

VALVI

Compra de un Maxi-Dia

La cadena gerundense Valvi ha comprado a Dia, filial de Carrefour, el centro Maxi-Dia que tenía en Platja d'Aro (Baix Empordà). Según Alimarket, la empresa de la familia Vidal cerró tres centros en 2007 y ahora suma un total de 35 supermercados. Las ventas en el pasado ejercicio se elevaron a 44,32 millones, un 1% menos.

GEC

Plataforma de formación on line para los empleados británicos de Volkswagen

La consultora de gestión del conocimiento y formación on line GEC, propiedad de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), se implantará en el Reino Unido de la mano del grupo Volkswagen. La empresa ya trabaja actualmente para las filiales española y francesa de la compañía automovilística, donde ha implantado la plataforma de e-learning Lema. Ahora se prevé repetir la experiencia con los 22.000 empleados que tiene la red de 800 concesionarios de Volkswagen, Seat, Audi y Skoda en Gran Bretaña. A través de la aplicación centralizada de GEC, los usuarios podrán inscribirse y participar on line en los distintos cursos de formación y definir sus planes de carrera dentro del grupo.

PET'S PLACE

Red de diez establecimientos

Pet's Place, cadena de venta de productos y alimentos para animales de compañía, ha abierto en Palma de Mallorca su décimo establecimiento en España. La franquicia, participada por inversores catalanes y por el grupo holandés Ijsvogel, está presente también en Barcelona (5 tiendas) y en Madrid (4).

PARC CIENTÍFIC DE BARCELONA

Becas para hacer prácticas en empresas biotecnológicas

El Parc Científic de Barcelona ha iniciado el segundo programa de becas en colaboración con la Universitat de Barcelona y la escuela de negocios Esade para hacer prácticas de verano en empresas biotecnológicas. "El objetivo es que los estudiantes de gestión empresarial entren en contacto con la realidad de las biotech", explica Fernando Albericio, director general del Parc Científic. Se ofrecen ocho plazas en las empresas de biotecnología Omnia Molecular, Neuroscience Technologies, Agrasys, Bioingenium, Intelligent Pharma y Biocontrol Technologies. El proyecto tiene la colaboración de Acc16 la Fundació Bosch i Gimpera, y Creapolis, el parque empresarial de Esade.

ENTRE 2009 Y 2010 LA EMPRESA ATERRIZARÁ EN ALEMANIA Y REINO UNIDO

La consultora tecnológica Raona dará el salto a Europa el año que viene

La compañía catalana ha puesto en marcha una iniciativa pionera para atraer talento por la que paga 4.000 euros a cada empleado que consiga que otro ingeniero se incorpore a la plantilla.

