

EN  
LÍNEA

## FONEBANK

## Acuerdo con Intermón para reciclar teléfonos

■ Fonebank, empresa con sede en España y Reino Unido y que se dedica a la reutilización y reciclado de teléfonos móviles en Europa, ha firmado un acuerdo con Intermón Oxfam. Esta organización se beneficiará de los teléfonos entregados para su reutilización en países pobres o reciclaje. / Redacción

## ALOOHA

## Primera ronda con un millón de euros

■ Alooha ha cerrado su primera ronda de financiación por un millón de euros, por el 25% del capital, que toman inversores profesionales (como Infema y Business Angels de Iese) e intermediada por Inveready. La compañía implanta circuitos publicitarios digitales en centros comerciales. / Redacción

## CECOT

## Presencia de las patronales en El Prat

■ El presidente de la Cecot, Antoni Abad, ha pedido al consejero Joaquim Nadal que las organizaciones patronales estén presentes en el nuevo órgano de gestión del aeropuerto de El Prat, ante el inminente acuerdo del nuevo modelo de gestión aeroportuaria anunciado por el ministro Blanco. / Redacción



ARCHIVO

Nueva terminal de El Prat

## UPM

## Tarjeta profesional del metal

■ Unió Patronal Metal·lúrgica será, a partir del 7 de enero, punto de tramitación y delegación en Catalunya de la tarjeta profesional del metal (TPC) que persigue reducir los accidentes laborales y que será obligatoria para los trabajadores del metal que prestan servicios en la construcción. / Redacción

# Transerveto abrirá este año mercado en Alemania

La firma de Lleida realiza el 75% de su negocio en Europa



MERCÉ GILI

Josep Serveto y sus hijos, segunda y tercera generación

ARIADNA BOADA  
Barcelona

La compañía de transportes de mercancías por carretera Transerveto cerrará el ejercicio 2009 con una facturación de 13,09 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 20% respecto al 2008. Según el gerente y propietario de la compañía, Josep Serveto, la crisis no les ha afectado tanto debido a que el 75% de su negocio se genera en el exterior, concretamente en Francia, Alemania, Holanda y Bélgica. La previsión del próximo año es seguir creciendo. "Nunca sabe-

mos lo que pasará, pero creemos que irá a mejor y no a peor", asegura Josep Serveto. En el 2009, la empresa, con sede en Lleida, gestionó 355.000 toneladas y realizó 14.800 transportes.

El origen de esta empresa se remonta al año 1955 cuando su padre, Josep Serveto Casas, compró un camión y empezó a hacer de transportista en Camarasa (Noguera). "Salimos del campo para dedicarnos a enviar mercancía a los pueblos de la comarca", recuerda Josep Serveto, hijo, que por aquel entonces tenía 17 años y ya se incorporó al negocio familiar. Por aquel entonces, si no llegaban con su flota, la contrata-

ban a terceros. "Siempre hemos tenido más trabajo que camiones", explica Serveto.

Hoy, con una flota de 18 vehículos y una plantilla de 27 personas, Transerveto basa su negocio en acuerdos con otras empresas transportistas. "Si tenemos que enviar un camión a París para llevar una carga, nos tenemos que asegurar que vuelva a España lleno. En muchas ocasiones llevamos la materia primera y volvemos con el producto acabado", dice el gerente.

Hace unos cinco años, la empresa inició un ambicioso proceso de internacionalización, del que se encarga uno de los cuatro hijos, Josep Serveto. Su actividad internacional representa hoy el 75% de las ventas, que proviene, mayoritariamente, de Francia. Entre los planes de esta compañía familiar está abrir más mercado en Alemania, y por ello a medio plazo tienen previsto abrir una oficina comercial en Bélgica o en el norte de Francia. "Para nosotros es estratégico estar en esa zona porque queremos crecer en el mercado alemán", asegura Josep Serveto.

Esta apertura irá acompañada de la incorporación de personas en el departamento comercial. Para esta firma, la diversificación también es estratégica. "Intentamos no concentrarnos en ningún sector en concreto". Prueba de ello es que transportan desde bovinas de papel hasta aceite, neumáticos pienso o material de construcción.●

# Abemus lanza un servicio personal de videocurrículum

MAR GALTÉS  
Barcelona

Abemus es una pequeña productora audiovisual fundada en Barcelona en el 2005 por los hermanos Guillermo y Fernando Martorell y que realiza básicamente vídeos y presentaciones para empresas. Ahora, Abemus acaba de lanzar lo que considera que es un innovador servicio que puede transformar su actividad: se trata del videocurrículum, "un video de un minuto que producimos con calidad profesional y elaborado con orientación de un especialista en recursos humanos. Se puede convertir en un elemento diferenciador de los candidatos a un puesto de trabajo", asegura Fernando Martorell, responsable del proyecto.

Los Martorell –sobrinos del Ferran Martorell que fue responsable de la agencia Slogan y decano del Col·legi de Publicitaris i Relacions Públiques de Catalunya– empezaron su empresa audiovisual haciendo montajes de fotos y películas para fiestas y celebraciones; después trasladaron su actividad hacia el mundo de la empresa, con clientes como

Unilever o Danone, explica. Ahora apuestan por esta diversificación hacia los recursos humanos: "Tenemos una sala de grabación y equipos profesionales: igual que en un currículum tradicional no adjuntas cualquier foto, en un minuto de película bien producida se pueden decir muchas cosas. Tiene el valor de la carta de presentación, que ya nadie utiliza. Pero, además, permite por ejemplo demostrar si real-



ROSER VILALLONGA

Fernando Martorell

mente sabes un idioma", dice Fernando Martorell. El coste de producir el videocurrículum –que se entrega en formato .mpeg– es de 90 euros.

El negocio de Abemus en el 2009 fue de 150.000 euros, dice Martorell, "y creemos que en el primer año del videocurrículum podemos obtener otros 50.000 euros". La compañía cuenta con un equipo de cinco personas.●

2009

**CAMPIONS DEL MON**

L'equip campió oferirà les 6 copes a l'afició del Camp Nou

**VINE A CELEBRAR-HO**

AVUI A LES 19:45 H (INICI PARTIT 20 H)

**FC BARCELONA VS. VILA-REAL**

Comprant 1 entrada d'adult 40% en l'entrada de nen.\*

\*Nens fins a 14 anys. Comprant l'entrada a la família i fins exhaurir existències.

www.fcbarcelona.cat, Servicaixa, FNAC, Carrefour. 902 1899 00

ENTRADES DES DE 41€

SOCIS 20% DESCOMPTE

NIKE Audi 3 laCaixa Estrella Danim TURKISH AIRLINES