

pimecnews



04 PIMEC impuls. Els empresaris i els autònoms diuen prou

16 Via exterior. Com conquerir el mercat nord-americà: receptes d'èxit

18 L'entrevista. Guillem López i Casanovas, catedràtic d'Economia

24 Joves i emprenedors. Francesc Font, director general de Nubelo

29 Comerç. Nou i bo, Barcelona comerç divers



PROGRAMA DE SUPORT A EMPRESES AMB ALT POTENCIAL DE CREIXEMENT

**ACCLERA EL CREIXEMENT
ÉS UN PROGRAMA PROMOÛT
ENTRE LA DIPUTACIÓ DE BARCELONA
I PIMEC DES DE 2012**

En aquesta 3a edició del programa se seleccionaran 50 pimes més de la demarcació de Barcelona a les quals es proporcionaran tots els serveis i eines necessàries per al seu creixement:

- **INNOVACIÓ**
- **INTERNACIONALITZACIÓ**
- **COMERCIALITZACIÓ**
- **EQUIP DIRECTIU**

SI SOU UNA EMPRESA:

- PETITA O MITJANA AMB 3 O MÉS TREBALLADORS
- AMB LA MATRIU O EL CENTRE DE DECISIÓ A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA
- AMB UNA TRAJECTÒRIA EMPRESARIAL IGUAL O SUPERIOR ALS 4 ANYS
- AMB VOCACIÓ INTERNACIONAL
- AMB VOLUNTAT D'INVERTIR EN EL VOSTRE CREIXEMENT EMPRESARIAL

PODREU PARTICIPAR-HI I ACONSEGUIR:

1. IDENTIFICAR ELS VOSTRES FACTORS CLAU D'ÈXIT PER AL CREIXEMENT EMPRESARIAL
2. ESTRUCTURAR UN FULL DE RUTA
3. MATERIALITZAR ELS VOSTRES PROJECTES DE CREIXEMENT, AMB ACOMPANYAMENT PERSONALITZAT

PER A MÉS INFORMACIÓ O PER FER LA INSCRIPCIÓ US PODEU DIRIGIR A LA WEB:

www.creixementempresarial.pimec.org o contactar amb la Sra. Annabel Cuatrecases: acuatrecases@pimec.org o al telèfon 93.496.45.00.

Data límit de la sol·licitud: 22 de juny de 2014.

Vam ser més de 1.400 els empresaris i autònoms que ens vam reunir el passat 19 de març al Palau de Congressos de Barcelona per deixar palès el nostre malestar i exigir canvis rotunds i immediats. La manca de sensibilitat per part del sistema envers les pimes i els autònoms ja fa massa que dura i estem molt farts de veure com s'aproven mesures que afecten la competitivitat del nostre teixit productiu.

"Diguem prou"; aquestes paraules van ser les més pronunciades, sentides i, fins i tot, tuitejades durant la tarda del 19 de març. Tots els presents compartíem sensacions, pensaments, queixes i demandes que conflüen d'una manera molt natural, gens forçada. En definitiva, coincidíem en el clam de respecte que es mereix d'una vegada per totes el principal motor econòmic del nostre país.

Ja hem dit prou. I ara què?

Ja hem dit prou. I ara què? Pensareu molts de vosaltres. Doncs això no acaba aquí, això només acaba de començar. Des de PIMEC hem seguit treballant per aconseguir que les mesures i reformes proposades i presentades durant l'acte empresarial reivindicatiu #diguemprou s'afrontin amb la màxima fermesa i amb absoluta prioritat.

Us he de dir que les reaccions ja són un fet. El Govern de la Generalitat va donar una resposta ràpida al nostre malestar i de seguida ens va contactar per posar-nos a treballar. També estem en contacte amb el Govern central per fixar la data d'una reunió. Aconseguides les reaccions, només falten les solucions. Assumim, doncs, el repte i el compromís de lluitar per fer realitat les propostes plantejades i donar resposta als problemes i greuges que aquí hem exposat.

