

economía & negocios

JOAN MARIA GARCIA GIRONA DIRECTOR DE BASF EN TARRAGONA

'No sólo hay que reclutar y desarrollar personas, sino formar el mejor equipo' | P.5



CLÚSTER DE NUTRICIÓN

Tecnoparc impulsa la primera Agrupación Empresarial Innovadora de España | P.15

EMPRENDEDURÍA

Pensión completa en el centro de negocios

El capital privado empieza a apostar por la creación de 'hoteles' para empresas | P.4

MI PRIMER EMPLEO

Francesc Xavier Grau, rector de la URV, empezó a los 14 años como administrativo en una rectificadora mecánica | P.6

CONSUMO

Estas máquinas ya no son lo que eran Los cajeros automáticos aumentan sus prestaciones extrabancarias: ya sirven incluso para pedir hora al médico | P.7



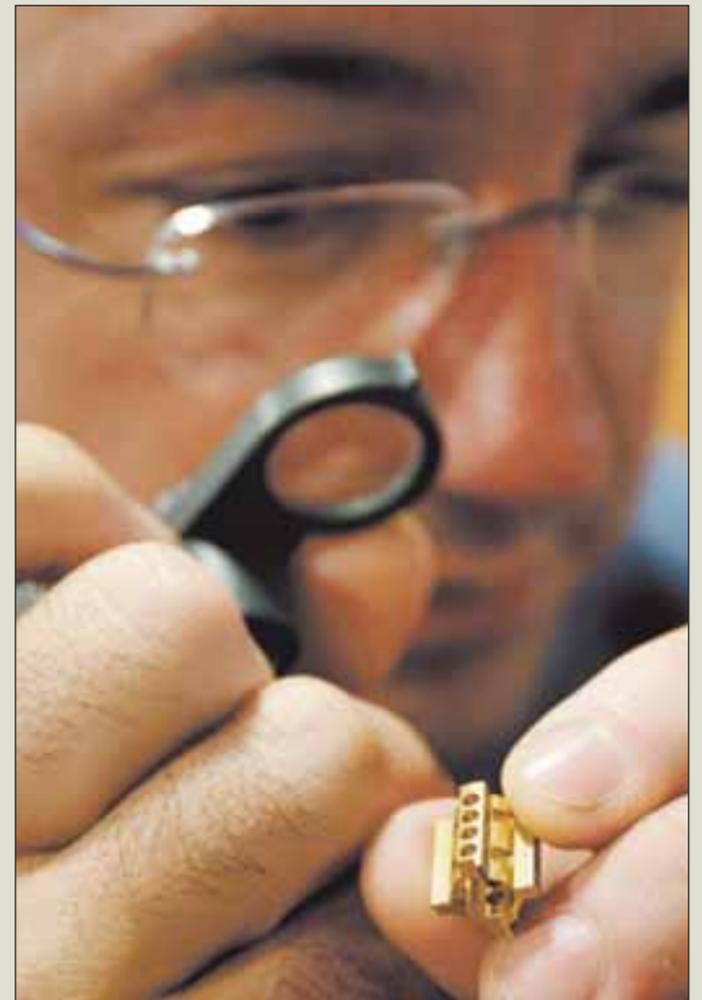
La Caixa es pionera en el mercado español.

FORMACIÓN

Economía virtual de nota

Dos alumnos del IES Martí i Franqués ganan un concurso de simulación empresarial

Dos alumnos de segundo de BAT convierten su compañía simulada de ratones de PC en la líder de ventas del sector. | P.8



La comprobación. Un operario utiliza una lente para asegurarse de la correcta fabricación. FOTO: JOSE CARLOS LEON

EMPRESAS

Preciber, el detalle al milímetro

La empresa reusense exporta el 75% de su producción, centrada en el microcoletaje: piezas muy pequeñas para industria electrónica | P.9

MUTUA
REDDISMATT

www.mutuareddismatt.es

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

DENIS
TUV ISO 9001:2000
TUV ISO 14001:1996
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

Microbits
Institut d'Informàtica Aplicada
Ps. Prim, 32, 3a Reus
FORMACIÓ I ASSESSORAMENT
INFORMÀTIC
www.microbits.es
Tel. 977 311 954

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

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

FORMACIÓN

ADEG organiza un nuevo Training a bordo

■ El tercer Training a bordo que organiza la asociación empresarial del Penedès ADEG saldrá el jueves de Barcelona rumbo a Cerdeña. El programa se centrará en técnicas de selección y evaluación de recursos humanos. También habrá un taller práctico en forma de *team building casteller*.

JORNADA

La formación continua como motor de desarrollo

■ El IMFE Mas Carandell organiza una jornada sobre la formación continua como motor de desarrollo y base fundamental de la competitividad, que se celebrará el próximo 9 de mayo, a las 6 de la tarde en Fira de Reus.

DISTINCIÓN

La Boella consigue un accésit en los premios a los mejores aceites españoles

■ El aceite del Molí la Boella (La Canonja) ha obtenido el accésit en la categoría de aceites frutados maduros en el concurso de los mejores aceites de oliva vigen extra españoles convocado por el Ministerio de Agricultura.