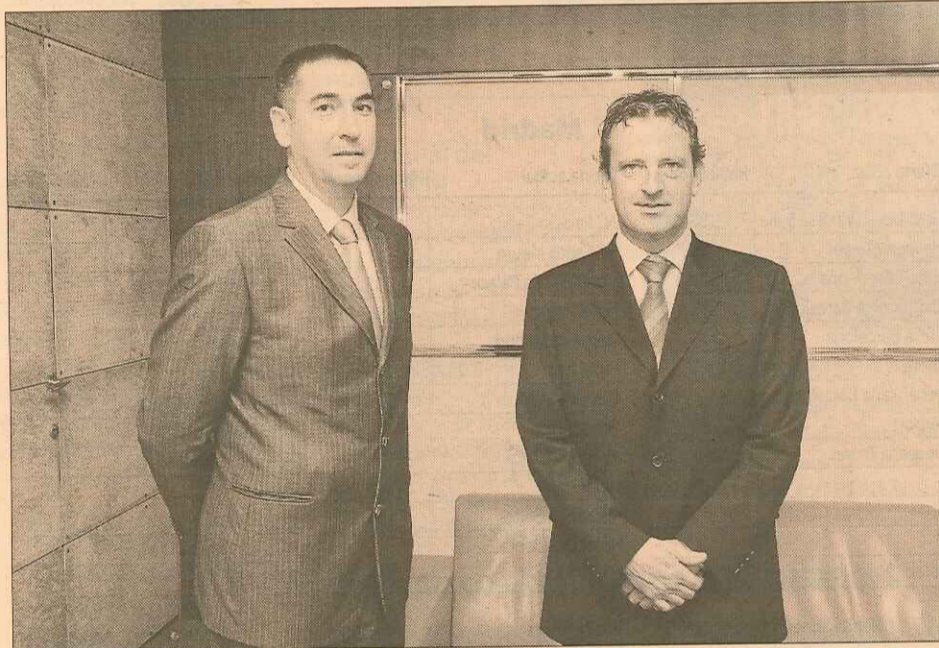
NOEMÍ GÓMEZ, Barcelona

A Joan Ribaudí y Jordi Castells su obsesión por el talento y los ingenieros de calidad les viene de lejos. Su experiencia en el Centro de Cálculo de Sabadell (CCS) a principios de los 90 les abrió los ojos sobre la realidad del mercado. "De mil personas que trabajábamos sólo cinco ó seis éramos licenciados", explica el empresario Joan Ribaudí. "Nos dimos cuenta- añade Ribaudí- de que la calidad de lo que se estaba haciendo podía mejorarse simplemente incorporando a ingenieros que se habían formado en las universidades".

Ése fue el germen en 1993 de la empresa de ingeniería de software Intec, que llegó a tener cien empleados entre Madrid y Barcelona. En 2000, Intec fue adquirida por la cementera mexicana Cemex y rebautizada como Neoris. El objetivo de Cemex, que había comprado otras empresas en Latinoamérica, era tener una consultora tecnológica a nivel mundial.

De Barcelona a Miami

Ribaudí y Castells estuvieron dos años como directores de Neoris en España viajando entre Barcelona y Miami (EEUU) hasta que el auge y caída de Internet les hizo ver la necesidad de volver a sus orígenes tecnológicos. Y para ello crearon la consultora tecnológica e ingeniería de software Raona en 2003. "En la época del boom hubo más de tecnicistas que de realidad del negocio; cualquier empresa se consideraba tecnológica y podía dar este servicio, empezaron a subir los sueldos desmesuradamente y las entradas a las carreras de ingeniería eran masivas", explica Ribaudí, socio direc-



Jordi Castells y Joan Ribaudí fundaron Raona en 2003 con el objetivo de ser una consultora de calidad. /E.R.

tor de Raona. "Sin embargo, en 2003 se produjo un vuelco y la ingeniería se convirtió en una profesión sin futuro, los sueldos cayeron un 50% y las universidades se quedaron vacías; ahora es precisamente cuando más se está notando el efecto de esta situación", añade Jordi Castells, el otro socio director de Raona.

Esto es especialmente problemático en esta compañía, ya que sus dos socios y únicos accionistas quisieron montar una consultora basada en talentos y profesionales que necesariamente debían tener una titulación. De ahí, que lanzarse a la caza de talentos se haya convertido en una misión prioritaria para Raona, que se tiene que *batir el cobre* con competidores de renombre como Indra, Cap Gemini, EDS, Indra o Avana para captar profesionales. A diferencia de estas compañías, que están contratando ingenieros en países de origen, como Venezuela o Co-

En busca del ingeniero informático ideal

Además del *Reference Plan*, Raona tira de otros sistemas, como universidades, empresas de selección, cazatalentos y premios de proyectos de fin de carrera para encontrar al candidato ideal. ¿Y cuál es su perfil? Ingeniero informático, con cinco ó seis certificaciones informáticas oficiales, orientación al cliente, alta capacidad de aprendizaje y preocupación por alcanzar gran calidad en los proyectos. De los *cerebritos* de la actual plantilla de Raona, sólo el 10% son mujeres, la edad media se sitúa en 28 años y el sueldo medio está en torno a los 32.000 euros.