No vull acabar aquestes línies sense agrair-vos a tots la vostra entusiasta participació a l'acte #diguemprou. Gràcies als 220 gremis i associacions empresarials que us heu adherit a la iniciativa i que heu treballat perquè esdevingui un èxit; gràcies als empresaris i autònoms que us heu implicat de ple compartint les vostres reivindicacions i que ens heu atorgat, un cop més, la vostra confiança; i gràcies també als que us heu sentit al·ludits amb les nostres reivindicacions i heu recorregut centenars de quilòmetres per acompanyar-nos, mostrar-nos el vostre suport i dir-nos que no estem sols.

Gràcies i sobretot us demano que, malgrat les adversitats, no abandoneu mai la vostra important tasca com a empresaris i ens mantinguem units i actius per defensar els nostres interessos comuns i legítims.

JOSEP GONZÁLEZ I SALA
PRESIDENT DE PIMEC



PIMEC et presenta el nou servei DevoluIVA

Recupera l'IVA deduïble de les teves despeses

El Departament de Solucions TIC de PIMEC t'ofereix una Plataforma tecnològica des d'on podràs recuperar l'IVA deduïble de les teves despeses.



La **targeta DevoluIVA** és la solució líder del mercat per obtenir còmodament **factures electròniques** en lloc de tiquets de despeses. Podràs fer-la servir en taxis, restaurants, benzineres, pàrquings, peatges...

Ensenya la targeta a més de **18.000 establiments** i totes les factures electròniques dels teus consums arribaran al teu portal web privat, de manera que podràs desgravar fiscalment i recuperar l'IVA còmodament

Avantatges per als socis

- Alta i targeta DevoluIVA gratuïtes
- Programa per fer factures electròniques integrat a la teva àrea privada de DevoluIVA

Si desitges rebre'n més informació truca al Departament de Solucions TIC, o a qualsevol de les seus o delegacions de PIMEC, o bé envia un correu a solucionstic@pimec.org

També pots accedir a la web: www.solucionstic.org



Descarrega't també l'App DevoluIVA
cerca establiments, reserva restaurants, taxis...

Disponible per Android / iPhone



PIMECNEWS 43
GENER-MARÇ 2014



04



12

DIRECTORA
EVA PRATS

CONSELL EDITORIAL
JORDI ESTELLER, ESTEVE PINTÓ, JORDI ROIG,
JOSEP JOAQUIM SENDRA

REDACCIÓ
ELENA BOSCH, NÚRIA FERNÁNDEZ,
AITANA ORTIZ

EDITA
PIMEC
Viladomat, 174 - 08015 Barcelona
Tel.: 934 964 500
pimec@pimec.org

PRODUCCIÓ EDITORIAL
COS 12 COMUNICACIÓ
Rafael Ramos, 32 - 08338 Premià de Dalt
Tel.: 655 171 944 - info@cos12.com

DISSENY I MAQUETACIÓ
ESTUDI FREIXES
Navarra, 36 - 08320 El Masnou
Tel.: 607 984 010 - sergifreixes1@gmail.com

PUBLICITAT
ISIDRE RODRÍGUEZ
Tel.: 605 905 710



16



18

PIMEC impuls	04
Les notícies més rellevants de PIMEC	
Vist per...	14
Carta d'un soci de PIMEC	
Via exterior	16
Com conquerir el mercat nord-americà: receptes d'èxit	
L'entrevista	18
Guillem López i Casasnovas, catedràtic d'Economia	
Se'n surten	22
Dallant, l'empresa que treballa amb els sentits	
Joves i emprenedors	24
Francesc Font, director general de Nubelo	
L'economista	26
Energia, origen de productivitat i competitivitat	
Món laboral	28
Novetats fiscals: Continua la pressió sobre les empreses	
Comerç	29
Nou i bo, Barcelona comerç divers	
Fundació PIMEC	30
Campanya de recollida de joguines de la Fundació PIMEC	
Tendències	31
LED TECH IBÈRICA. Il·luminació eficient i sostenible	
Mitjans	32
Una selecció de les notícies més destacades	

PIMEC impuls

Els empresaris i els autònoms diuen prou

Més de 1.400 empresaris i autònoms es van reunir al Palau de Congressos de Barcelona el passat 19 de març, en el marc de l'acte empresarial reivindicatiu "Diguem prou", convocat i organitzat per PIMEC. L'objectiu? Denunciar la manca de sensibilitat per part del sistema envers les pimes i els autònoms, tot incidint en el fet que no deixa de créixer l'aprovació de mesures que estan afectant negativament la competitivitat d'aquest teixit productiu.



