

En aquesta segona edició de la Revista des d'Eurogrup volem fer-vos una breu presentació sobre la importància que té un Pla d'Acollida per a les nostres empreses

PER QUÈ UN PLA D'ACOLLIDA?

Els primers moments en una empresa poden definir la resta de la trajectòria professional del recant incorporat. Amisar-se a a que aquesta incorporació sigui confusa o fins i tot negativa, pot portar-lo a la deserció en un curt període de temps. Un luxe que, en els moments actuals i amb l'objectiu de retenir el talent, les empreses no se poden permetre.

"L'objectiu és retenir talent"

El model laboral de "buscar-se la vida" pot suposar, a més d'un alt cost econòmic, un greu perjudici per la imatge interna i externa de les organitzacions. Ja que una nova feina suposa un canvi crucial per la persona, l'objectiu és que aquest sigui poc traumàtic pel treballador i estratègic per l'empresa.

Així, es tracta d'oferir-li aquella informació bàsica i necessària que li faciliti la incorporació, a més de motivar-lo, reduir el temps d'adaptació i consolidar la cultura d'empresa.

"Cal facilitar i reduir el temps d'adaptació"

QUÈ HA D'INCLoure?

Un Pla d'Acollida ha de recollir bàsicament 2 tipus d'informació: informació sobre l'empresa i informació sobre el lloc de treball.

- En relació a la informació sobre l'empresa hi podem trobar:
 - Informació genèrica de la companyia: "Tothom vol saber on treballa"
 - Organigrama: "Qui és qui a l'empresa?"
 - Operatiu interne: Normatives i funcionament.
 - Cultura: "Com fem aquí les coses"

- Pel que fa a la informació del lloc hi inclouríem:
 - Informació del lloc de treball: "Què he de fer i com?"
 - Plans d'incorporació: "Present i futur a l'empresa"

"Important transmetre cultura empresa"

Els plans d'acollida, evadentment, no garanteixen l'èxit, però representen un primer pas vital per establir un bon clima de treball.



**ENTREVISTA A:
SR. JOSEP GONZÁLEZ
PRESIDENT DE PIMEC-SEFES
CATALUNYA**



Agraïm al Sr. Josep González la seva amabilitat i predisposició per cal·laborar amb la revista Grup Marlex Informa.

Com interpreta el fet que algunes multinacionals estiguin abandonant Catalunya?

No es tracta d'una situació específica de Catalunya, ni tan sols d'Espanya. El sector comunitari europeu està preveient per una aproximació del 10% de la deslocalització d'empreses i industries, que fa anys es van implantar en els països perifèrics de la UE dels Quinze i ara van cap a Europa de l'Est, la Xina o l'Índia, ja sigui pel seu potencial de creixement o per la recerca d'avantatges competitiu: bàsicament costos laborals... La deslocalització empresarial de la indústria s'està donant també en països com Itàlia, Alemanya, França i fins i tot als Estats Units. En una de les conseqüències de la globalització i pose de manifest la necessitat de construir un entorn que afavoreixi molt més la competitivitat de les nostres indústries.

El 60% dels clients de les empreses de treball temporal són grans empreses i el 40% són pimes.

Quin sistema de finançament autònom creu que ha d'adoptar Catalunya?

Considero que s'hauria d'establir un sistema estructurat i estable de finançament per a totes les autonomies, que no s'hagués d'estar negociant constantment i, que, per tant, no dependgués mai de la situació política. Aquest sistema de finançament hauria de permetre que, sense dependre de la soltar del territori, els venintibles motors econòmics del país - com ho és Catalunya- disposessin d'un finançament adequat per mantenir aquest potencial econòmic que beneficia, sense dubte, al conjunt d'Espanya. El model de finançament que té avui Catalunya no respon a aquesta premissa.

Quins són els objectius que vol plantejar Pimec-Sefes al nou govern en benefici de les petites i mitjanes empreses durant el 2004?

La primera cosa i la principal que demanarem, aposteu per la petita i mitjana empresa, però més que mai amb actuacions concretes que ho demostrin. Agents socials i administracions públiques hem de treballar plegats per aconseguir un pla de competitivitat que ajudi a les Pimes a superar els obstacles i els costos que arrossega el gegantisme. La recerca i el desenvolupament, la formació, l'internacionalització... sabem que són reptes pendents, però calen polítiques clares d'ajut en aquests aspectes. I altres mecanismes no depenen de les empreses... sabem capaçs d'apostar per unes relacions laborals més flexibles que responguin a les noves condicions empresarials que ha imposat la globalització?

Quin volum econòmic mouen les empreses de treball temporal a Catalunya?

Un volum important i creixent. Les empreses de treball temporal que operen en el nostre país cada dia són més professionals i sense dubte, les empreses ho valoren. De fet, he consultat sobre aquest tema amb Rosanna Mares, presidenta de l'Associació Catalana d'Empreses de Treball Temporal, que també forma part de Pimec-Sefes, i em comentava que del volum total d'aquest sector a Espanya, el 24% correspon a Catalunya. El 60% de clients d'aquest sector són grans empreses i el 40% són Pimes.

Necessitem construir un entorn que afavoreixi molt més la competitivitat de les nostres indústries.

En què creu que beneficien les empreses de treball temporal a les empreses que sol·liciten aquest servei?

