

## Repsol y Qatargas firman un acuerdo para abastecer la planta de Canaport

Repsol y Qatargas han firmado un acuerdo plurianual de abastecimiento de gas natural licuado (GNL), para la planta de regasificación Canaport LNG, (Canadá). Para el suministro se utilizarán buques Q-Flex y Q-Max, los de mayor tamaño del mundo, con capacidades de 159 y 130 millones de m3 de gas, respectivamente.

## La SPA comercializará 2.400 viviendas de la compañía inmobiliaria de La Caixa

Servihabitat, la compañía de servicios inmobiliarios del grupo La Caixa, y la Sociedad Pública de Alquiler (SPA) han firmado un acuerdo de colaboración por el que la SPA comercializará en régimen de alquiler un parque de hasta 2.400 inmuebles aportados por Servihabitat, para fomentar el acceso a la vivienda de alquiler mediante unos precios asequibles.

## Abertis pagará un dividendo de 30 céntimos por acción a cuenta del 2010

El consejo de administración de Abertis Infraestructuras ha acordado el pago de un dividendo a cuenta del ejercicio 2010 por un importe bruto de 0,30 euros por acción. Se prevé que el pago se haga efectivo el próximo 21 de octubre. El importe máximo total del dividendo a cuenta asciende a 221,7 millones de euros, un 5% más que en el ejercicio anterior.

# Clau abre la puerta al cliente particular

El grupo crea una división especializada en las reparaciones para particulares e incluye dos representaciones exclusivas

Rafel Villa Reus

Clau ha alcanzado un grado de maduración que le permite diversificar su negocio con el objetivo de no poner todos los huevos en la misma cesta. «Ahora que la actividad principal está consolidada, detectamos potencialidades evidentes que había que aprovechar en forma de sinergias que nos permitan diversificar hacia el particular», explica Lluís Aragonès, gerente y copropietario de Clau.

De alguna forma, es también un retorno a los orígenes, cuando Clau nació como una central de servicios que ofrecía respuesta a cualquier necesidad en el ámbito del domicilio, desde electricidad hasta albañilería pasando por domótica o antenas. Clau ha crecido durante diecisiete años ofreciendo sus trabajos a las aseguradoras, mejorando el nivel de exigencia requerido por estos clientes hasta llegar al punto actual, en que a través de su *call center*

ter y sus 55 trabajadores da respuesta 24 horas al día y 365 días al año a cualquier demanda en una zona que ya se extiende más allá de la provincia, alcanzando el norte de Castellón en un extremo y la totalidad del Garraf por el otro.

### Cientes potenciales

Expro/Reus ha sido el escaparate adecuado para presentar al gran público esta nueva dimensión, denominada CBR Reformes, que se dirige a administradores de fincas, comunidades de propietarios, comercios, administraciones públicas y particulares, entre otros. Su trabajo es básicamente de reparaciones, pero también de mantenimiento, anticipando las necesidades del cliente. Una línea en la que también trabaja de forma creciente es la de prestar servicios a entidades financieras que tienen un cada vez mayor depósito de viviendas procedente de impagos de hipotecas, y que precisan de un



Lluís Aragonès, en el *call center* que coordina las llamadas en la sede central de Clau. FOTO: ALBA MARINÉ

### Trabajadores

Diversas especialidades

Todos en plantilla

# 55

‘lavado de cara’ antes de ponerlos a la venta.

Para Clau no supone una novedad actuar en domicilios particulares, ya que entra en ellos a través de los contratos de éstos con las compañías aseguradoras, que hacen que actúe en 1.300 viviendas al mes. Ahora se trata de hacerlo directamente para casos que no sean urgencias como una avería, sino para la típica reforma. Para ello se ha reforzado con un director comercial que trabaja sobre el mercado, a la vez que con un convenio con una entidad financiera que permite ofre-

cer al cliente la financiación necesaria para emprender las obras, pagándola en 24 meses sin intereses.