Diguem prou a l'incompliment reiterat dels terminis màxims de pagament de la Llei de Lluita contra la Morositat per part de les administracions públiques i d'algunes grans empreses i corporacions; **diguem prou** al poc i costós crèdit que reben les pimes i els autònoms; **diguem prou** a les pujades d'impostos reiterades, excessives i generalitzades al llarg dels darrers anys; **diguem prou** al constant augment de les cotitzacions socials de les empreses i autònoms; **diguem prou** a una política energètica erràtica, la conseqüència de la qual són uns preus elèctrics entre els més cars d'Europa, sobretot en els segments de consum de pimes i autònoms; **diguem prou** a les importants reduccions de recursos públics destinats al suport a la internacionalització de les pimes i al fet que la majoria d'aquests recursos minvants es dediqui a cobrir despeses corrents de les agències públiques d'exportació a nivell estatal i autonòmic; **diguem prou** a la corrupció política, la prevaricació i la malversació de cabals públics en l'administració, així com a la impunitat que la seva pràctica comporta, tant en termes judicials com de cost polític per als qui les practiquen.

PIMEC impuls



► Aquestes són algunes de les reivindicacions que es van escoltar i aplaudir al Palau de Congressos de Barcelona. L'acte empresarial reivindicatiu va reunir més de 1.400 empresaris i autònoms, de Catalunya i també de la resta de l'Estat espanyol, els quals van denunciar els augments en els costos de la Seguretat Social, les polítiques erràtiques i els augments del preu de l'energia, la creixent pressió fiscal, la manca de crèdit i el seu elevat cost, les contínues i reiterades inspeccions de tot tipus i les traves administratives.

El president de PIMEC, Josep González, va assenyalar que "ens trobem aquí en una jornada històrica que no repetíem des del març del 2009, en un acte que volem que sigui un exemple de reivindicació, respecte i tranquil·litat. Molts de nosaltres vàrem anar aleshores a Madrid per presentar els nostres greuges i propostes al Congrés dels Diputats. Com en aquella ocasió, creiem que ara també ha arribat el moment d'alçar la nostra veu per a fer-nos valer davant els poders públics i la societat en general".

En aquest sentit, Josep González va dir "és el moment de reivindicar el lloc que ens pertoca i l'atenció que mereixen el botiguer que aixeca cada dia la persiana, l'autònom que al matí encén els llums del seu taller, l'empresari que fa una factura en diumenge o el professional que passa la nit acabant un encàrrec". Seguidament i amb contundència, el president de PIMEC va alertar "el futur del país i de la societat està en perill i ha arribat el moment en què les pimes i els autònoms diguem prou".

Per això, durant l'acte es va remarcar molt especialment la manca de sensibilitat per part del sistema envers les pimes i els autònoms, tot incidint en el fet que no deixa de créixer l'aprovaçió de mesures que estan afectant negativament la competitivitat d'aquest teixit productiu. I es que en el llarg camí de la crisi, "hem perdut més de 65.000 pimes, 80.000 autònoms i més de 350.000 llocs de treball a Catalunya. Es tracta d'una mortaldat proporcional que s'ha donat també a la resta d'Espanya", va recordar Josep González. ■

Manifest de les pimes i els autònoms

La iniciativa "Diguem prou" també ha servit per presentar el Manifest de les pimes i els autònoms en contra de les polítiques que dificulten la sortida de la crisi i frenen el progrés del país. El Manifest s'ha confeccionat a partir de les més de 300 propostes empresarials que PIMEC ha rebut i que ha comptat amb el suport de 220 gremis i associacions.

Aquest document s'ha fet arribar al Govern central i al de la Generalitat de Catalunya perquè prenguin consciència real que moltes de les mesures aprovades en els darrers temps alenteixen la sortida de la crisi, impedeixen generar ocupació i frenen el progrés del nostre país.

Consulteu amb detall el manifest mitjançant el web de PIMEC: (Codi QR)

http://web.pimec.org/repositori/documents/actualitat/ca/Manifest_Diguemprou.pdf



#diguemprou, trending topic



Més de 2.500 tuits van fer servir l'etiqueta #diguemprou durant la tarda del 19 de març, fins arribar a convertir-la en trending topic a Twitter.

