

## Raimond Torrents

CAP DE TORRENTS & FRIENDS I AUTOR D'“EVENTOS DE EMPRESA”

# “La destinació per fer un esdeveniment ja s'escull en funció de si té alternativa a l'avió”

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

**E**xpert en comunicació en viu, esdeveniments i conducta d'audiències amb més de trenta anys de professió, Raimond Torrents ha posat al dia el seu llibre *Eventos de empresa*, un tractat que va publicar fa quinze anys sobre la comunicació empresarial quan hi ha públic en directe.

**Què ha canviat en aquests quinze anys?**

He hagut d'aprofundir en dos aspectes que aleshores eren importants però no tant com ara: d'una banda, la tecnologia, i sobretot les xarxes socials, i d'altra, la preocupació pel medi ambient. Ara bé, amb independència d'aquests dos aspectes, el 98% del llibre no ha canviat.

**Sorpren.**

Les bases de la comunicació en viu són les mateixes que fa dos mil anys. Jesucrist, amb les seves paràboles, era un mestre del que ara s'anomena *storytelling*: reunia la gent i els traslladava un missatge vestit amb una història perquè arribés millor i tothom el recordés, i tot per intentar modificar comportaments. Igual que ara, però amb altres eines.

**Però ara sabem més coses de com funciona el cervell.**

És cert. I això ens ajuda a entendre per què les emocions són tan importants. Les emocions són rellevants per al cer-

vell perquè generen unes reaccions, i si sabem controlar aquestes reaccions sabrem afinar millor els nostres missatges. Per això cada cop estem entrant més en el món de les emocions per obtenir reaccions en la línia dels objectius del client.

**I els clients us acompanyen?**

Sí, la tendència és fer cada dia més esdeveniments. I és lògic, perquè la competència

“

**La comunicació en viu té més sentit que mai en uns entorns altament competitiu**

dels mercats és brutal i la diferència entre els productes es redueix a un tema d'imatge de marca. En mercats molt competitiu, el factor humà té cada cop més rellevància. Per això, l'esdeveniment d'empresa està més viu que mai, perquè relaciona persones amb persones.

**El fet de treure famosos als actes d'empresa és per un tema emocional?**

Hi pot ajudar, si es fa servir bé. Però el fet de portar un famós o un expert va més en la línia de reforçar la credibilitat del missatge. Tanmateix, hi ha un risc: que poden fer ombra. L'“efecte ombra” és quan demanes un bistec i et porten un plat amb

una guarnició tan espectacular que perds de vista la carn. Quan convides un famós pots acabar aconseguint l'efecte contrari: que el missatge quedi amagat.

**Millor l'efecte sorpresa?**

La sorpresa és molt important per captar i retenir l'atenció de la gent. En els esdeveniments, pel fet de ser actes en directe, només tenim una oportunitat. Si la perdem i part de l'audiència desconnecta, és molt difícil recuperar-la.

**Ara la gent té més estímuls que mai; és més difícil que pari atenció?**

El nivell d'atenció té uns cicles amb pics i moments en què l'atenció màxima es perd. Quan comença a baixar és quan necessites reclamar l'atenció de la gent mitjançant estímuls. És com en el cinema. Si la pel·lícula no té ritme, és quan dius que és molt lenta i pel mig t'has perdut coses. En canvi, si una pel·lícula té molt ritme, passa el temps volant i no te'n perds ni una coma. Això és el que pretenem.

**Cal planificar molt bé el ritme de l'esdeveniment?**

La nostra feina té molts paral·lelismes amb la del director de teatre o de cinema, i amb allò del platejament, el nus i el desenllaç.

**Aquí entra en joc la creativitat?**

Tot el que fem nosaltres es susceptible de tractament creatiu, això no vol dir que haguem d'aplicar creativitat en tot. Ens hem de posar en el



Raimond Torrents és fundador i director general de l'agència Torrents & Friends i de

lloc de l'assistent per imaginar com viu l'esdeveniment i detectar quines parts poden necessitar creativitat.

**És la part que reclama més temps?**

La part creativa és molt important, perquè a sobre hi descansa el fons del projecte, però al que dediquem més temps és a planificar: a coordinar proveïdors i a harmonitzar les tasques de manera que tot sigui àgil.

**En un esdeveniment, què és més important la paraula o la imatge?**

La part oral és relativament poc important, en canvi, la part no oral –els gestos, l'expressió de la cara, el to de la veu, la il·luminació o l'entorn– comunica molt més que les mateixes paraules.

**S'abusa del PowerPoint?**

Aquests suports visuals ens ajuden a il·lustrar un discurs. El que passa és que sovint els que surten a l'escenari no són oradors professionals i per la pressió de parlar davant una gran audiència i la por que se'ls oblidin què volen dir, opten per posar-ho tot a la pantalla. Si tota la informació és al PowerPoint, el públic llegeix. I quan llegeix, no escolta. No sempre l'ús que se'n fa és bo.

**Es mira l'impacte ambiental de l'esdeveniment?**

En parlem molt. Es té en compte quan s'escull la destinació, perquè el 80% de les emissions de carboni venen dels desplaçaments en avió. En comptes de triar llocs que requereixin volar, una millor opció és que estiguin ben connectats per alta velocitat. Alguns hàbits estan canviant. Acabem de fer una convenció per a 500 persones i no hem



Event Management Institute. FRANCESC MUÑOZ

posat moqueta, perquè és un material plàstic que s'utilitza i es llença. I el client hi va estar absolutament d'acord. Quan vols comunicar no pots entrar en contradiccions: no pots preparar un menú amb productes de proximitat i de temporada i posar moqueta.

