**Multiplicitat. Recursos diversos i expressió integrada de les diferents habilitats.**

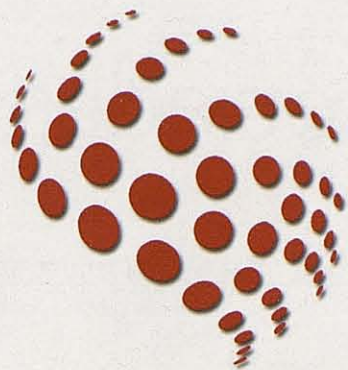
Cooperació versus competència. Valora la feina en equip entre perfils de lideratge diversos. Feeling storming.

Capacitació. Actualització permanent sobre una activitat i/o projecte professional o personal.

autocrítica equilibrada

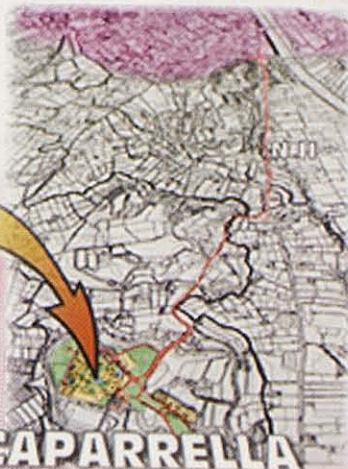
**Creativitat. Cerca diferents solucions davant d'un mateix problema i té en compte les possibilitats en lloc de les limitacions.**

**Serenitat. No perd el control i, tot i alliberant-se amb catarsi, té cura de les emocions i comença de zero tantes vegades com sigui necessari.**



**ceeilleida**  
centre europeu d'empreses i innovació

**El ceeilleida** és el nou centre creat per la Diputació de Lleida per a recolzar les iniciatives innovadores dels emprenedors de les Terres de Lleida.



**LA CAPARRELLA**

Una desena d'empreses ja estan instal·lades a l'edifici provisional de la Diputació de Lleida.

Les obres del centre definitiu de La Caparrella de Lleida acabaran el 2006 i tindran un cost de 1.185.900 €.