PIMEC impuls

Establím acords de col·laboració amb les associacions empresarials de Líbia, Egipte i Tunísia

El seu objectiu és reforçar la projecció de la patronal i els seus associats a la Mediterrània

► La seu de la secretaria general de la Unió per la Mediterrània (UPM) ha acollit a Barcelona la trobada "Diàleg 5+5" de 5 països del nord amb altres 5 del sud de la Mediterrània. En aquest marc, PIMEC ha subscrit una sèrie d'acords de col·laboració amb organitzacions empresarials per tal de reforçar la seva tradicional projecció a l'àrea de la Mediterrània amb l'objectiu d'obrir noves vies de negoci per als seus associats.

La patronal ja tenia acords en vigor amb les patronals del Marroc i Algèria, que ara s'han ampliat a organitzacions empresarials de Tunísia, Egipte i Líbia. També s'han subscrit convenis anàlegs amb organitzacions de la riba nord a països com Itàlia i Grècia.

En paral·lel, la UPM i la patronal europea de pimes UEAPME han ratificat el seu encàrrec a PIMEC per liderar la xarxa d'organitzacions empresarials euromediterrànies.

Durant la signatura dels convenis a la seu de la UPM, el president de PIMEC, Josep González, ha assenyalat que "per als socis de la nostra patronal és fonamental, avui dia, tenir oportunitats de creixement a l'exterior, i aquests convenis obren la porta a nous mercats". ■



PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet ofereix el seu suport als ens locals per fomentar la competitivitat

VI trobada de PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet amb els alcaldes i alcaldesses del territori

► PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet ha organitzat la VI trobada d'alcaldes i alcaldesses de la comarca per analitzar la situació econòmica i empresarial del territori i enfortir vincles entre els màxims representants de l'Administració local i els empresaris. La jornada ha estat presidida per Ramon Pons, president de PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet, i ha comptat amb la presència de Joaquim Balsera, president del Consell Comarcal i alcalde de Gavà; Jordi San José, alcalde de Sant Feliu de Llobregat; Lluís Tejedor, alcalde del Prat de Llobregat; i Carles Ruiz, alcalde de Viladecans, entre altres personalitats.

Durant la trobada, Ramon Pons ha comentat la situació econòmica actual, deixant palès que les pimes pateixen des de fa massa anys "asfíxia financera, dilació dels terminis de pagament, pressió fiscal elevada, atonia del consum, etc.". No obstant això, també ha volgut destacar alguns aspectes positius que ja es detecten en l'economia com "l'augment de les exportacions, les millores en els índexs de confiança empresarial o les noves inversions estrangeres al nostre país". ■

El president del Gremi de Pastisseria de Barcelona presenta el seu primer llibre autobiogràfic

► Joan Turull, president del Gremi de Pastisseria de Barcelona, associació adherida a PIMEC Comerç, ha presentat el seu primer llibre, *La vida d'un ignorant*. Una obra autobiogràfica que recull els aspectes més rellevants de la seva vida professional i personal.

L'esforç, la constància, la tenacitat o la intuïció són alguns dels valors que es veuen reflectits al llibre i el leimotiv de la vida de Turull.

Des dels anys de la postguerra fins avui, Joan Turull s'ha fet a si mateix: s'ha fet un nom com a pastisser, ha format una família i ha impulsat, com a president del Gremi de Pastissers de Barcelona, la creació del Museu de la Xocolata, la renovació de l'Escola de Pastisseria i la creació d'una residència per als seus estudiants. ■

PIMEC impuls



FC Barcelona i Damm, els valors d'una marca i la importància d'un equip d'alt rendiment

L'antiga fàbrica d'Estrella Damm a Barcelona va acollir una trobada entre les dues marques, organitzada per PIMEC i Numintec

► Els valors d'una marca i la importància de disposar d'un equip d'alt rendiment van centrar la trobada entre el ja expresident del FC Barcelona, Sandro Rosell, i el director general de Damm, Enric Crous, a l'antiga fàbrica d'Estrella Damm de Barcelona.

