

**El protagonista**



**NORBERTO SANTIAGO**

**Reconeixement com a millor empresari basc**

El president del Grupo ZIV va ser el principal guardonat de la 18a edició de La Noche de la Empresa Vasca. La firma, creada per 15 socis treballadors, produeix equips per a subestacions i xarxes elèctriques.

**La frase**

«És necessari simplificar els tipus de contractes i passar dels 43 actuals a quatre o cinc com a molt»

**Juan Rosell**

PRESIDENT DE FOMENT DEL TREBALL



**El producte**

**Fons d'inversió garantits d'Unicaja**

L'entitat financera ofereix tres fons d'inversió garantits de rendiment fix a terminis des dels dos fins als cinc anys, i rendibilitats que oscil·len entre el 4,65% i el 15,03%. En aquesta oferta, adaptada a diferents perfils de clients, destaca el nou fons denominat Unifond Transquilidad, F.I., que garanteix als clients el 100% del capital invertit i una rendibilitat assegurada del 15,03%



a cinc anys i quatre mesos, amb una inversió mínima de 300 euros. A més a més, també ha posat a disposició del públic l'Unifond 2013-IV, F.I., amb una rendibilitat del 7,14% a tres anys i tres mesos, i Unifond 2012-IV, F.I., que assegura una rendibilitat del 4,65% a dos anys i quatre mesos. D'altra banda, a quatre anys ofereix Unifond Fondandaducía, F.I., amb una rendibilitat de l'11,05%.

**Empreses**

**Fujitsu Business Consulting** ▶ Assessoria de gestió

# 'Model Toyota' per a tots

La multinacional japonesa de la informàtica i l'electrònica també exporta, a través d'una filial, el sistema de producció més implantat en la indústria al sector dels serveis

ANTONI FUENTES  
BARCELONA

¿Què té a veure l'organització d'una fàbrica de cotxes amb la d'un hospital? Molt. Demostrar-ho és la tasca de Cristina Magdalena, la directora per a Espanya de Business Consulting de Fujitsu, la nova àrea emergent d'una multinacional japonesa més coneguda pels seus ordinadors portàtils o els seus aparells d'aire condicionat entre altres productes d'informàtica i electrònica.

«La recessió ha obligat les empreses a plantejar iniciatives de reducció de costos o externalització que suposen una oportunitat per a la consultoria», assegura Magdalena. Encara que soni estrany, el que és bo ja ha estat provat durant dècades a les fàbriques de Toyota i la majoria de la indústria en general també té avantatges per a empreses de la banca, les telecomunicacions, l'alimentació, les farmàcèutiques i per a les administracions, incloses la justícia, la sanitat i les autonomies.

En aquestes àrees hi ha els principals clients de Fujitsu Business Consulting, encara que les possibilitats del mètode conegut com a *lean* són gairebé infinites. «*Lean* va arribar a Espanya pensat per aplicar-lo a l'automòbil. Nos-altres -diu Magdalena- som pioners a aplicar el sistema també als serveis. No és tecnologia, ni informàtica, és un canvi cultural que ha de ser assumit per la direcció de les empreses».

L'objectiu per a qualsevol negoci que apliqui aquest sistema és millorar la gestió eliminant processos ociosos o sense valor. «Has de saber què fas identificant els processos i què hi aporta valor. Es sentit comú per millorar els processos. Aturar-se, pensar...».

Però és ara un bon moment per implantar aquest canvi cultural? «En crisi -afirma la directora-, la gent està fins i tot més motivada



ARNAU BACH

**Àrea emergent**

La nova filial és encara un petita part en el conjunt de Fujitsu, una companyia amb gairebé 175.000 empleats i uns ingressos de 32.000 milions d'euros. A Espanya hi és present des del 1973 i concentra a Catalunya més del 30% dels ingressos del país. La nova àrea de Business Consulting compta amb 20 persones.

▶▶ Cristina Magdalena, directora de Business Consulting de Fujitsu.

