

# Diners

**LA XIFRA** **48,9%** de les persones aturades a Sabadell ho són de llarga durada (> 12 mesos a l'atur), segons dades de l'Observatori de l'Economia Local.

## Entrevista a Gabriel Izard

Economista i autor del llibre 'Innovación y Liderazgo. El nacimiento del código de barras'

“Fa innovació col·laborativa: els humans tendim a no voler compartir per desconfiança”

M. Camps R. · @campsmanel

L'economista Gabriel Izard acaba de publicar el llibre *Innovación y Liderazgo. El nacimiento del código de barras*, un volum amb conceptes de rabiosa actualitat, relacionat amb l'experiència de qui va ser membre de l'Associació Espanyola de Codificació Comercial, l'encarregada de la creació del codi de barres.

**Es parla molt d'innovació i lideratge. Què planteja en aquest llibre?** El punt de partida és que em semblava imprescindible lligar una història, com va ser el naixement del codi de barres, amb conceptes actuals com innovació i lideratge. El llibre està dividit en dues parts: la primera, el relat d'una història amb aspectes curiosos i gens tècnics, del naixement del codi de barres, tal com vaig viure-ho, d'una manera molt planera. I la segona, com es lliga aquesta història amb l'actualitat, la importància de la tecnologia que impacta molt a les empreses, no es tracta de ser digital perquè sí.

**Detallis aquesta segona part.** Es discuteix sobre innovació i lideratge, dels perfils dels líders, emprenedors, transformadors, i de la necessitat de tenir una visió clara, lligant-ho amb el codi de barres: una història en què ningú guanya per si sol, però tots i guanyen en conjunt. Una manera de posar en pràctica el concepte del *win-win*.

**Quina relació hi ha amb la necessitat de fa tres dècades amb els reptes d'avui dia?** El que passa ara no és tan diferent del que passava aleshores. La tecnologia i el món ha canviat, amb situacions d'incertesa de difícil solució, però hem de continuar prenent decisions. Amb el codi de barres es va solucionar una necessitat concreta de millorar processos de producció i distribució de productes que va permetre que aleshores es poguessin simplificar la manera de captar dades i conèixer que passa en punts de venda.

**Posi'm un exemple actual.** Amb la pandèmia tothom va aprendre que era el codi QR en els restaurants, i és el que d'aquí a 3-4 anys el veurem a tots els productes, permetent-nos saber més informació, com qui el fa servir, a on s'ha venut... Aquelles primeres passes del codi de barres han evolucionat d'acord amb els temps actuals perquè ara necessitem més informació.

**A quin públic es dirigeix?** Als històrics del moment que volen conèixer les xafarderies d'aquest relat; a qualsevol directiu de qualsevol companyia que tingui un interès a reflexionar sobre temes d'innovació i lideratge; als estudiants, polítics i públic en general que tingui interès. No és un llibre d'autoajuda. S'enfoca en la innovació col·laborativa, al *win-win*: posar-se d'acord perquè hi guanyi tothom.

**Creu que manca la innovació col·laborativa?** Fa falta que n'hi hagi molta de col·laboració. Els humans tendim a no voler compartir per desconfiança en els altres i perquè acostumem a creure'ns millor del que fem. No estem gaire disposats a compartir coses que creiem que són exclusives, resultat del nostre treball. Innovar, contràriament, obliga a col·laborar. Sense relacionar-nos, les persones no som ningú.

**En concret, com s'ha de traduir en l'àmbit empresarial?** Has de tenir molt en compte l'ecosistema concret, a on hi ha clients, proveïdors i també el moltes coses en el teu entorn, i així aconseguir que les coses vagin bé.

**I en la relació públicoprivada, especialment entre l'administració i l'empresa privada?** No pot ser que grans empreses tinguin als petits proveïdors amb uns terminis de pagament insuportables, i no pot ser que una administració trepitgi la feina d'una altra administració sense acabar de fer la feina que li pertoca. En els serveis públics hi ha moltes coses que s'han de canviar. Cadascú escombra cap al seu costat, pels seus interessos, i lamentablement aquests són a curt termini, fent que la visió a llarg termini no sigui una prioritat. La part col·laborativa apareix quan hi ha visió a llarg termini, amb aliances i sinèrgies.



ALBERTO TALLÓN



El comerç al detall representa un 20,5% del sector serveis, amb 815 establiments a Sabadell / AINATORES

## EMPRESA

### Les empreses de serveis cauen un 7,2%, des del juny del 2019

#### Redacció

**Entre el juny del 2019**, un any abans de la Covid-19, i el juny del 2023 les empreses de serveis a Sabadell han passat de 4.280 a 3.971, una reducció de 309 empreses (-7,2%). El conjunt d'empreses de la ciutat ha registrat una pèrdua de 418 centres (-7,5%) en el mateix període, segons el darrer informe elaborat pel Ciesc, sobre l'evolució empresarial del sector serveis a Sabadell (2019-2023).

De totes les empreses del sector serveis, el grup del comerç al detall encapçala el rànquing amb 815 establiments que és un 20,5% del total d'empreses de serveis de la ciutat. El segueixen la restauració i hostaleria amb 487 establiments (12,3% dels serveis) i el grup d'altres serveis de reparació i serveis a les llars i persones amb 417 centres (10,5%).

Dins dels serveis, els grups amb més pèrdua absoluta d'empreses, comparant el juny del 2019 amb el del 2023, han estat el comerç al detall (-77; -8,63%) seguit del comerç a l'engròs (-44; -11,17%), les immobiliàries (-40;

-14,98%), i els altres serveis de reparacions i altres serveis a les persones

illars (-31; -6,92%). Només registren augments de centres el grup d'activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment (+6; +3,31%), el d'informació i comunicacions (+3; +2,54%) i les administracions públiques (+2; +16,67%).

D'altra banda, si comparem l'evolució interanual entre juny del 2022 i juny del 2023, mantenen el creixement les empreses dels grups d'activitats recreatives (+15; +8,72%) i el d'informació i comunicacions (+10; +9,01%).

# -31

Del juny del passat 2022 al juny d'enguany, s'han perdut 31 centres de treball del grup d'establiments de comerç, segons dades del Ciesc