El president de la patronal, Josep González, va ser l'encarregat de presentar l'acte tot destacant la importància que les dues empreses decidissin compartir les seves experiències i el seu coneixement.

A continuació, va començar el debat entre els dos convidats. Enric Crous va assenyalar: "Damm ha mantingut al llarg dels anys una aposta decidida per la seva marca, que actualment és un dels valors més importants que té aquesta casa".

Per la seva banda, Sandro Rosell va afirmar: "Crec que tant el Barça com Damm són dos bons exemples de la importància del treball en equip per aconseguir l'èxit i l'excel·lència. El Barça sempre ha fet costat a la petita i mitjana empresa; de fet tenim un acord de col·laboració amb PIMEC que permet als socis de la patronal gaudir dels serveis i productes del Barça en condicions avantatjoses".

Després del diàleg, el director general de Numintec, José María Torres, va prendre la paraula per destacar l'aposta de la seva companyia per la cultura, que és "la base i el fonament de tot". En aquest marc, Torres va presentar *Boig per tu*, el musical amb cançons de l'històric grup català Sau. ■

PIMEC Joves organitza una trobada amb el conseller d'Economia i Coneixement

Andreu Mas-Colell ha compartit les seves experiències, idees i recomanacions amb els joves empresaris i empresàries

► La trobada ha començat amb una benvinguda del president de PIMEC Joves Empresaris, Miquel Camps, que ha enumerat els trets i problemes específics dels joves emprenedors. Seguidament, el conseller ha ofert una conferència en què ha fet un repàs de la situació econòmica a Europa, Espanya i Catalunya, amb una comparació entre Estats Units i Europa.

A continuació, s'ha donat pas a un torn d'intervencions dels assistents, en què s'han tractat temes com les dificultats en la contractació de les empreses de nova creació, la reforma laboral i els seus efectes en el mercat de treball, i els minijobs.

El conseller també ha parlat dels efectes de la morositat en les empreses, de la possibilitat que el govern català recapti impostos, de la hisenda pròpia i de la major pressió fiscal a Catalunya, que ens fa perdre competitivitat. Durant el col·loqui, s'han plantejat al conseller qüestions com les traves burocràtiques als investigadors a l'hora de tirar endavant les seves idees en el món empresarial, així com la necessitat d'impulsar iniciatives de transferència de tecnologia i col·laboració entre recerca i empresa, i de tenir la capacitat de retenir el talent dels joves.

El col·loqui informal ha finalitzat amb un espai de networking actiu. ■



PIMEC impuls

Mercado Financiapyme, una proposta innovadora per millorar el finançament de les pimes

► El juny de 2013 el Departament de Consultoria Estratègica i Finançament de PIMEC va proposar un instrument innovador amb l'objectiu de fer un gir de 360 graus en l'accés al finançament per a les pimes de Catalunya.

La iniciativa va consistir a convocar, d'una banda, totes les entitats financeres (nacionals, internacionals, públiques i privades) que operen a Catalunya i que ofereixen finançament per a l'empresa; i, de l'altra, un grup d'empresaris prèviament seleccionats per experts de PIMEC, per tal d'escoltar les necessitats de finançament reals tant de circulat com d'inversions. La trobada es va fer a la Borsa de Barcelona i va comptar amb la col·laboració del MAB (Mercat Alternatiu Borsari).

Aquesta primera trobada va ser tot un èxit, tant, que en aquests moments estem preparant la 7a edició. Durant les sis anteriors, hem presentat més de 30 pimes, hem aconseguit



més de 30M€ en finançament i hem comptat amb més de 20 entitats financeres, amb un grau d'implicació i constància màxims: hi han participat els seus màxims responsables i han desplaçat els seus equips de risc, centralitzats a Madrid, amb l'objectiu de poder prendre decisions d'una forma àgil. ■

Inaugurem la nova delegació del Baix Camp

Les instal·lacions, més àmplies i funcionals, permetran celebrar actes i jornades d'interès empresarial

► La nova delegació de PIMEC Baix Camp, ubicada a l'edifici Tecnoparc-Tecnoredessa, ha estat inaugurada per l'alcalde de Reus, Carles Pellicer, i ha comptat amb la presència de Josep González, president de PIMEC; Jose M. Caballero, president de PIMEC Baix Camp; Josep-Joaquim Sendra, president de PIMEC Tarragona, així com d'altres membres de la patronal i empresaris i empresàries del territori.

