

economía & negocios

JOSÉ MANUEL LARA PRESIDENTE DEL GRUPO PLANETA

'Hay que perder el miedo al dinero y renunciar al individualismo' | P.5



PYMES

Estyca Penedès va més allà de la bodega y abre sus estuches de madera a nuevos sectores | P.8

SERVICIOS

La dependencia es el futuro

Entre 2008 y 2015 se crearán unos **300.000 puestos de trabajo directos** para dar respuesta a las demandas creadas por la Ley de Dependencia. El trabajador español rehúye estas ocupaciones, **que son cubiertas por inmigrantes** | P.4

CONSUMO

La guerra de las operadoras se libra en el ADSL. Lluvia de ofertas en la recta final del 2007 | P.7

MI PRIMER EMPLEO



Jaume Pujol

El arzobispo de Tarragona, Jaume Pujol, criaba palomas y las vendía en el mercado | P.6

EMPRESAS

Maher sienta en sus sofás a Europa del Este

La firma de Llorenç del Penedès se consolida en los nuevos mercados

Compensa así la caída de las exportaciones en otras zonas, por la debilidad del dólar frente al euro | P.9



Un trabajador viste la estructura de un sofá, ante la mirada del director comercial, Alex Martínez, FOTO: T.M.


MUTUA
REDDISMATT
www.mutuareddismatt.es

Buró
Mobiliari d'oficina
més qualitat i menys preu
Tel. 977.770052 www.buroreus.com
REUS TARRAGONA
BENVIUTS
Buro

eco-Shredder
Destruïu i protegeu
Neteja d'arxius i destrucció de documents confidencials in situ. Província de Tarragona.
902 170 500
www.eco-shredder.com

DENIS
UNE-EN ISO 9001:2000
TUV
UNE-EN ISO 14001:1996
TUV
VENDA, LLOGUER I SERVEI TÈCNIC:
STILL
Carretons Elevadors de Qualitat
Pol. Ind. Francolí Camí Vell de Salou, 3. 43006 TARRAGONA Tel. 977 55 11 34
Fax 977 55 13 10 www.denisgrup.com e-mail: denis@denisgrup.com


King Sturge
ASESORES INMOBILIARIOS INTERNACIONALES
Tel. 977 300 950 • www.kingsturge.es

Microbits
Institut d'Informàtica Aplicada
CENTRE ESPECIALITZAT EN LA FORMACIÓ INFORMÀTICA
CURSOS INICI OCTUBRE
- Autocad
- Administrador de Xarxes amb Windows 2003 i Linux
- Tècnic en Hardware
Ps. Prim, 32, 3a Reus Tel. 977 311 954
www.microbits.es

FORMACIÓN

Cuatrocientos estudiantes visitarán las instalaciones de BASF este curso

■ BASF Española y la Fundació URV han renovado el programa educativo APQUA, a través del cual los alumnos de primaria y secundaria de La Canonja y Vila-seca visitarán la compañía. El convenio incluye también la visita de diversos grupos de adultos.

QUÍMICA

La Seda de Barcelona aprueba un dividendo a cuenta de 2007

■ El Consejo de Administración ha fijado el pago de este dividendo a cuenta, antes del próximo 30 de octubre, por un importe nominal bruto de 0,0123 euros por acción, lo que representa el 1,23% del capital social de la compañía.

FINANCIERO

Nuevas oficinas de Caixa Terrassa a Alcanar y El Vendrell

■ En el marco del programa de expansión del Plan Estratégico 2005-2007, Caixa Terrassa continúa ampliando su presencia en las comarcas de Tarragona tras la apertura de dos nuevas oficinas en El Vendrell y Alcanar.



Un empleado coloca los cojines sobre uno de los modelos elaborados en la planta de Llorenç del Penedès. FOTO: TXEMA MORERA

Pana gruesa para Moscú

Un diseño funcional, una buena materia prima –desde estructuras macizas a espumas de alta densidad– y los mejores tejidos. Esta es la combinación que da lugar a un sofá de alta calidad y que puede elevar su precio de venta al público hasta los 8.000 euros. Martínez huye de los tópicos, pero reconoce que Italia sigue siendo uno de los mejores países donde comprar tejidos. Y es que de la elección de la tela depende buena parte del éxito de un modelo. «Sobre todo hoy en día, en que es más complicado revolucionar el mercado con estructuras novedosas, como el Xerton [un reclinable con cuatro posiciones que vende Herma desde 1982]», reflexiona el director comercial.

Pero los gustos varían según el país. O más bien, según las latitudes. «En Europa del Este triunfan las panas gruesas y las telas cálidas, y aquí los linos y los algodones finos», apunta.