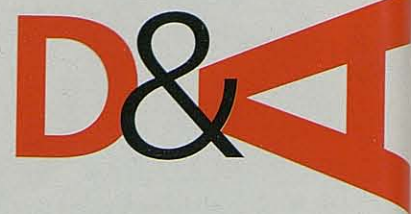


*iniciatives en marxa*



**Diputació de Lleida**

# Empreses associades



## A

**A PUNT, MÀRQUETING I COMUNICACIÓ**  
Disseny i comunicació  
LLEIDA

**AGR. PROGRESSIVA BENAVENT-PORTELLA**  
Serveis agrícoles  
973 777 032  
BENAVENT

**ANUNTIS SEGUNDA MANO ESPAÑA, SL**  
Edició de revistes  
973 222 405  
LLEIDA

**ARBEL**  
Perruqueria i tractaments de bellesa  
973 270 812  
LLEIDA

**ASOFRUIT**  
Activitats d'organitzacions empresarials  
973 232 044  
LLEIDA

**ASSOCIACIÓ DE LLARS D'INFANTS DE LLEIDA**  
Llar d'infants  
973269112  
LLEIDA

## B

**BELLESA i SALUT**  
Perruqueria i tractaments de bellesa  
973 230 770  
LLEIDA

**BOINVER LLEIDA, SL**  
Agents de propietat immobiliària  
973 230 010  
LLEIDA

**BONSERVEI, SCP**  
Serveis  
973 203 089  
LLEIDA

**BUFETE CADENA**  
Activitats jurídiques  
BARCELONA

## C

**C.V. ICANATURA**  
Veterinària  
973 228 222  
LLEIDA

**ÇA VAI COMUNICACIÓ GRÀFICA**  
Disseny gràfic  
973 247 996  
LLEIDA

**CARME FONT PERRUQUERS**  
Perruqueria i tractaments de bellesa  
973 228 755  
LLEIDA

**CARRETTILLES DEL SEGRÀ, SL**  
Majorista de màquines i equips d'oficina  
973 196 621  
ALCOLETGE

## CASA INGLÉS

Activitats esportives  
973 267 106  
LLEIDA

## CECÍLIA SALES & ASSOCIATS

Disseny gràfic  
973 220 059  
LLEIDA

## CENTRE D'ESTUDIS 80

Ensenyament per a adults i altres  
973 652 016  
TREMP

## CENTRE PÈRITS PROFESSIONALS

Serveis tècnics d'arquitectura, enginyeria i altres  
BARCELONA

## CENTRO CANINO DRIMAS

Veterinària  
974 339 225  
TAMARIT

## CIBERESPECTACLE, SL

Espectacles  
902 252 325  
LLEIDA

## CONSORCI DE PROMOCIÓ ECONÒMICA DE LLEIDA

Activitats generals de l'administració pública  
973 238 143  
LLEIDA

## D

## DIETÉTICOS INTERSA, SA

Comerç a l'engròs  
973750061  
TORRE-SERONA

## E

## EL CENTRE

Perruqueria i tractaments de bellesa  
973262230  
LLEIDA

## EURORECLAMS

Marxandatge, regals d'empresa  
973206353  
LLEIDA

## EVENTS ORGANITZACIONS

Relacions públiques i protocol  
973 243683  
LLEIDA

## G

## G.R. SERVICIOS EMPRESARIALES

Comptabilitat, auditoria i assessoria fiscal  
VIELHA

## GABINETE DE APOYO TÉCNICO, SL

Serveis tècnics d'arquitectura i enginyeria  
973280002  
LLEIDA

## GALLARDO-PLANES

Activitats de correu diferents de les de postals nacionals  
973 202333  
LLEIDA

## H

## HEALING ARTS - ESCOLA D'ARTS I CIÈNCIES HUMANES

Coaching, teràpia estrès, altres  
973244975  
LLEIDA

## I

## IC@TS

Secretariat i traducció  
973230722  
LLEIDA

## IMAGINACIONS DE PONENT, SL

Consultoria i gestió empresarial  
973 264866  
LLEIDA

## IMPREMTA GRAF LLEIDA, SLU

LLEIDA  
973233550

## L

## LA GRÀFICA

Agència de publicitat  
973 216363  
LLEIDA

## LIMPIEZAS MOIFER, SCP

Neteja industrial  
ALCARRÀS

## LLEIDA MODELS, SLU

Agència de models, ensenyament  
973248853  
LLEIDA

## LOGOPEDICS, SCP

LLEIDA  
973 238736

## M

## MÒNICA VILA

Assessoria fiscal  
LLEIDA

## MÚSICA PONS ROSELLÓ

LLEIDA  
973280907

## N

## NOSTASOL

Serveis socials amb allotjament  
973795112  
ALCARRÀS

## O

## OTTESA & ASSOCIATS, SL

Activitats jurídiques  