▶ Jordi Correig y Xavier Casas en la sala de máquinas de Preciber, en la que hay 85 tornos automáticos y máquinas transfer. FOTO: JOSE CARLOS LEON

Preciber exporta precisión milimétrica en piezas para la industria

Desde hace dos años **la empresa reusense ha planteado una importante ampliación** que no puede concretar por un problema de definición urbanística.

RAFAEL VILLA | REUS

La precisión es la clave de la producción de Preciber. Su ámbito de actuación es el del microcoletaje, la fabricación de pequeñas piezas cuyos diámetros se comprenden entre 1 y 20 milímetros, destinados a fábricas auxiliares de empresas de la industria electrónica, básicamente, aunque también tienen una importante incidencia en el campo de las telecomunicaciones –donde sus clientes finales son marcas como Nokia, Siemens, Motorola o Ericsson–, la óptica, la automoción, mecanismos reguladores de gas, etc. Mención aparte merece el mundo de la medicina, para el que Preciber fabrica piezas en titanio para implantología dental, así como para cardiología y electromedicina.

La tendencia del mercado es precisamente ahondar cada vez más en esta precisión. Una pieza que no responda a las exigencias planteadas por el cliente pueden obligarle a parar la producción de una línea, por lo que Preciber debe asegurarse de que todas las piezas se ajustan a los parámetros antes de enviar su producción. Por ello tiene cada vez más importancia la verificación de las medidas a través de la visión artificial, que ha

La verificación de las medidas a través de visión artificial cobra cada vez más importancia

entrada hace escasos años en Preciber pero que está ganando claramente en intensidad.

Especialista de calidad. La empresa reusense mantiene así su estrategia de mostrarse como un especialista de calidad y afianzar con este argumento la fidelidad de sus clientes. «La competencia existe, como en todos los sectores industriales, pero a medida que la exigencia de calidad se hace mayor, las empresas preparadas para dar el nivel son menos», explica Jordi Correig, director comercial de la empresa.

Jordi Correig, junto con Xavier Casas a la dirección técnica, representan la entrada de la segunda generación en esta empresa creada en 1970 por sus padres, Emili Correig y Xavier Casas, manteniendo una distribución similar de respon-

sabilidades. Su llegada significó la apuesta por la exportación, que ahora representa el 75% de las ventas, sobre una facturación de 7,5 millones de euros (previsiones para 2007).

Los clientes del mercado español desaparecieron por su pérdida de competitividad o se desplazaron a otros países para mantenerse en la proximidad de las industrias finales para los que trabajan. Los clientes de Preciber se hallan básicamente en Alemania, Suiza, Francia, Suecia, Austria, Portugal, Reino Unido, Irlanda y, en menor medida, Estados Unidos y Canadá.

Paradójicamente, la dinámica en auge constante de la empresa le ha supuesto un problema, el de la dificultad de poder crecer. Pese a que dispone del suelo necesario, se plantea un problema de definición urbanística que el Ayuntamiento de Reus no resuelve: la zona ya está calificada como industrial, pero su vecindad a un sector de desarrollo residencial hace que el consistorio no se decida a la urbanización que precisa Preciber para realizar una nueva edificación. «Esta situación nos tiene con las manos atadas y soportando presiones de to-

Frente a China

China preocupa, pero no tanto como en otros sectores productivos. En Preciber, lo que cuenta no es la mano de obra intensiva, sino la preparación de sus trabajadores, por lo que el resultado final es que con menos trabajadores pero de nivel de cualificación profesional superior, y con maquinaria automática, consigue altos niveles de producción. Trabajadores formados y maquinaria, éstas son las claves que hacen diferente el funcionamiento de la industria reusense respecto a posibles rivales asiáticos, que actualmente se dedican a trabajos de menor valor añadido. Otro factor que favorece a Preciber frente a la industria china es el precio de las máquinas, un factor esencial en la producción: se fabrican en Suiza, por lo que su transporte se convierte en un coste añadido e importante. La industria reusense tiene un parque de 85 máquinas, entre tornos automáticos y máquinas transfer.

das partes. Nuestros trabajadores y nuestros clientes no entienden esta situación, que desde hace un tiempo nos tiene limitados», afirman los responsables de Preciber.

Planes en suspenso. La industria reusense dispone de una parcela de 10.000 metros cuadrados, de los que 2.000 están edificados. La última ampliación se realizó en 1997 –por tanto, con el actual Plan de Ordenación Urbana ya vigente– y supuso duplicar la superficie existente hasta el momento sin que hubiese ningún problema de autorización municipal. El nuevo proyecto de crecimiento prevé la edificación de dos plantas de 1.500 metros cada una más un subterráneo de

1.500 metros más para servicios. Esta ampliación, constata la empresa, daría la posibilidad de ampliar una plantilla de 75 personas que se nutre de técnicos procedentes del IES Domènech i Montaner de Reus y de la Escola d'Enginyers Tècnics de la URV. «No queríamos tener que marchar de Reus, como ha n hecho otras empresas cuando han visto que aquí no podían crecer», concluyen Correig y Casas.

La exportación representa el 75% de las ventas, sobre todo a Suiza y Alemania