

EN
LÍNEA

ROCA CORPORACIÓN

Cese de las inversiones por la construcción

Roca Corporación, fabricante de productos de equipamientos domésticos, ha anunciado la congelación de sus inversiones en España en el 2008 debido al parón de la actividad en el sector de la construcción, según

fuentes próximas a la compañía. El grupo invirtió 160 millones de euros en el 2006 en inmovilizados materiales y 124 millones en la adquisición de compañías en India, China, Croacia, Rumanía, Malasia, Singapur y Austr-

lia, en lo que supuso el volumen de inversión más elevado desde el año 1999.

Sin embargo, ante el actual contexto de enfriamiento de la construcción, Roca ya ha comunicado que, como mínimo en España, no realizará desembolsos destacables, más allá de los necesarios para el mantenimiento de las instalaciones. La compañía despidió el pasado miércoles a 14 trabajadores de su planta de Gavà y Viladecans.



JAUME MERCADER / ARCHIVO

Fábrica de Roca en Gavà

Roca Corporación, que obtuvo un beneficio neto de 131,45 millones de euros y unas ventas de 1.634,56 millones en el 2006, justificó los despidos por el descenso de la producción de griferías en la planta barcelonesa. Tras las últimas compras de empresas en el extranjero, Roca Corporación ha ido trasladando parte de las producciones de menor valor añadido a países con una mano de obra más barata que España. / Efe

LA EMPRESA ACTITUD COMERCIAL PREVÉ CRECER UN 60%

Impulsar las ventas

PATRICIA SERRANO

Barcelona

El nombre de la empresa resume su objetivo: Actitud Comercial. Ése es el propósito de esta firma barcelonesa: ayudar a las organizaciones comerciales a hacer mejor su trabajo para lograr éxitos de ventas. "Desarrollamos la capacidad comercial para alcanzar la excelencia", dice Frederic Martrat, fundador y socio director de la compañía. Martrat explica que mediante consultorías, seminarios de formación, *coaching* y selección de personal contribuye a "inyectar actitud comercial" en los tres factores imprescindibles de las empresas: las buenas personas, los buenos métodos comerciales y la buena dirección.

En primer lugar, Martrat dice que todo vendedor debe tener la formación adecuada para ser un buen profesional, con confianza en sí mismo, unos objetivos claros y visualizables y con técnicas de venta adecuadas. Una práctica habitual de Actitud Comercial es el acompañamiento de los vendedores mientras están trabajando. Tras este seguimiento, se analizan las diferentes actitudes y se busca la forma de mejorarlas. Además de esta metodología, la firma emplea los clásicos seminarios de formación que reúnen a los integrantes de la red de ventas del cliente. Tras dos años en funcionamiento, Actitud Comercial se ha especializado en los sectores cosmético, siderúrgico, alimentación, telecomunicaciones, hostelería y restauración.

En cuanto a los métodos comerciales, la compañía ofrece un



XAVIER GÓMEZ

Frederic Martrat, socio director de Actitud Comercial, con su equipo

servicio de auditoría comercial mediante el cual disecciona a la empresa cliente y diagnostica sus necesidades en cuanto a organización y estructura, oferta de valor, red de gestores de grandes

La firma diagnostica, forma y asesora a los equipos comerciales para lograr mejorar los resultados

cuentas, opinión de sus clientes, seguimiento de comerciales...

Esta función permite beneficiarse de un punto de vista externo, que muestra a los clientes

aquello que la costumbre no le deja detectar.

Finalmente, Actitud Comercial asesora en la selección de personal específicamente comercial así como en la formación de mandos intermedios para que sean capaces de guiar a sus vendedores y de lograr que trabajen en equipo. "Hacemos lo que nos gusta, sobre todo cuando acompañamos a una empresa que no vende y que luego obtiene buenos resultados", asegura el socio director.

"Estamos muy contentos de cómo van las cosas", afirma Martat. La firma cerró su primer ejercicio con una facturación de 86.000 euros, y esperaba cerrar el 2007 con 260.000 euros. El socio director estima un crecimiento del 60% en el 2008.●

Item Bros se especializa en consultor inmobiliario para 'family offices'

JUDITH MARTÍNEZ

Barcelona

Entre el agente de la propiedad inmobiliaria (API) y la gran consultora existe una figura que Manolo Figueras encarna a la perfección. Item Bros fusiona la relación personal con la profesionalidad técnica. Formado durante once años en la consultora Aguirre Newman, donde ocupó la dirección general, Figueras se ha especializado desde hace tres años en vehicular las inversiones inmobiliarias de las principales familias catalanas. "En un país donde se están vendiendo industrias continuamente, el capital no siempre se reinvierte en nuevos negocios o en bolsa, sino que la tendencia es hacerlo en este sector", asegura.

Item Bros atiende a las *family offices* (familias inversoras) y a personas que disponen de pequeños capitales privados, pero suficiente para invertir, y a través de la empresa Proactiva gestiona tanto capital propio como de terceros por un importe cercano a los 300 millones.

Entre las principales operaciones de suelo en las que Item Bros ha intermediado destacan las del sector La Fábrica, en Premià de Dalt; la Vapor Sala-Badrinas, la última fábrica textil en suelo urbano de Terrassa, o sector Termes de Montbrí. En cuanto a la compraventa de edificios y plantas de oficinas, predominan las situadas en las principales aveni-



JORDI ROVIRALTA

Manolo Figueras, de Item Bros

das comerciales y zonas residenciales de Barcelona. Figueras cuenta con diez colaboradores fijos, así como con promotoras como Taylor Woodrow, Nuñez y Navarro, Promobuilding y Layetana.

Según Figueras, si hay algo que diferencia a Item Bros es la capacidad de gestionar información "en un único disco duro, algo difícil de compartir en las grandes consultoras, pero sobre todo garantizamos ilusión y honestidad". Item Bros factura un millón y medio de euros anuales.●

B&B BIOSCA & BOTEY

Venda Especial

II.luminació decorativa.

II.luminació tècnica i exterior.

Projectes d'il·luminació.

info@bioscabotey.com
www.bioscabotey.com

Diagonal, 458
08006 Barcelona
T. 93 238 73 73

Rambla de Catalunya, 125
08008 Barcelona
T. 93 238 73 73

C.C. L'Illa Diagonal,
Local 1.71 - Diagonal, 557
08014 Barcelona
T. 93 444 10 20

Personas como tú
Juntos combatimos la pobreza
y la injusticia

HAZTE SOCIO 902 330 331
www.intermonoxfam.org

Intermon Oxfam
Soy IO

DINERO



Toda la información económica,
los domingos con

www.lavanguardia.es
LA VANGUARDIA
Libertad de opinión