Maher quiere recostar a los países del Este en sus sofás de diseño

La firma, con **vocación exportadora de nacimiento**, compensa las embestidas de un euro fuerte consolidando su presencia en Europa del Este y potenciando la **fabricación para clínicas y hoteles**

MARÍA F. BLANCO | LLORENÇ DEL PENEDÈS

Venden descanso, pero no paran. En sólo diez años, han proporcionado asiento a clientes de hasta 25 países diferentes y eso obliga a los responsables de Maher a ir de un lado para otro. Sobre todo ahora que su espíritu exportador peligra en los mercados que hablan en dólares –un euro demasiado robusto ha encarecido un 40% sus productos en Estados Unidos y, por extensión, en todo el continente americano e incluso en los Emiratos Árabes, Japón o Corea–.

La firma, dedicada al mueble tapizado de gama media-alta, no desespera y explora nuevas oportunidades. Sin perder de vista las zonas consolidadas –un contenedor cruza estos días el Atlántico para satisfacer un pedido en México–,

ha fijado su atención en Europa del Este. Moscú ya es comprador habitual de Maher. Pero, tras recorrer las Repúblicas Bálticas, también han quedado al descubierto las posibilidades de negocio en Letonia, Lituania y Estonia.

Su director comercial, Alex Martínez, menciona además el interés por afianzar la presencia en Rumanía, Bulgaria y Ucrania, y su intención de aterrizar el próximo enero en Polonia, la República Checa y Eslovaquia. «Todos ellos son mercados emergentes con un gran recorrido por delante. Mi olfato me dice que es allí donde tenemos que centrar nuestros esfuerzos», explica. Las cifras le dan la razón. Hace tres años que fabrican sofás para los países del Este y las ventas ya representan el 15% de las exportaciones totales. «No llega para suplir el descen-

so, esperemos que momentáneo, de la demanda en otros mercados, pero compensa».

La lucha de Maher contra las circunstancias –Martínez comenta que «en el sector estamos todos igual»–, ha encontrado una aliada en su división de instalaciones, Maher Contract. Butacas, sofás cama y sofás de líneas rectas, respaldos bajos y diseño industrial pensados para la recepción de un hotel o de un hospital. En el listado de sus últimos clientes nacionales, aparece la clínica Kiron, en Barcelona; la clínica Asepeyo, en Sant Cugat del Vallès o el Hotel Trip Meliá, en Zaragoza.

Abierta hace cinco años, esta línea de negocio supone un 20% de la facturación total, que en 2006 rondó los cuatro millones de euros. Su objetivo para el próximo año pasa por Du-

bai, donde se multiplican los proyectos de construcción de nuevos complejos hoteleros.

Dos ramas de un mismo árbol. Maher adquirió en 2005 Herma (Hermano Martínez), una empresa con más de 30 años de experiencia en la fabricación de sofás creada por Juan Martínez, hermano del fundador de Maher y tío de Alex Martínez. «En la década de los 80 Herma era líder del sector en España. Con la jubilación de mi tío, no quisimos que se perdiese la marca y la compramos», relata el director comercial.

De este modo, la empresa vende su producto más exclusivo bajo la etiqueta de Herma y otro, más versátil y de gama media-alta, con el nombre de Maher (Martínez Hermano). Una única razón social con dos marcas y con una red comercial diferenciada, aunque no es extraño que los clientes acaben coincidiendo. «Una misma tienda puede necesitar el género más caro pero también alguno más asequible», aclara.

En total, veinte agentes comerciales por marca en España y quince en el exterior. La relación con algunos países se mantiene directamente desde

fábrica, lo que obliga a realizar visitas periódicas para actualizar la agenda de contactos.

Cada dos años, la empresa renueva sus catálogos. En 2008 verá la luz la nueva colección de Herma, mientras que este año era Maher la que estrenaba muestrario. Se incluyen los nuevos diseños, concebidos en el propio departamento o propuestos por creadores externos, se actualizan los tejidos y se retiran aquellos modelos que no han funcionado como se esperaba. La firma cuida hasta la perfección el catálogo porque sabe que su principal tarjeta de presentación debe transmitir la calidad real del producto.

En la fábrica se trabaja por encargo. Sería inviable almacenar en stock las infinitas combinaciones de tejidos y medidas en cartera. En cuanto se recibe un fax, se activa el operativo que coordina los 2.800 metros cuadrados de instalaciones en Llorenç con los 1.000 metros cuadrados del taller

de Santa Oliva, donde se fabrican las estructuras –Maher produce todos los componentes, menos los tejidos–. A partir de ese momento, el tiempo de entrega varía entre las cuatro y las cinco semanas.



La empresa comercializa su producto más exclusivo bajo la etiqueta de la marca Herma