#### EL LLIBRE



**Eventos de empresa**  
**Raimond Torrents**

ES POT DESCARREGAR A  
[WWW.EVENTMANAGEMENT-INSTITUTE.ES](http://WWW.EVENTMANAGEMENT-INSTITUTE.ES)

#### LECTURES

## Capitalisme progrés i descontentament

**EL PODER, EL POBLE I ELS BENEFICIS**  
Joseph E. Stiglitz  
EDICIONS 62  
22,90 €

Tots tenim la sensació que l'economia i els governs s'inclinen cap a les grans empreses, però tal com explica el premi Nobel d'Economia Joseph E. Stiglitz de manera clarivident, la realitat és encara pitjor. Unes poques empreses dominen sectors senyors de l'economia, amb la qual cosa contribueixen a la desigualtat i a un creixement lent. Molts s'han enriquit a còpia d'explotar els altres i no pas mitjançant la creació de riquesa.

En aquest assaig de 376 pàgines, Stiglitz alerta sobre els perills del mercat lliure a ultrança, identifica les verita-



bles fonts de riquesa i d'increment en els estàndards de vida - basats en l'aprenentatge, en avenços científics i tecnològics i en l'estat de dret - i proposa fer canvis: un capitalisme progressista.

#### LECTURES

## Ser financerament independents

**EL DINERO TE HACE FELIZ**  
Alfio Bardolla  
ALIENTA EDITORIAL  
14,95 €

Pot passar que algun dia deixis de rebre un sou i que això t'obligui a fer mans i mànigues per trobar altres recursos per mantenir-te en el dia a dia. El llibre d'Alfio Bardolla, un dels experts en inversió més importants d'Europa, és una gran lliçó per gestionar correctament la renda privada, tot aplicant tècniques d'inversió intel·ligent. El propòsit del llibre és que el lector esdevingui financerament lliure, en aplicar les millors estratègies d'estalvi i oferir vies per generar fonts alternatives d'ingressos.

En opinió de Jay Abraham, un dels líders mundials en



màrqueting, el llibre "comparteix un procés per assolir la independència financera necessària per proporcionar la qualitat i la vida significativa que realment deleges i mereixes."

#### CONSULTORI FISCAL

## FISCALITAT I CONTAMINACIÓ

**?** *Si dono de baixa un vehicle perquè és contaminant, tinc dret a recuperar l'impost de circulació ingressat de més a l'Ajuntament de Barcelona?*

Com a conseqüència de les restriccions en la utilització de vehicles que emeten gasos contaminants que està imposant l'Ajuntament de Barcelona i altres municipis propers, les empreses han de donar de baixa els vehicles més antics.

Amb caràcter general, es considera que és apte per circular qualsevol vehicle matriculat a les prefectures provincials de trànsit i que no s'hagi donat de baixa, ja que les baixes definitives es tramiten a la Prefectura Provincial de Trànsit. Si ja ha pagat l'impost

de circulació, cal tenir present que si dona de baixa definitivament un vehicle, té dret a sol·licitar que li retornin la part proporcional de l'impost corresponent als trimestres de l'any natural que encara no hagin transcorregut. Ara bé, el trimestre en què el vehicle es dona de baixa s'ha de pagar sencer, és per això que és millor tramitar les baixes a la fi d'un trimestre, sense esperar a principis del següent. Així, si tramita la baixa definitiva del vehicle contaminant abans del 31 de març, podrà pagar només un trimestre o, si ja ha pagat diversos trimestres o tot l'any, podrà sol·licitar que li retornin l'impost per trimestres.

**ORIOI SEGURA-ILLA I SERRA**  
**SEGURA-ILLA ASSESSORS, SL**

#### CONSULTORI FISCAL

## VENDRE A ALTRES EMPRESES EUROPEES

**?** *La nostra empresa sovint ven a altres empreses d'Europa; aquest 2020, hi ha canvis en l'IVA?*

Efectivament, a partir del 2020 hi ha novetats per justificar aquestes entregues de béns intracomunitaries. La normativa estableix que si una empresa ven béns a empresaris de la UE, no ha de repercutir IVA perquè aquestes operacions n'estan exemptes, sempre que es justifiqui el transport de les mercaderies al país de la UE que correspongui. En aquest sentit, a partir del 2020, si el transport el realitza el venedor (o un transportista contractat per ell), els justificants que cal tenir són: com a mínim dos documents relacionats amb el

transport emesos per parts independents (una factura del transportista, una carta o document CMR firmat, un coneixement d'embarcament o una factura de transport aeri) o bé un dels documents anteriors i com a mínim un dels següents: la pòlissa de l'assegurança de transport, el justificant del pagament, un document oficial emès per una autoritat pública, o un rebut dels béns estès per un magatzem del país de destí. Si el transport el realitza l'adquirent (o un transportista que ell contracta), a part del que acabem de comentar, cal una declaració de l'adquirent que certifiqui que els béns han estat transportats.

**MIQUEL ARXER I FÀBREGA**  
**ASSESSORIA ARXER**