Fa alguns anys, les empreses podien perfectament planificar la seva activitat en funció de les necessitats previstes al temps dels seus clients. Avui, això no és així. Si mosso el just in time, és a dir, el client et diu avui el que necessitarà per avui mateix i les empreses hem d'estar preparades per satisfer la seva demanda. Avui ja que les empreses, cada dia necessiten uns condicions de treball més flexibles per poder-se adaptar a aquesta situació. Com que les nostres relacions laborals no ho són pas de flexibles, el treball temporal es converteix en un dels pocs mecanismes per aconseguir aquesta flexibilitat que les empreses necessiten. D'altra banda, permet aconseguir satisfer una tendència empresarial, tenir una part flexible de els costos fixos de les empreses per adaptar-se als cicles econòmics o específics de cada sector. Pel mateix motiu valiem com, cada vegada més, les empreses externalitzen molts dels serveis que necessiten.

Actualment a les empreses s'imposa el just in time.

Quin futur de desenvolupament es preveu per a les empreses de treball temporal?

Si hem en compte que el 60% de clients d'aquest sector aquí a Espanya estan allunyadíssims respecte als de la mitjana europea - aquí utilitzen les empreses de treball temporal unes 300 empreses mentre a França són ja 3000-, tot fa pensar que si l'economia evolucionaria bé, el sector tindrà un creixement sostingut.



GRUP MARLEX

Recursos Humans



GRUP MARLEX, UN GRUP LIDER AL NORD DE CATALUNYA

Treballem per construir un grup català fort i potent al Nord de Catalunya, aquest és el nostre Nord. Fa pocs anys vam començar aquest projecte amb pocs recursos però carregats de força i d'il·lusions i de molta joventut. Avui després de 8 anys de gran esforç, comencem a veure les coses més clares, estem més ben estructurats, tenim una bona posició en el mercat i tenim un cert reconeixement. Tot i això, com desitgem que estem molt lluny encara d'uns anys agradaria arribar, ens queda molt per fer.

Sar forts al Nord de Catalunya és un primer pas per tal de fer nous passos més importants en el futur. Avui entre Marlex i Eurogrup, amb 15 oficines obertes som ja un referent molt important en la zona nord de Catalunya, tant per implantació, com per la qualitat del servei que podem oferir als nostres clients tant en l'àmbit del treball temporal com també amb la selecció de comandaments i directius. I en processos de consultoria relacionats sempre en l'àrea dels recursos humans.

Creiem molt en la proximitat. Una proximitat que és important tant des del punt de vista físic com des del punt de vista cultural i emocional. Som un grup format per equips de persones molt properes al mercats on operem. Persones de la zona, arrelades al territori i molt conecedores de les peculiaritats i particularitats de la pima catalana i també de les multinacionals implantades a Catalunya des de fa anys. Conecem el seu llenguatge i sabem interpretar molt bé les seves necessitats. Això és per nosaltres el que significa la paraula "proximitat".

Contribuem des de la nostra cadena de valor a aportar metodologia i rigor en tot procés d'incorporació de professionals a l'empresa. Convertim un procés aparentment normal i poc significatiu per alguns... en un procés estratègic pel projecte empresarial dels nostres clients, en una acció carregada de valor afegit. Per aquelles empreses que creuen realment que la gestió del recurs humà requereix una reflexió i un punt a part. Aquest és el nostre Nord.

**Jaume Sanabras
Soci - Director Grup Marlex**

SUMARI

- ↳ Entrevista a Vicente Ferrer.
- ↳ Les nostres persones, entrevista a Rocio Escudero i Mònica Capdeferro
- ↳ Els nostres proveïdors, entrevista a Rafael i Francesc de AT Informàtica
- ↳ Espai Eurogrup - Pla d'acollida.
- ↳ Fòrum Carlemany - Qui som.
- ↳ Entrevista al Sr. Josep González, President de Pimec - Sefes Catalunya.

www.marlex.es

www.eurogrup.net

PROJECTES **forum CARLEMANY**

Fòrum Carlemany es va refermant com a projecte. Un Fòrum del Coneixement on les empreses poden intercanviar experiències i coneixements. Un Fòrum on es pugui adquirir nou coneixement, sempre enfocant a la millora de la gestió empresarial. Coneixement d'avantguarda, coneixement d'alt valor afegit, sempre en un entorn d'empreses excel·lents i d'empreses amb inquietats per a la millora continua i per abordar de forma emprenedora nous projectes i nous reptes empresarials. Un Fòrum que contribueix a tenir unes empreses cada dia millors i per tant a repercutir aquesta millora amb la millora de la nostra societat i el nostre entorn.

Les millors empreses del Nord de Catalunya s'estan associant a aquest projecte, que només amb un any de vida ha generat ja moltes il·lusions i expectatives que auguren pel futur un Fòrum molt fort, molt potent i d'un gran valor per tots els associats. Per més interès contactar amb <http://www.forumcarlemany.com>



MAPA ORIGINES

Girona	Mataró	Barcelona	Vic
Bilbao	Sabadell	Girona	Manresa
Figueras	Santa Coloma F.	Granollers	Terrassa
Olot	Sant Celoni		Rubi
Banyoles	Granollers		Cerdanyola
Palamos	Mollet del Vallès		Badalona

**MARLEX EUROGRUP
Properes apertures**

GRUP MARLEX, UN GRUP LIDER EL NORD DE CATALUNYA

Coordiació i gestió de contingut: YETES COMUNICACIO, S.L. / T. 972 17 25 07