



# salouemprèn

La revista de la gent d'empresa



**PIMESTIC, ICO2009 i altres ajuts als emprenedors**

**Entrevistem Miquel Mestre (Mestre Economistes)**

**Marc Montagut: 2009, any de pujada?**



AJUNTAMENT DE SALOU



Generalitat de Catalunya  
Departament de Treball

Publicació trimestral gratuïta

Regidoria de Promoció de la Ciutat

**Número 4**



Marc Montagut  
Regidor de Promoció de la Ciutat

## 2009, un any de pujada?

És evident que venen temps difícils. O almenys, no tan fàcils com els darrers 10 anys. Malgrat que moltes coses baixen. Baixa la feina, baixen les vendes, baixa l'ocupació, baixen els sous, baixa la inflació, baixa el petroli, baixa el peu del diner... L'escenari que tenim davant nostre fa pujada i tot apunta que l'any 2009 serà un any molt difícil de superar. Ningú recorda un comportament similar de l'economia ni tampoc ningú no s'atreveix a donar receptes infalibles per superar la crisi. Els principals fòrums i autoritats econòmico-financeres internacionals auguren un any molt dur per a l'economia espanyola. Des del mes de novembre, no es paren de fer revisions a la baixa del creixement del PIB. La reconversió de l'estructura econòmica espanyola necessitarà com a mínim tot l'any 2009 per recuperar certa competitivitat i cert creixement.

Els principals sectors afectats són la banca, la construcció i la indústria amb una alta intensitat de mà d'obra. Indirectament, se'n poden ressentir el turisme, el comerç i el lleure. Malgrat això, el comportament dels consumidors és més el de qui espera o dubta, que el de qui no en té per a gastar. Els hàbits de consum han canviat respecte a la que es registrava fa 30 anys. Les famílies no han renunciat a fer unes mini-vacances pel pont de la Immaculada, ni a freqüentar restaurants, centre de lleure, etc. L'estalvi o, si es prefereix, la retallada en el pressupost familiar, es produeix d'una forma més complexa. Si fa uns decennis, ens estàvem de gastar en coses considerades supèrflues (estètica, comunicacions, roba, oci, etc.) fins al punt de renunciar-hi completament, avui aquest ítems de la cistella de la compra familiar han guanyat pes i prioritat, i no es deixa de gastar en ells i l'estalvi es fa tots aquesta aspectes i en els de la resta de la cistella de la compra familiar. En poques paraules, seguim gastant en tot però menys. I sobretot, en ho pensem més, i ens decidirem per qui ofereixi més per menys preu. I no necessàriament en el que és més tangible... la qualitat del servei, l'atenció personalitzada, les garanties, etc. veuen augmentada la seva importància en l'oferta de qualsevol producte o servei.

Per tant, l'any 2009 és un any de reconversió per a tothom. És hora d'invertir ajustadament i encertadament per tal de guanyar qualitat, especialització, competitivitat... excel·lència. Venen temps de reflexió i d'obrar amb peus de plom. Cal moure's, però movent-se sense equivocar ni el rumb ni l'intensitat. Tot el contrari dels darrers temps. Ja se sap, en temps de vaques grasses, no ve d'un pam, ni d'uns quants euros. Ara sí.

És el moment d'exigir-se l'excel·lència i de treballar per assolir-la. Potser es tractarà de vendre una mica menys, però amb més qualitat i una mica més car. Potser es tractarà de pensar més en el client de forma individualitzada i tenir cura del detall a l'hora de prestar serveis... I, sobretot, de cercar oportunitats en el nostre entorn. D'una banda, identificant les empreses i els emprenedors que ho estant fent bé i aprendre d'elles i ells. D'altra banda, compartint i no competint. És a dir, teixint llaços de comunicació i ponts de col·laboració entre professionals, emprenedors i empresaris. Entre pimes sempre hi ha camps nous que compartir per crear ofertes de productes i serveis nous, aprofitant el bé més preuat que tenen, l'experiència, la solvència tècnica, la capacitat d'innovació i la confiança personal. És, per tant, el moment de tendir ponts i treballar junts.