Josep González ha deixat palesa la bona tasca de la Comissió Territorial de PIMEC Baix Camp i del seu president "fent que s'escolti la veu de les pimes i els autònoms del Baix Camp" i vetllant pels seus principals problemes com "la restricció del crèdit, la baixada de comandes o l'alta morositat".

Jose M. Caballero ha destacat que l'objectiu d'aquest canvi d'ubicació és estar més a prop del teixit empresarial i econòmic del territori i "poder oferir-los formació, jornades interessants i útils, serveis adaptats a les seves necessitats i informació d'interès".

En aquesta línia, Joaquim Sendra ha subratllat la importància d'aquest canvi pel que suposa de millora per a PIMEC Baix Camp en l'atenció i el servei als socis de la comarca. ■

Formaempresa50.cat: potenciar el sistema de bonificacions per formació entre les petites empreses

► L'ús del sistema de bonificacions per formació encara no és prou extens, malgrat que cada any creix el nombre d'empreses que hi accedeixen. Tot i així, anualment milers d'euros es perden perquè moltes empreses no apliquen bonificacions malgrat que han cotitzat pel concepte de formació professional.

El programa Formaempresa50.cat té com a objectiu incrementar la participació de les empreses de menys de 50 treballadors en el sistema de bonificacions per formació. La iniciativa, de caràcter pilot, facilitarà que les petites empreses que no han accedit mai al sistema o no ho han fet en el darrer any rebin informació i assessorament individualitzats i es beneficiïn d'accions de suport en la detecció de necessitats formatives.

Aquestes accions permetran a les empreses conèixer el sistema de bonificacions i saber utilitzar el seu crèdit formatiu per tal que puguin recuperar parcialment o completament els costos de formació gràcies a l'aplicació de deduccions (bonificacions) en les quotes de la Seguretat Social que abona l'empresa mensualment. ■

PIMEC impuls

“PIMEC Emprèn”, nou servei d’assessorament i creació d’empreses per a persones emprenedores

L’objectiu, informar i assessorar un mínim de 500 emprenedors de tot Catalunya i donar suport a la creació de 50 empreses

► El fet emprendre ocupa la nostra atenció perquè entenem que la creació d’empreses via els nous emprenedors, futurs empresaris, és un element fonamental de la dinàmica econòmica, i més concretament de la renovació del teixit productiu català.

En aquest sentit, fins ara hem participat en els processos de consolidació de les empreses, però enguany, gràcies al Programa Catalunya Emprèn, podem donar suport en les fases inicials d’un projecte i/o idea i tancar així el cercle, de manera que som presents en la gestació, creació i posterior creixement i consolidació de l’empresa.

El nostre objectiu per a l’any 2014 és informar i assessorar un mínim de 500 emprenedors de tot Catalunya i donar suport a la creació de 50 empreses, amb la conseqüent generació de llocs de treball.

Un punt per potenciar és l’increment del percentatge de dones emprenedores (al 2012 el 60,9% dels emprenedors van ser homes), i per això hem signat un conveni de

col·laboració amb FIDEM-Fundació Internacional de la Dona Emprenedora, per tal d’arribar a aquest col·lectiu.

PIMEC Emprèn ha estat dissenyat per donar resposta a les inquietuds i necessitats dels nous emprenedors de tot el territori amb les següents eines:

- Informació i orientació per analitzar, valorar i comparar les idees empresarials
- Formació per millorar les habilitats i capacitats en matèria de gestió empresarial
- Assessorament en el disseny del pla de negoci per avaluar-ne la viabilitat i la posterior posada en marxa de l’activitat
- Informació, assessorament i mediació sobre l’accés al finançament
- Seguiment tècnic durant els 3 primers anys de vida de l’empresa per facilitar-ne la consolidació
- Portal Xarxa Emprèn (www.xarxaempren.org): facilita el procés de consolidació de projectes de nova creació des de l’àmbit de la cooperació-coworking (ofertes i demandes)
- PIMEC Joves Empresaris: punt de trobada dels Joves Empresaris i Emprenedors de Catalunya per compartir experiències, coneixements i contactes. ■

