

## “Els empresaris valoren cada dia més la importància que té la comunicació”

**B**ona època per les agències de comunicació?

—Sí, ja que no podem oblidar que vivim uns temps en els quals tots els productes estan en un moment de màxima competitivitat, fet pel qual necessiten un component molt alt de diferenciació. L'especialista en dissenyar arguments i posicions del producte de cara al mercat és l'agència de comunicació.

—Imagini que entra en acció.

—Ho fem sempre tenint en compte que interveuen dos factors molt importants: la gran competitivitat que hi ha i l'existència d'una economia globalitzada. La nostra primera obligació és la de filtrar i consensuar les necessitats del mercat amb l'oferta de l'empresa. Fa uns anys parlàvem de disseny gràfic principalment, però ara hi ha moltes més disciplines que interveuen en aquest camp: Internet, disseny de pàgines web, stands, display... Una empresa de comunicació com la nostra s'acosta a l'escenari màrqueting.

—Tot i tothom necessitem diferenciar-nos?

—Sí, sense excepció. Fins i tot la globalització en ella mateixa és una diferenciació.

—Vostès treballen en àmbits diferents, oi?

—Però complementaris totalment. Disposem d'una agència publicitària, treballem en el camp de les noves tecnologies com Internet i el seu gran radi d'acció, i el terreny físic del muntatge d'estands, fires... Nosaltres hem treballat per la comunicació i seguirem treballant en aquest camp.

—Tenen clar les empreses la gran transcendència que té la comunicació?

—Si no ho tenen, ho haurien de tenir. El seu futur passa per la comunicació per tal de donar valor al producte, a la marca, a la mateixa entitat...

—Avui sembla que no es pot vendre res sense fer una campanya de publicitat.

—El mercat és molt exigent, per tant, qui no hi és

moltes vegades no existeix. Molts productes corren el perill de quedar-se sense posició.

—Parlem d'Internet i el gran entusiasme que ha creat. Està justificat empresarialment parlant?

—Hi ha productes als quals Internet els va molt bé. El mercat contemporani global ofereix moltes possibilitats. I a partir d'aquí, tot dependrà de com es presenti la botiga. Internet no és més que una plataforma que fa que els negocis ben plantejats funcionin bé i aquells que que no ho estan tant vagin a menys. Hi ha negocis d'estocs de botigues que triomfen, petites companyies que operen en el

Xavier Solanas



mercado tradicional i que també tenen bona sortida en el camp virtual quan ofereixen coses puntuals... Aquest mercat nou necessita de les energies i els recursos que requereix.

—I un camí que acaba de començar.

—I que creix dia a dia. Les empreses no ho han de tenir perquè ho tingui el veí, sinó perquè és necessari que aprenguin a treballar bé en aquest mercat.

—La presència d'empreses com la seva...

—Demostra que hi ha professionals al Vallès capaços d'oferir a l'empresariat aquesta mena de serveis i, això, em consta que se'ns reconeix i agraeix. Afortunadament, els empresaris poden elegir també en aquest camp, ja que cada dia són més conscients de la gran importància que tot això té.

—Pregunta per al creador: Si hagués de vendre publicitàriament Granollers...

—Ha d'aprofitar els valors que té i potenciar-los encara més. És una ciutat que busca l'equilibri, però no el té, i per tenir-lo hem d'apostar per les coses que funcionen: el comerç, l'associacionisme, el treball que s'ha fet en el camp del medi ambient, culturalment gaudim d'un gran escenari amb les cortines a mig obrir... Hem de vèncer d'una vegada per totes el complex de que vivim a prop de Barcelona.

PACO MONJA



**O**riol Brutau i Vallet (Granollers, 1-10-1971). És el director gerent d'Ark Gallery Studio, Agència de Comunicació, una empre-

sa amb 10 anys de vida en la qual treballen unes quinze persones. Estructurada en seccions i camps d'especialització es reparteix en Ark Gallery, agència de publicitat; Arkediem, divisió dedicada a la creació de pàgines web i noves tecnologies (Internet...), i Display Disseny per a sistemes d'exposició i stands. Les noves necessitats empresarials en tots aquests camps han fet que aquest tipus de propostes que fins fa relativament poc estaven només representades a Barcelona, ofereixin els seus serveis a tot el tram industrial i comercial del Vallès a través d'empreses com la seva, un aspecte que l'Oriol destaca com a molt important, “ja que això demostra que hi ha professionals ben preparats que poden fer front a les noves necessitats que es presenten en el camp de la comunicació i serveis”. En el seu cas, treballen amb empreses de renom com Sagalés, Mútua del Carme, Grup Travi, Champion, Black and Decker, Applus, Cambra de Comerç i Navegació de Barcelona, Diputació de Girona, Broker's Finance, Forn de l'Espinasa, Discos Castelló, Consulting Alfis, Vallès Oriental Terra de Ganxet... Actualment tenen més de 300 clients. La seva filosofia empresarial passa per oferir col·leccions pròpies, amb disseny i productes d'alta qualitat”. Gran aficionat al teatre —fou president d'Amics del Teatre de Ponent, l'Oriol, vinculat a Rotary Club, està casat amb Imma Vila. ♦

# ORIOU BRUTAU

DIRECTOR GERENT D'ARK GALLERY STUDIO