Si vols participar en la secció de Correu Obert o enviar un article o notícia sobre la teva empresa: [salouempren@salou.org](mailto:salouempren@salou.org)

Edita

AJUNTAMENT DE SALOU

Àrea de Promoció de la ciutat

Passeig de la Segregació, 4 43840 Salou

Tel. 977 30 92 14 - Fax 977 30 92 06

Impressió

IMPRESA TORRELL Dipòsit legal: T-1433-03

Disseny inicial

tàctil

Disseny, redacció i compaginació

mints mind

## nou servei

la nostra revista,  
ara al teu e-mail

Des del mes de novembre passat, la revista **salouempren** ja té la seva versió electrònica en salou e-mpren. La primera edició del newsletter va trames a més de 400 empresaris i empresàries de Salou directament al seva adreça de correu electrònic.

El newsletter contenia una entrevista, la convocatòria de la Nit de l'Empresari i una sèrie d'enllaços d'internet d'interès. L'objectiu per a les properes edicions és avançar les informacions més ràpidament a tots els empresaris i empresàries de Salou.

Aquest nou servei de l'Àrea de Promoció de la Ciutat està al servei de tots tipus d'emprenedors. Si sou comerciant, restaurador, empresari, professional liberal... emprenedor vinculat a Salou i no l'heu rebut, demaneu ser inclòs a la base de dades, tot enviant un e-mail a: [salouempren@salou.org](mailto:salouempren@salou.org), i podreu gaudir de la seva lectura des de la safata d'entrada del vostre correu electrònic.

**Més informació:**

[http://www.mints mind.com/salou/novembre/200811\\_complet.htm](http://www.mints mind.com/salou/novembre/200811_complet.htm)

# tema central

## Port Aventura, RACC i Grup Reside, distingits del turisme

Port Aventura, el Reial Automòbil Club de Catalunya (RACC) i Grup Reside van ser guardonats amb el Premi "Distingits del Turisme" que atorga i organitza l'Àrea de Promoció de la Ciutat de l'Ajuntament de Salou. El lliurament dels premis es va fer al mes de novembre en el transcurs de la segona edició de la Nit de l'Empresari de Salou, en el marc d'una gala al Teatre Auditori.



La Nit de l'Empresari de Salou ha reconegut la trajectòria de diversos professionals, persones, entitats o empreses salouenques. Enguany, s'han concedit un total de 29 distincions. La novetat d'aquest any, han estat tres nous guardons de l'àmbit turístic per premiar la qualitat, la promoció i comercialització i la gestió ambiental. Aquestes tres distincions han estat pel grup **Hoteler Reside**, el **RACC** i **Port Aventura**, respectivament. **Grup Reside**, guardonat en l'apartat de Turisme de Qualitat per la seva aposta en aquesta línia, és el propietari dels hotels Magnòlia i Blau Mar. Aquest establiments han estat certificats amb la Q de Qualitat de l'ICTE, el Sistema Emas de gestió Mediambiental i el Sistema Integral de Qualitat (SICTED).

El **RACC** va rebre el Premi a la Promoció i Comercialització per l'aposta de portar el Ral·li Catalunya-Costa Daurada a Salou i per la projecció que mitjançant aquest esdeveniment s'ha fet de la marca Costa Daurada arreu del món.

**Port Aventura** ha rebut la distinció a la Gestió Mediambiental, pel treball realitzat amb la gestió eficient de les seves aigües a l'hora de construir els seus camps de golf. En l'àmbit turístic també s'ha volgut reconèixer el treball de pioners del turisme de Salou com **Pere i Manel Gea**, **Josep Pelfort** i **Palmira Companys**.

Durant la cerimònia, **Marc Montagut**, Regidor de Turisme, reivindicà el paper de capitalitat que pertoca a Salou i defensà el nom i la marca "Costa Daurada" com un actiu que hauria de traspasar l'àmbit exclusiu de la promoció turística i abastar altres àrees del territori, referint-se a la possible denominació de l'aeroport i l'estació de tren. Montagut declarà que "des del sector turístic hem de saber defensar una visió global del territori, amb una marca genèrica que no confongui a ningú i no despisti als nostres potencials visitants. Si hem estat capaços d'entendre'ns en matèria de promoció turística, no podem fer-ho per posar nom a les coses? Sincerament crec que sí".



