



Cata de champagne organizada por Vidiví en el hotel Class, de Valls. FOTO: CEDIDA

Una gran cata acoge la presentación de Vidiví

La gran mayoría de los vinos que representa este distribuidor de Valls son catalanes y ocupan puestos altos en la lista de Parker

RAFEL VILLA | VALLS

Una cata multitudinaria de champagne en el hotel Class—asistieron 200 personas, especialmente restauradores de la provincia—sirvió el pasado lunes para presentar en sociedad Vidiví, una nueva empresa del sector de la distribución de vinos y cavas, con sede en Valls y una área de influencia que inicialmente se ciñe a la provincia de Tarragona pero que aspira a ampliarse.

Vidiví representa unas 25 bodegas, la mayoría de las cuales son de las diferentes DO de la provincia, si bien también incluyen vinos seleccionados para formar parte de la oferta básica de cualquier restaurante, como caldos de Ribera del Duero o Albariños, y pronto también se incluirán los deno-

minados vinos del nuevo mundo. «Cuando te piden que crees la carta de vinos de un restaurante debes tener de todo, desde vinos de nivel medio hasta productos más elitistas como el champagne», explica Jordi Solé, director comercial de Vidiví.

De hecho, el producto con que Vidiví quiere diferenciarse de otros distribuidores es precisamente el apoyo muy profesionalizado que presta a sus clientes, básicamente restauradores —aunque también se dirige a tiendas especializadas en vinos—. «Podemos asesorarles no sólo en la confección de sus cartas, sino también enseñando a los camareros cómo aconsejar a los clientes, cómo debe abrirse una botella, cómo se sirve», argumenta Solé, quien acredita una experiencia de más de 20 años en la

restauración y formación añadida como somelier. Este contacto tan directo es lo que obliga a la empresa a ir poco a poco en su crecimiento.

Buena parte de los vinos que se incluyen en la oferta de Vidiví han sido analizados por Robert Parker, el crítico de *The wine advocate*, y han recibido altas puntuaciones. «Seleccionamos mucho nuestros vinos. Preferentemente escogemos vinos catalanes. Primero, tiene que gustarnos el producto, después vamos a la bodega para conocerla, ver cómo es la viña, las instalaciones, y finalmente conocemos a la gente que hay detrás. Nos gusta tener este tipo de contacto, porque así también podemos llevar a nuestros clientes a que conozcan las bodegas donde se hacen los vinos que venden», afirma Solé.

LIBROS Y DVDS

NUEVA CLASE MAESTRA DEL SWING
Autor: Pete Cowen
Editorial: Tutor

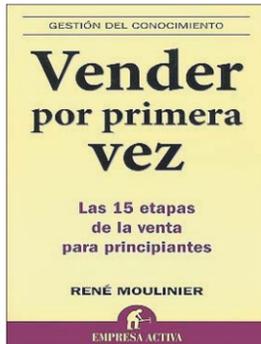
Pete Cowen es reconocido como uno de los mejores entrenadores de golf del mundo; y por el número de victorias de sus jugadores, el entrenador de mayor éxito de Europa. En su nómina de alumnos están José María Olazábal, Henrik Stenson y Colin Montgomerie, entre otros grandes nombres del Circuito Europeo y de la Ryder Cup. En este DVD, Cowen revela los secretos del



swing de golf a través de la pirámide del aprendizaje, una guía sencilla para triunfar en golf que incluye los fundamentos sólidos, el movimiento dinámico del cuerpo, la potencia y la actitud.

VENDER POR PRIMERA VEZ
Autor: René Moulinier
Editorial: Empresa Activa

Un libro fundamental para quien se dedica a la venta por primera vez o para recordar lo esencial a quien lo venga haciendo durante años. En este breve y sencillo libro, René Moulinier, experto francés en la enseñanza a vendedores, recopila de una forma clara, concisa y eficaz las 15 etapas esenciales de la venta. Muchos consejos pueden resultar de sen-



tido común y hasta parecer obvios, pero en la realidad muchos de los vendedores no los aplican, ya sea porque los desconocen o porque a pesar de conocerlos no saben cómo ejecutarlos.

La Cepta pide un IVA más simplificado

REDACCIÓN | REUS

La Cepta reivindica la necesidad de una mayor simplificación en la tramitación y gestión del IVA. «Pese a que el IVA debería ser neutral para las empresas, la realidad es muy diferente y nos encontramos con una gran cantidad de problemas por la deducción de la cuota soportada», afirmó el vicepresidente de la confederación, Andreu Basseda, durante una jornada sobre las novedades del IVA que se celebró esta semana en la sede de Cepta en Reus y que contó como ponente con el delegado de la Agencia Tributaria, Luciano Losada.

La patronal también rechaza que sean las empresas las

que carguen con el trabajo y los gastos de la burocracia en la tramitación de impuestos, y con multitud de exigencias formales «que cada vez se complican más». En cambio, está de acuerdo con el aplazamiento a 2012 de las exigencias de presentación telemática de los libros de IVA.

Por lo que respecta al aumento de dos tipos del IVA a partir del 1 de julio, su efecto será doble, según la Cepta: a corto plazo, el anuncio anticipado del aumento de tipos provocará un aumento del consumo, ya que los ciudadanos adelantarán sus decisiones de compra; pero, a medio plazo, una vez aumenten los tipos, se contraerá el gasto.

Generalitat de Catalunya
Departament de Treball

Unió Europea
Fons social europeu
L'FSE inverteix en el teu futur

ECONOMIA, OCUPACIÓ I GÈNERE: NOVES VISIONS I EINES DE CANVI

19 de novembre de 2009 - de 9 a 18 h.

Fundació URV - Mas Miarnau

Avda. Onze de Setembre, 112 · Reus

- Ponència:**
Bona pràctica Empreses per la igualtat – Emakunde
- Xarxa Tècnica per a la Igualtat d'Oportunitats:**
Resum de les accions de l'any 2009 i presentació web
- Taula Rodona:**
Economia amb perspectiva de gènere:
Sr. Daniel Gabarró (AHIGE Catalunya) i
Sra. Carmen Castro (Economista consultora de gènere)
- Tallers pràctics:**
"Conciliació de la vida laboral, familiar i personal"
"Noves masculinitats"
"Violència de gènere en el món laboral"

Per inscriure's, envieu un correu amb les vostres dades (nom complet i NIF) a: xtiop.info@gmail.com

Més informació:

977 010 010 ext. 2827 (a/ Sra. Marta Palacios)
empresesiocupacio.tarragona.cat

“a la feina iguals”



Xarxa Tècnica per a la igualtat d'Oportunitats