Tras trabajar con clientes tan fiables como las aseguradoras, Aragonès no cree que entrar en el ámbito particular pueda aumentar el riesgo de impago, especialmente si se recurre a la financiación, ya que el banco que presta este servicio se encarga de estudiar la fiabilidad del presunto cliente. Por otra parte, la dificultad de cambiar de vivienda en la actualidad puede ser un estímulo para hacer reformas de mejora en la que ya tienes, por lo que éste sería un momento adecuado para impulsar esta actividad.

### Plantilla de la empresa

Clau confía en aumentar su plantilla con esta nueva activi-

dad. «Procuraremos continuar con personal propio, porque representa unos mayores costes fijos pero a la vez supone asegurar la calidad y el trabajo inmediato. A corto plazo tal vez no beneficia tanto como subcontratar la actividad, pero a medio plazo te comporta un valor añadido», dice Aragonès.

Clau se ha convertido en representante para la provincia de una empresa de automatismos para cierres y otra de microcemento. En el primer caso se trata de Aprimatic, multinacional que interviene en automatismos para puertas, ventanas, vallas, barreras o pilonas de seguridad, tanto para clientes particulares como para ayuntamientos. Por lo que respecta a Microcementos del Norte, se trata de una mezcla de cemento y resina de gran resistencia y a la vez decorativa.

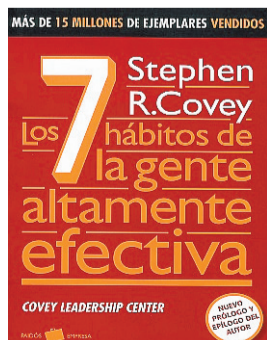
## Libros

### Los 7 hábitos de la gente...

**Autor:** Stephen R. Covey

**Editorial:** Paidós

Reedición en un pack conmemorativo –que incluye un ejemplar de *Meditaciones diarias para la gente altamente efectiva*– de uno de los clásicos del *management*. Su autor ha sido elegido por la revista *Time* como uno de los 25 americanos más influyentes, y este libro en concreto le ha valido vender más de



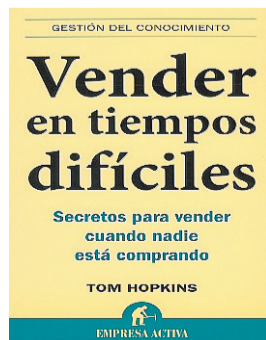
15 millones de ejemplares. Lejos de ofrecer consejos paternalistas, constituye un cursillo dividido en siete etapas a aplicar por el lector.

### Vender en tiempos difíciles

**Autor:** Tom Hopkins

**Editorial:** Empresa Activa

Todas las empresas se mueven por ciclos. Éste es el punto de partida de Tom Hopkins, que le lleva a sostener que los verdaderos profesionales de las ventas deben estar lo suficientemente preparados para alcanzar sus objetivos a largo plazo independientemente de la situación del mercado. ¿Cómo alcanzar y



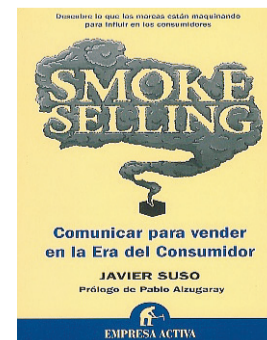
superar las metas en etapas de recesión? A partir de su propia experiencia, el autor ofrece consejos para conseguirlo en plena crisis.

### Smoke selling/El retrato del rey

**Autor:** Javier Suso

**Editorial:** Empresa Activa

Dos libros en uno. Javier Suso, director general de la agencia de comunicación Shackleton, ofrece una panorámica sobre las estrategias que llevan a cabo las marcas para volver a captar la atención de unos consumidores que han decidido en general que la publicidad es aburrida y que la rehu-



yen cuando la encuentran en los medios. Paralelamente, muestra los cambios que se están efectuando en el mundo de la comunicación.