# entrevista

Miquel Mestre de Mestre Economistes

“Salou és un centre empresarial amb activitat tot l’any”



*“Mestre Economistes es basa en tres principis: coneixement, empatia i proximitat”*

## **Definiu Mestre Economistes en poques paraules...**

Mestre Economistes és un despatx d’assessorament empresarial format per professionals de diferents disciplines com ara economistes, advocats, auditors i graduats socials. Es va constituir fa més de 20 anys a Salou.

## **La feina de consultors és difícil de definir. Molta gent es pensa que és una feina amb un alt component d’endevinator i de gurú. Què té de cert això?**

No, no som endevins o “gurús”. La nostra missió consisteix en obtenir coneixement de les normes legals vigents en el seu conjunt, així com la realitat del nostre client. El coneixement global de les normes i obligacions, i el coneixement particular del client, ens ajuda a aconsellar sobre quines són les actuacions i posicions més favorables. El nostre objectiu és que els nostres clients treguin profit de les situacions i que millorin la seva posició davant de canvis normatius o tècnics. I en el cas que siguin contràries al seu benefici, com per exemple els impostos, aprofitar-se de les normes per que l’impacte sigui mínim.

## **Quina és la diferència entre consultor, auditor i assessor? Són compatibles?**

Els termes consultor i assessor són molt similars i no deixen de ser les figures d’experts professionals, que aconsellen els clients quina és l’aplicació de les normes legals o normes de caire econòmic a la seva activitat habitual per tal d’aconseguir el major benefici. L’auditor és una figura més tècnica. En aquest cas l’auditoria de comptes, una de les nostres especialitats, el que busca de forma rigorosa és certificar que la comptabilitat i els estats financers d’una companyia ofereixen la imatge fidel i real de la mateixa.

## **La vostra missió diu que presteu “serveis professionals amb gran valor”. Què són “serveis professionals amb gran valor”?**

El servei amb valor afegit de Mestre Economistes es basa en tres principis: coneixement, empatia (ens posem a la pell del client) i proximitat. Tal i com ja he comentat, conèixer la norma, conèixer el client i posar-se a la seva situació, genera confiança que a l’hora ens fa molt propers.



## **Un dels vostres productes estrella és Mestre In House.**

### **En què consisteix?**

Es tracta de la nostra resposta a una demanda i necessitat que les empreses ens han fet arribar. En un moment d'incertesa econòmica, amb canvis i moviments molt importants, afegint la situació del canvi normatiu de la comptabilitat al nostre país, s'ha fet important l'ajuda en matèria comptable. MESTRE IN HOUSE ofereix serveis de controls de gestió i pressupostari a més de protocols d'adaptació al nou pla general comptable. Totes aquestes operacions i controls establerts a les pròpies empreses, sense haver de transmetre dades, ni moure documents. Ens convertim en consultor financer intern però amb la flexibilitat de no haver d'incorporar a un especialista en plantilla.

*“El nostre objectiu és que els nostres clients millorin la seva posició davant de canvis normatius o tècnics”*

### **Es diu que sou gestors de grans fortunes. En què consisteix aquest servei?**

Realment, no sé ben bé d'on procedeix aquest comentari. No obstant i durant els més de 20 anys de professió, i fruit dels vincles de confiança i confidencialitat, la nostra tasca ens ha apropat a clients que podem reconèixer com importants. Tot s'ha basat en la confiança d'anys d'assessorament.