973 240600  
LLEIDA

## P

## PASTISSERIA COLOM

CERVERA  
973530753

## PERRUQUERIA NARA

Perruqueria i tractaments de bellesa  
973228055  
LLEIDA

## PIRINEU EMOCIÓ

Agència de viatges  
973681518  
LA POBLA DE SEGUR

## PÍXEL LLEIDA

Activitats de fotografia  
973224426  
LLEIDA

## PUIGBEN GESTIÓ SL

Assessoria d'assegurances i plans de pensions  
LLEIDA

## Q

## QUETZAL MÀRQUETING ESTRATÈGIC, SL

Consultoria de màrqueting i gestió empresarial  
973 220531  
LLEIDA

## S

## SD CONSULTORS

Retail màrqueting  
973280053  
LLEIDA

## T

## TALLER Y GRUAS LABRADOR

Maquinaria per la construcció  
973238369  
LLEIDA

## TEATRE L'ESCORXADOR LLEIDA

973279356

## TERSIR, SA

Fabricació i venda de teixits directe de fàbrica  
ARTESA DE SEGRE  
973400193

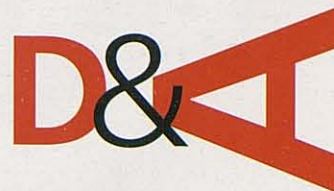
## TOCS D'ESTILISME, CB

Perruqueria i tractaments de bellesa  
973280030  
LLEIDA

## TP GABINET, SL

Assessoria fiscal, comprable  
973 249478  
LLEIDA

# fes-te sòcia



## PROMOCIÓ: AMB PAGAMENT ANUAL, UN 20% DESCOMPTE

### DADES DE LA SOL·LICITANT

EMPRESA: \_\_\_\_\_ NIF: \_\_\_\_\_  
REPRESENTANT: \_\_\_\_\_ CÀRREC: \_\_\_\_\_ DNI: \_\_\_\_\_  
ADREÇA: \_\_\_\_\_ CP: \_\_\_\_\_ POBLACIÓ: \_\_\_\_\_ PROVÍNCIA: \_\_\_\_\_  
TELÈFON: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_ TEL. MÒBIL: \_\_\_\_\_  
E-MAIL: \_\_\_\_\_ WEB: \_\_\_\_\_  
ACTIVITAT: \_\_\_\_\_  
SECTOR: \_\_\_\_\_ TIPOLOGIA CLIENT: \_\_\_\_\_  
DESCRIPCIÓ: \_\_\_\_\_

### ALTRES SOCIS i/o SÒCIES

NOM: \_\_\_\_\_ COGNOMS: \_\_\_\_\_  
NOM: \_\_\_\_\_ COGNOMS: \_\_\_\_\_  
NOM: \_\_\_\_\_ COGNOMS: \_\_\_\_\_

La Sra. ...., com a representant legal de l'empresa....., i/o en nom i representació pròpia, sol·licita incorporar-se com a membre a l'associació d'empresàries, professionals i directives Funde, a partir de la data assenyalada al peu.

L'associada ha de seleccionar la seva tipologia, entre els perfils d'empresària, professional o directiva, i quedarà seleccionada al mateix temps la quota anual corresponent.

TIPUS SÒCIA	QUOTA ANUAL Amb pagament trimestral	QUOTA PROMOCIONAL FÒRUM 20% DESCOMPTE
Empresària	110,00	88,00
Professional	96,00	76,80
Directiva	60,00	48,00

### MITJÀ DE PAGAMENT

#### Domiciliació bancària

Nom de l'entitat: \_\_\_\_\_ Número d'entitat: \_\_\_\_\_  
Oficina: \_\_\_\_\_ DC: \_\_\_\_\_ Núm. compte: \_\_\_\_\_

La Sra. .... autoritza l'entitat Funde a carregar en aquest compte els rebuts d'associada de l'import seleccionat.

En el moment d'omplir aquesta sol·licitud, la Sra. .... accepta que les seves dades personals siguin recollides al nostre fitxer i n'autoritza el seu tractament als únics efectes d'aquesta sol·licitud d'informació estadística. En tot moment té dret a accedir, rectificar i cancel·lar les dades allí contingudes.

Lleida, a ..... de ..... de 2005

NOM EMPRESA:  
Sra.

Rebut i conformitat:  
FUNDE



events ORGANITZACIONS

www.eventsorganitzacions.com

Av. Prat de la Riba, 80, 2ón 2a  
25004 Lleida  
T: 973 24 36 83  
m: 661 28 75 44  
events@eventsorganitzacions.com

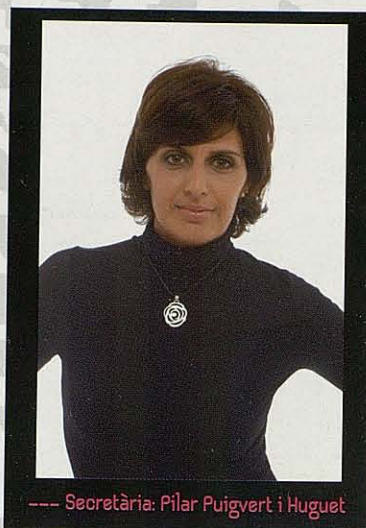
# quí som?



