

EMPRESA: La Fura Continguts, SCCL

PERSONA DE CONTACTE: Lidia Recasens

LOCALITZACIÓ: Vilafranca del Penedès

CONSULTOR: Xavier Romea

DATA DE VISITA: 2016

---

#### SITUACIÓ GENERAL DE L'EMPRESA:

Activitat única d'edició i distribució de La Fura. Un setmanari gratuït que, amb una difusió de 25.300 exemplars setmanals (controlats per l'PGD) es distribueix des de l'any 1982 cada divendres per 42 municipis de l'Alt Penedès, Baix Penedès i Garraf a través de les fleques de pa. És un dels setmanaris gratuïts degà de Catalunya i des que es calculen les audiències sempre està al capdamunt del rànquing dels més llegits del país.

4 sòcies van constituir l'any 2015 La Fura Continguts, SCCL per llogar la marca i donar continuïtat al setmanari que passava per un mal moment amb l'empresa anterior que el gestionava.

Aquesta iniciativa ha permès una sortida professional a les sòcies (3 d'elles son periodistes) i donar continuïtat a una publicació molt arrelada al territori. El setmanari té un públic fidel i pel que sembla, amb molt bona acceptació sobretot amb els canvis de continguts que hi ha incorporat.

Però el projecte es sustenta financerament mitjançant la publicitat i cada vegada els hi resulta més difícil captar anunciants. D'altra banda, les sòcies no tenen un perfil comercial i empresarial suficient.

#### PER QUÈ HA SERVIT:

La publicació té un impacte social important. Inclou informació d'interès general, un noticiari i l'agenda d'activitats locals, i sempre del territori i pel territori. Cal posar en valor aquesta circumstància de compromís i arrelament per aconseguir una **reputació** millor que l'actual. En aquest sentit, les sòcies assumiran un rol més relacional amb l'entorn (*networking*) i no només professional-periodístic.

S'han identificat noves fórmules comercials de relació amb anunciants i de distribució.

Es posarà en marxa un sistema de remuneració variable.

Les sòcies han incorporat un diàleg més estratègic sobre el propi negoci més enllà de la gestió del dia a dia. Es continuarà fent de forma sistemàtica en endavant.

Prendre consciència de la necessitat de rebre formació empresarial.

VALORACIÓ DEL CONSULTOR:

Projecte d'auto-ocupació i molt compromís de les sòcies però amb un model de negoci poc competitiu. S'han explorat noves estratègies comercials, s'ha fet pedagogia sobre la necessitat d'incloure el debat estratègic i vinculat amb això, de rebre formació.

L'activitat que es desenvolupa i l'impacte del setmanari en el territori son un exemple de compromís social però que cal garantir la sostenibilitat amb les adequades accions empresarials.