### **Salou és una ciutat amb una imatge associada al turisme, lleure, i al comerç, però molt menys a professions liberals... És un bon lloc per crear-hi un negoci com el vostre?**

Salou ha canviat molt en aquest darrers 20 anys. Actualment ningú dubta sobre el nivell d'activitat econòmica del municipi ni de la capacitat dels seus empresaris. Quan vaig iniciar la meva activitat, els meus companys del Col·legi d'Economistes feien broma dient que només treballaria al mes d'Agost. La realitat i els canvis al sector turístic, la seva professionalització, les temporades més llargues, etc. han fet de Salou un centre empresarial amb activitat anual. Aquesta activitat empresarial que ocupa ja tot l'any requereix la figura del professional liberal al seu costat. El professional no deix de ser un complement important a les companyies.

### **Després de 20 anys a Salou, i de conèixer molt bé el teixit empresarial salouenc, com és?**

#### **Què caldria fer per fer-la més atractiva a altres sectors d'activitats?**

Per mi Salou ha de continuar mantenint-se com una destinació turística de primer nivell a Europa. Intentar diversificar en altres negocis o sectors no crec que sigui una solució. El que realment importa és que el teixit emprenedor acabi de consolidar-se amb criteris d'empresa i professionalització i no buscant només oportunitats de negoci ràpid. De forma simultània s'ha de desenvolupar el teixit empresarial i el municipi dins del sector turístic. El motor de Port Aventura (que no deixa de ser un molt bon model) ens ha d'ajudar a consolidar com a destinació de turisme i oci de qualitat i aconseguir treballar tot l'any amb turistes i visitants.

### **Estem en temps de crisi. Quins consells teniu per als empresaris i emprenedors de Salou?**

Per a qualsevol companyia, el més intel·ligent és saber adaptar-se al mercat i les situacions canviants. Ja no existeix la cultura dominant del productor. El client (el mercat) és qui mana. El més rentable, aquí i ara, és invertir temps i esforços en analitzar el propi negoci i adaptar-se als nous temps i canvis.

### **Quin és el negoci més segur que es pot muntar en aquest moments?**

Li recordo que no som "gurús"... No es tracta de que sigui un negoci o un altre. La crisi actua indiscriminadament en alguns sectors més que en d'altres. Però afecta a la totalitat de l'activitat econòmica. Realment la millor inversió ara mateix és el temps per a la reflexió i l'anàlisi. Millorar el propi negoci i adaptar-se als nous temps ens posicionarà en un bon lloc de sortida.

*“El més rentable és invertir en analitzar el propi negoci i en adaptar-se als nous temps”*

## **MESTRE ECONOMISTES - Cursos de febrer**

### **1a sessió.** Curs d'anàlisi i interpretació de balanços

- Com varia el contingut i formats de la informació financera segons el nou Pla General Comptable. Lectures i interpretacions.
- Informació financera versus crisi i finançament. Com ens veuen la resta?

### **2a sessió.** El tancament fiscal i comptable del 2008

- Efectes comptables de la transició al nou Pla General Comptable de 2008.
- Efectes fiscals de la transició al nou Pla General Comptable de 2008.
- Com utilitzar la fiscalitat de forma positiva en èpoques difícils.

**www.mestreaa.com Tel. 977 38 27 00**

# un cop de mà

## La Generalitat crea PIMESTIC para ayudar a la PYME

El Servei d'Orientació PIMESTIC es un servicio de apoyo a empresas para mejorar la competitividad aprovechando el uso de las tecnologías de la información (TIC). Se trata de un asesoramiento independiente en el que una persona experta en TIC y en procesos de negocio analizará la empresa a través de una entrevista personal. La entrevista servirá para resolver todas las dudas tecnológicas, y el resultado será un informe para el empresario, en el cual se habrá una propuesta de actuaciones, basadas en el uso de las TIC, que permitan que el negocio sea más competitivo, reduzca costos y / o aumente las ventas. **PIMESTIC ofrece dos tipos de servicios:**

- **Servicio de orientación básica**, dirigido a empresas que quieren iniciarse en el aprovechamiento de la TIC. (Coste del servicio: 400€. Coste empresa: 100€. Subvención Generalitat: 300€).
- **Servicio de orientación avanzada**, dirigido a empresas que ya han incorporado las TIC pero quieren mejorar su aprovechamiento. (Coste del servicio: 1.000€. Coste empresa: 500€. Subvención Generalitat: 500€).