**per la por d'un ERO per assumir la nova cultura.**

Però els venedors de Fujitsu han de convèncer els executius o el propietari d'una companyia asfixiada per la falta de liquiditat financera que ara és un bon moment. Per aconseguir-ho, tenen la carta que la inversió és petita i «el retorn és molt gran en reduccions de costos i alliberar recursos per dedicar-los a altres àrees». La millora pot arribar a suposar fins a un 20% d'estalvi en costos en alguns processos.

**Excedent de plantilla**

Si la mateixa feina es pot fer amb menys recursos, inclosos els de personal, ¿què passa amb el personal sobrant? «El sistema pot descarregar de feina empleats, que nosaltres recomanem dedicar-los a altres coses en lloc de prescindir-ne i perdre aquesta capacitat», explica Magdalena.

A més a més del Japó, l'origen del model Toyota, el referent per a les empreses espanyoles han de ser els Estats Units per l'avantatge en l'aplicació del sistema, cosa que ha donat a les empreses d'aquell país una estructura més ben adaptada. «Als Estats Units no està tan arrelada la cultura del cap que defensa el seu lloc -apunta la directora de Fujitsu com un dels obstacles per als plans *lean*-, hi ha més equips multifuncionals».

La nova filial forma part de l'estratègia de Fujitsu de promoure un gir en les seves activitats per no dependre tant del *hardware* i entrar en activitats més relacionades amb l'assessoria. Cristina Magdalena ho té clar: «Si ens haguéssim quedat únicament amb les infraestructures, la crisi no ens beneficiaria ja que seríem els últims de la cadena. Per això hem completat el cercle amb aplicacions i, l'últim pas, oferir al client eines per al seu negoci». ≡

**Els jugadors del planter del Barça són l'exemple que podem complir els somnis**

coles de negocis, però la part artística no hi ha cap escola que l'ensenyi: l'esperit, la passió i altres elements, que són els que conjuguen el Factor X que permeten a algú convertir una idea arriscada en una realitat exitosa. Llavors, ¿com s'aprenen? Si no es pot ensenyar en llibres, probablement es pot encomanar amb el tracte amb altres emprenedors, sens dubte un dels factors que fan que el Silicon Valley sigui el Silicon Valley.

¿Qui són els Iniestres dels emprenedors? Podria ser Steve Jobs, però viu en una realitat difícilment extrapolable a nosaltres. Tenim bons especíimens a nivell local: Eudald Domenech (InOutTV, el reinventor de la televisió), Carlos Muñoz (Vueling) o David Cantoya (creador de Poyó). Per fomentar l'emprenedorisme, no només s'han d'imprimir panflets i crear tallers. S'hauria de donar a conèixer aquestes empreses i ajudar a sociacions com Aije. Iniciador o altres, en què hi ha persones que han sortit de la seva zona de confort per perseguir somnis i que després de molts èxits i fracassos, segueixen al peu del canó.

Andrés Iniesta potser no té, ni vol tenir, el glamur que li permeté protagonitzar un anunci de calçotets (segur que Domenech tampoc), però sí de gran no puc ser com l'Andrés, i vull ser com l'Eudald!

**Zona franca**

DiDAC  
**Lee**  
EMPREENEDOR  
WWW.DIDACLEE.COM



**Iniesta**

**D**e petit volia jugar al Barça i somiava marcar gols al Madrid al Camp Nou. Però el somni aviat es va esvaïr ja que no era capaç de ser ni suplent del segon equip del col·le. Vaig pensar que era millor dedicar-me a una altra cosa i buscar una altra forma de donar suport al meu equip. El futbol em va ajudar a integrar-me a Catalunya i a aprendre valors: l'autosuperació, el treball en equip o la cultura de l'esforç, que aplico diàriament en la meua professió d'emprenedor.

Tenia com a ídol Maradona, encara que hauria preferit tenir com a referent qualsevol dels del planter que juguen al primer equip, en especial Andrés Iniesta. Són l'exemple dels valors de l'esport i del fet que els no galàctics podem complir els nostres somnis amb esforç.

Igual que el futbol, emprendre és un artífencia. Es pot adquirir una base tècnica a les es-