lombia, Raona ha optado por abrir unas oficinas en Córdoba y San Luis, en Argentina, donde trabajan 25 empleados de los más de cien con los que cuenta la consultora -60 están en Barcelona y otros 20 en Madrid-. El 95% del total de la plantilla son ingenieros. "Hemos decidido apostar por el talento en Argentina en lugar de traerlo a España porque aquí las restricciones para trabajadores extranjeros son durísimas y sólo pueden venir por proyectos puntuales, y no permanecer a largo plazo", dice Ribaudí.

Los socios de Raona tienen claro que deben estar en aquellos países donde haya o buenos talentos o buenos clientes. Por eso, tras aterrizar en Argentina ahora quieren poner un pie en un país maduro como Reino Unido o Alemania en 2009 y estar presentes en ambos mercados en 2010. La compañía, que facturó 3 millones de euros en 2007, prevé obtener

unos ingresos de 5 millones en 2008 y llegar a los 10 millones en 2010. Entre sus clientes se encuentran grandes empresas como Caixa Penedés, Catalana Occidente, Criterio o Nutrexpa.

Para acometer la expansión por Europa descartan dar entrada a nuevos socios porque irán poco a poco y de momento abrirán una oficina con sólo cinco personas. Y todo esto lo harán al mismo tiempo que siguen potenciando la captación de talento, ya que la apuesta por la innovación tecnológica y la calidad del equipo humano son las señas de identidad de Raona. Por eso, el departamento de recursos humanos de Raona cuenta con un presupuesto de 100.000 euros

Raona prevé facturar 5 millones de euros en 2008 y llegar a los 10 millones en 2010

para destinar a iniciativas como el *Reference Plan*, que se puso en marcha el año pasado. Este sistema dota con 4.000 euros a cada *raonenc* -nombre con el que se define al empleado de Raona- que consiga que otro ingeniero trabaje en la compañía.

El balance es positivo, ya que el 25% de los que han entrado desde 2007 proceden del *Reference Plan*. "Para evitar problemas, el pago está fraccionado en tres partes: un tercio cuando recibimos el contacto del candidato y entra en la empresa tras un proceso de selección, otro tercio si el empleado sigue en Raona a los seis meses y el resto si permanece al cabo de un año", explica Castells.

GIANNI CISERANI

El líder europeo de P&G asume la presidencia de Arbora

S.S. Barcelona

Arbora & Ausonia renueva su presidencia. El líder del mercado español de los pañales y compresas, propietario de *Dodot*, *Evax* y *Ausonia*, acaba de nombrar presidente a Gianni Ciserani, máximo responsable de Procter & Gamble (P&G) en Europa. La multinacional estadounidense controla el 50% del capital de la compañía con sede en Barcelona y el 50% restante está en manos de Agrolimen, el holding de la familia Carulla. Arbora & Ausonia posee tres fábricas en España y facturó 630 millones en 2006.

Ciserani (Verona, 1962) ocupa desde julio de 2007 la presidencia de P&G en los países de la Europa Occidental. El ejecutivo italiano sustituye en Arbora & Ausonia a Laurent L. Philipe, que ha pasado a ocuparse de la Europa del Este, Oriente Medio y África. También forman parte del consejo de Arbora & Ausonia los hermanos Luís y Artur Carulla y Juan Pedro Hernández, presidente de Braun -filial de P&G-, entre otros directivos.

Trayectoria

El nuevo presidente de Arbora & Ausonia se incorporó a P&G en 1987 y podrá aportar su experiencia en el sector de la higiene infantil, al que está vinculado desde 1998. En esa fecha fue nombrado director de marketing del negocio de pañales en Europa y en 2000 director general de toda la división de productos infantiles. Hasta julio de 2007 ocupaba la dirección de P&G en el Reino Unido.