Solicitar el servicio es sencillo, sólo hay que rellenar un formulario en la siguiente dirección electrónica: [www.pimestic.cat/servei-orientacio/formulari.html](http://www.pimestic.cat/servei-orientacio/formulari.html)

**PIMESTIC.cat**  
Aplica tecnologia i millora el teu negoci

## ICO 2009, más recursos que nunca

Las líneas de apoyo para empresas ICO 2009 están vigentes desde el 7 de enero. Una de las principales novedades de este año es el aumento de los recursos disponibles. En total los trabajadores autónomos y las pequeñas y medianas empresas dispondrán de financiación por un importe de 10.900 millones de euros. Las líneas Emprendedores, PYME, Crecimiento e Internacionalización reunidas este año en un Plan de Fomento Empresarial ofrecen más recursos que nunca. La línea ICO-PYME pasa de los 7.000 millones de euros en 2008 a los 10.000 millones en 2009. Por su parte, la línea ICO-Emprendedores, destinada a financiar la puesta en marcha de nuevas actividades empresariales, aumenta su presupuesto hasta los 100 millones. La Línea de Crecimiento Empresarial, para aquellas empresas que vayan a acometer proyectos de inversión de mayor envergadura, contará con una dotación de 600 millones. Finalmente la Línea ICO-Internacionalización, cuyo objetivo es impulsar la presencia en el exterior de las empresas españolas, también ha visto incrementado su presupuesto hasta los 200 millones de euros. La Línea ICO-PYME 2009 incorpora además otras dos importantes novedades. Por primera vez se podrá financiar con cargo a esta línea hasta el 100% de la inversión que se vaya a realizar. La otra novedad es la relativa al destino de la financiación. Únicamente el 60% de la financiación obtenida por cada proyecto deberá destinarse a inversión. El 40% restante podrá dedicarse a financiación complementaria de la empresa. Esta medida tiene como objetivo mejorar la liquidez de los trabajadores autónomos y de las pequeñas y medianas empresas.

Más información: [www.ico.es](http://www.ico.es)

## Promoció d'emprenedors a TV3

El concurs "Emprenedors", dirigit i presentat per Lluís Caelles, que incentiva projectes professionals de persones inquietes i amb iniciativa va acabar el passat dia 21 de desembre. El programa comptava amb el suport de Barcelona Activa, el Departament de Treball i la Cambra de Comerç de Barcelona. El programa ha recollit les receptes necessàries davant la crisi econòmica: inquietud, iniciativa, innovació.

Entre octubre i desembre 2008, "Emprenedors" de TV3 ha estat un concurs que ha apostat per donar suport a persones emprenedores de molts àmbits i amb un somni: tirar endavant el seu projecte professional. La guanyadora, Roser Díaz Puig s'ha emportat 100.000 euros per fer realitat la seva idea. La seva proposta de fer embotits de peix ha estat la més votada i, a més del premi en metàl·lic, optarà a una gira comercial per mercats emergents on donar a conèixer el seu producte.

Díaz Puig ha estat una de les 8 persones finalistes d'entre les més de 700 sol·licituds rebudes per participar en el programa. Alguns dels altres projectes que han participat són una empresa d'esterificació de fruites, una plataforma de TV gratuïta per a telèfons mòbils, o un ganxo mecànic per moure sacs de runa.

Més informació: <http://www.tv3.cat/programes/emprenedors/empSeccio.jsp>

# noticias

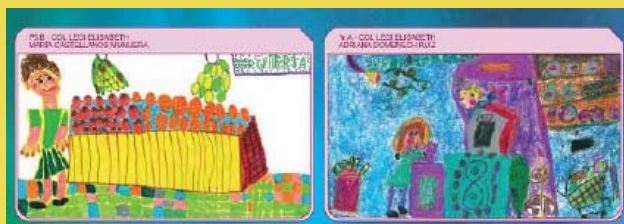
## Curso de paquetería y envoltorios de regalo