Comunicació i màrqueting:  
Totó Marsol i Puig



Vice presidenta: Chús Borrrell i Feliu



Secretària: Pilar Puigvert i Huguet



Protocol i Relacions Públiques - Gemma  
Bernaus i Bernaus



Presidenta: Sara Sampedro i Escuer



Comercial i Logística: Pepita Argilés i Manuel



Tresorera: Mònica Vila i  
Castillo



**pensa en tu**  
**pomes i peres per a la teva salut**

**ara**   
**Fruits de Lleida**



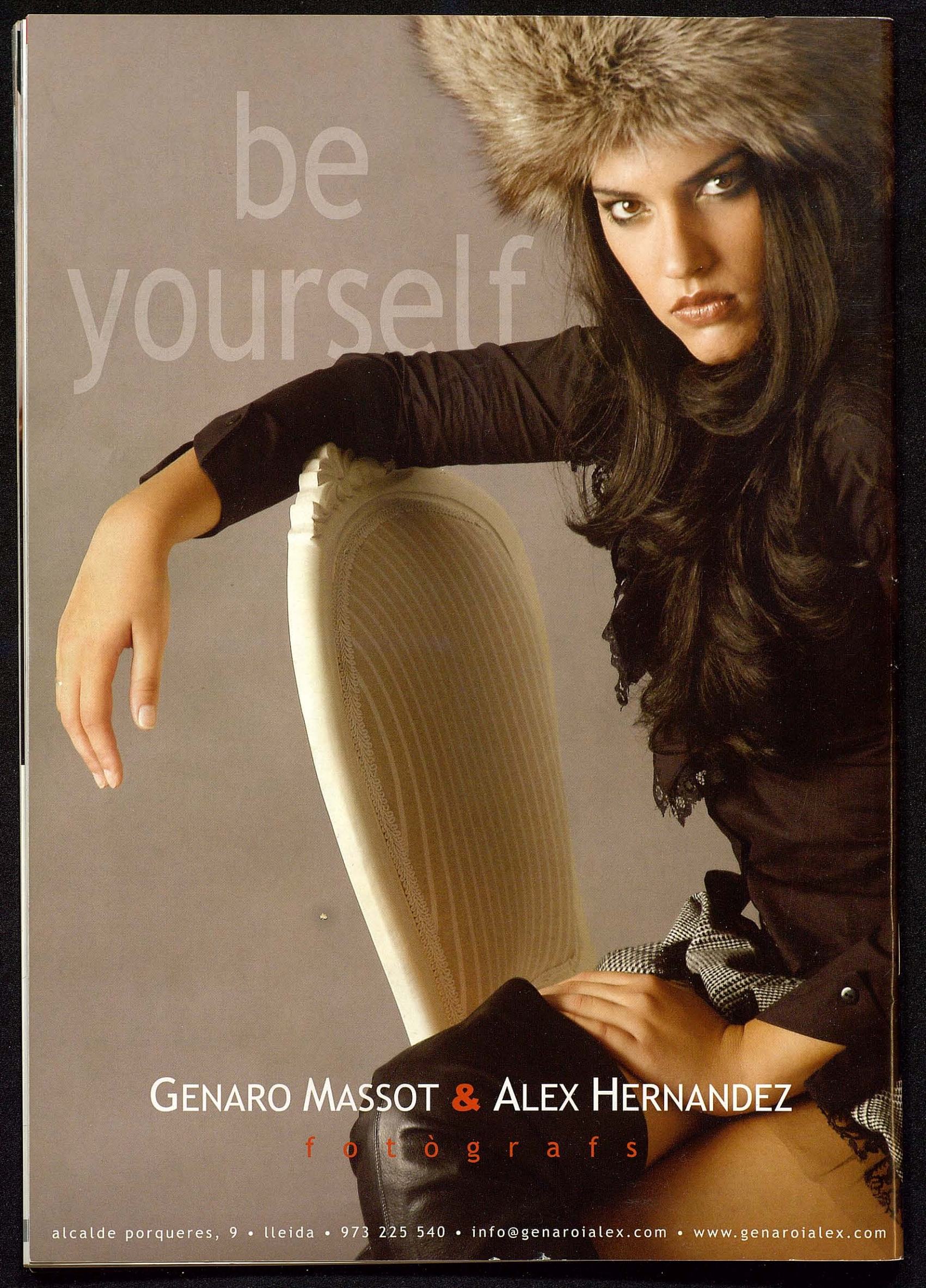
Catalonia Qualitat  
Associació Catalana  
d'Organitzacions de  
Productors de Fruita



**Diputació de Lleida**

*Ara Aliments de qualitat*





be  
yourself

GENARO MASSOT & ALEX HERNANDEZ

f o t ò g r a f s

alcalde porqueres, 9 • lleida • 973 225 540 • info@genaroialex.com • www.genaroialex.com