Un total de 23 personas participaron en el curso de paquetería y envoltorios de regalo organizado por el Ayuntamiento de Salou y la Oficina d'Atenció a l'Autònom de Salou (OAA) con el objetivo de complementar los conocimientos de una manera práctica y divertida de estos autónomos y trabajadores. El curso, de 20 horas de duración, se ha realizado en dos semanas, del 2 al 23 de Diciembre de 2008, de 15 a 17 horas de lunes a viernes, para facilitar la asistencia y el aprovechamiento. La formación ha sido impartida por una profesional de la decoración que basó las sesiones en la innovación y la creatividad de pequeños detalles para mejorar la calidad del servicio. El próximo curso, en Enero, es sobre Marketing y Técnicas de Venta.

**Más información:** OAA. Centre Cívic. Martes y Jueves de 9:00 a 14:00h. Atención telefónica continuada de lunes a viernes: 977 38 28 14 / 635309739. Correo electrónico: oberts.tarragona@confecom.cat

## El calendario 2009 de Comerç reúne los dibujos de escolares de 4 a 6 años



La Regidoria de Comerç ha publicado el calendario 2009 con los 48 dibujos ganadores del IV Concurso de Dibuix per a nens de P5 i Primer. Cada mes del calendario aparece ilustrado con 4 dibujos de tiendas de Salou. Esta iniciativa municipal se inició hace tres años y desde el primer momento consiguió un gran éxito de participación escolar y aceptación popular. El tema del concurso de dibujo fue "La teva botiga preferida" (dibuja tu tienda preferida) y en él participaron todos los niños de de 4 a 6 años de los cursos de preescolar P5 y de primero de educación primaria de todas las escuelas de Salou.

## emprenedorstv.com televisión per a Internet per a PIMES

La versión catalana de Emprenedorstv.com ya está a la xarxa. Es trata de un canal de televisión per Internet que vol animar als treballadors a crear la seva pròpia empresa i fomentar així l'esperit empenedor a Catalunya.

Aquest nou canal és una iniciativa de la Fundació Banesto i ha tingut el suport de la Generalitat de Catalunya. Emet petits reportatges sobre casos d'èxit d'empenedors de llarga trajectòria i d'empreses més recents, que expliquen la seva experiència des dels seus inicis fins a la consolidació del negoci.

Els objectius són fomentar i prestigiar l'esperit empenedor; servir de punt de trobada per a totes les persones amb iniciativa empresarial, compartir experiències i aprendre dels millors casos reals d'èxit; divulgar els diferents mètodes per superar els problemes en les fases inicials d'un projecte empresarial; la innovació, la inversió tecnològica i la internacionalització; i convertir-se en una gran base de dades audiovisual de les més destacades iniciatives empresarials de Catalunya.

**Más información en:**

<http://www.emprenedorstv.com/>

<http://www.emprenedorestv.com>

## Nuevo tríptico de Comerç

La Regidoria de Comerç ha editado un nuevo folleto para promover el comercio de Salou.



## UN ANY DE TRASPÀS?



Albert Abelló,  
President de la Cambra de Tarragona

L'any que tot just hem deixat enrere suposarà un clar punt d'inflexió amb la situació econòmica de la que havíem gaudit en el darrer decenni i la que haurem d'afrontar en un futur. Dient això no descobreixo res de l'altre món, però és important fer aquesta precisió per posar les coses en el seu lloc. I, sobretot, per tenir molt clar d'on venim i cap on hauríem d'anar.

La realitat és certament delicada i un repàs als mitjans de comunicació ens posarà ràpidament en situació de quin és el panorama davant el que hem de batallar. Un panorama que, malgrat que sabem que l'economia és cíclica, aquesta crisi ens ha agafat a tots amb el pas canviat. Si a les informacions dels mitjans hi afegim les principals xifres i dades que es comencen a conèixer de l'evolució econòmica, veurem una clara radiografia de fins on hem caigut.

I arribats a aquest punt, el primer és veure si ja hem tocat terra i determinar quan de temps costarà enlairar-nos de nou. Tant una cosa com l'altra són, sinó impossible, si molt difícil i agosarat de predir.

De receptes màgiques no n'hi ha. Però si que hi ha receptes sensates i actituds i, justament, de la conjunció d'ambdues n'ha de sortir la capacitat per tirar endavant i fer front a aquesta crisi, en majúscules.

L'altre dia llegia una apreciació d'un reconegut economista que celebrava aquesta recessió ja que venia a dir que, malgrat tot, ens obligarà a tocar, de nou, de peus al terra. Heus aquí, doncs, un primer pas que hem de fer: ser realistes i prendre consciència de les nostres limitacions, però alhora també de les nostres capacitats que, de ben segur, són més de les que ens pensem.

En la trobada anual que els dies previs a Nadal mantinc amb els periodistes de la demarcació, aquests em varen preguntar que cal fer per sortir de la crisi. Davant qüestions com aquesta un ha de tirar de l'experiència i reconèixer que essent realistes la fórmula del treball és ara i sempre l'única vàlida. Un treball que en aquest cas s'ha d'acompanyar d'elevades dosis d'innovació i imaginació.

Ja em tenim cinc de receptes: realisme, aprofitament de les nostres capacitats, treball, innovació i imaginació. A aquestes hi caldria afegir confiança en les nostres possibilitats.

Tot això pel que fa a nosaltres mateixos. En quan a l'administració li hauríem de demanar que, com a mínim, actuï al mateix ritme que ho fan els empresaris i s'apliqui aquestes mateixes receptes. Als bancs i caixes els hauríem de demanar compromís i recordar-los que la nostra societat no només és global, sinó que a més és com un peix que es menja la cua i que sense el finançament que necessiten negocis correm el risc d'escanyar l'economia.

Les comarques de Tarragona no són pas alienes a res de tot això, però gràcies a la diversificació de la seva economia i a la seva posició en el mapa comptem amb una situació competitiva que ja voldrien tenir altres llocs de l'Estat. Ara bé, per sortir de la crisi no ens podem escapar d'aplicar les regles que comentava abans. De nosaltres dependrà convertir els reptes en oportunitats i fer que aquest 2009 sigui en el terreny econòmic un any de traspàs que ens ajudi a corregir errors i encarar el futur més reforçats.

## gener

- 14-18** VAKANTIEBEURS, Turisme, Utrecht, HOLANDA, per a professionals i públic general
- 01-04** REISELIV, Turisme, Oslo, NORUEGA, per a professionals i públic general
- 05-06** BTL, Turisme, Lisboa, PORTUGAL, per a professionals i públic general
- 12-13** MATKA, Hèlsinki, FINLÀNDIA, per a professionals i públic general
- 18-20** EL TEU DIA, Casaments i celebracions, Tarragona, TARRAGONÈS - 977.248.454
- 23-25** HOLIDAY WORLD, Dublín, IRLANDA, per a professionals i públic general
- 30-31** ANTIQUARI'S, Saló d'Antiquaris i Brocanters/Saló d'Art, Reus, BAIX CAMP - 977.326.363

## febrer

- 28-01** FITUR, Turisme, Madrid, ESPANYA, per a professionals i públic general
- 06-08** FESTA MAJOR D'HIVERN, Balls, Tallers infantils, etc. Salou, TARRAGONÈS
- 07-...** CÓS BLANC., Gran batalla de confeti, desfilada carrosses, etc. Salou, TARRAGONÈS
- 27-01** SALON DU TOURISME, Turisme, Toulouse, FRANÇA, per a públic general
- 20-22** NAVARTUR, Turisme, Pamplona, NAVARRA, per a públic general
- 28-29** EPOCAUTO, Cotxes i motos d'època Reus, BAIX CAMP - 977.326.363

## març

- 27-01** VIVATTUR, Turisme, Vilnius, LITUÀNIA, per a professionals i públic general
- 11-13** ITB, Turisme, Berlín, ALEMANYA, per a professionals i públic general
- 19-22** TUR, Turisme, Gotemburg, SUÈCIA, per a professionals i públic general
- 18-21** MITT, Turisme, Moscou, RÚSSIA, per a professionals