CRESCUNT: nou programa de creixement empresarial

La patronal i l’Ajuntament de Reus col·laboren en el projecte

La regidoria de Promoció Econòmica i la regidoria d’Innovació, Empresa i Ocupació han signat un acord amb PIMEC perquè durant sis mesos la patronal **acompanyi i formi un grup d’emprenedors i empreses que tenen com a característica comuna l’alt potencial de creixement dels seus negocis.**

El projecte constarà de quatre fases de desenvolupament que la patronal executarà a través dels seus mitjans humans i tècnics.

Les fases del projecte són les següents:

- Primera Fase: Selecció de les empreses. L’Ajuntament de Reus selecciona 8 emprenedors (que tinguin entre 1 i 3 anys d’activitat) amb un alt potencial de creixement.
- Segona Fase: Reflexió grupal estratègica. Aquesta fase

consta de 6 sessions de treball en grup on s’estimula l’esperit empreneur i es transmeten els coneixements i habilitats per dissenyar l’estratègia empresarial.

- Tercera fase: Definició d’àrea estratègica. Es realitzarà una consultoria estratègica amb cadascuna de les empreses participants i amb una tutoria individual per dissenyar el pla d’empresa i definir l’àrea d’influència més determinant per al seu creixement.
- Quarta fase: Suport a l’acció. Suport a través de la consultoria estratègica amb cadascuna de les empreses participants i amb un pla de treball que inclou tutories individuals focalitzades en el seguiment de les àrees estratègiques definides en la fase 3. ■

PIMEC impuls

Més de 900 pimes es donen cita a Barcelona per ampliar negoci i contactes a la jornada Homenaje Pyme

Antoni Cañete: "El problema del finançament per a les pimes és que ni hi és ni se l'espera"

► Homenaje Pyme, la jornada que per segon any consecutiu ha posat en relleu la vital importància de les pimes en l'economia i la societat, va reunir el 26 de novembre a Barcelona 900 petites i mitjanes empreses sota el lema: "En alguna cosa estem tots d'acord: si a la PIME li va bé, a TOTS ens va bé". Joaquín Lorente, publicista, escriptor i formador, va resumir en una frase el motiu principal que uneix tantes pimes: "El que ens uneix als empresaris és la passió per vendre".

Joana Ortega, vicepresidenta del govern de la Generalitat de Catalunya, va inaugurar la jornada enaltint la figura de les pimes: "Els que faran possible la recuperació són les pimes i no el Govern a cop de decrets". No obstant això, les associacions empresarials sí que van demanar més compromís tant a les institucions públiques com a les privades.

El finançament va ser un dels temes clau que es van tractar a Homenaje Pyme. En aquest sentit, Antoni Cañete, secretari general de PIMEC, va manifestar: "El problema del finançament per a les pimes és que ni hi és ni se l'espera".

Després de més de 10 hores de ponències inspiradores a la sala plenària, de conferències pràctiques a la sala +Idees +Negoci i d'intercanvi d'idees, contactes i sinergies a la sala Connecta Pime, els gestors i el personal de les pimes van tornar a casa amb la cartera carregada de nous projectes i un coneixement més especialitzat d'utilitat per a les seves empreses.

L'optimisme de molts dels ponents va arribar als empresaris. Fernando Botella, CEO de Think&Action, va parlar de la incertesa que viuen els gestors en tot moment. "La millor actitud per enfrontar-se a la incertesa és l'actitud positiva". També la presidenta executiva de Becara va parlar de les qua-



La periodista Glòria Serra i el secretari General de PIMEC, Antoni Cañete

litats que han de complir els gestors: "Cal anar amb la veritat per davant, ser optimista, generós i no tapar els errors que cometem". També Nacho de Pinedo, expert en la digitalització de les pimes i fundador d'ISDI, va explicar que la situació actual ofereix més oportunitats per a les petites empreses amb pocs recursos: "A Internet, pot passar que la pime no sigui tan David enfront de Goliat".

Leopoldo Abadia, l'economista esperançat, va tancar la jornada d'Homenaje Pyme traient un dels temes que li estan reportant moltes crítiques en els últims temps i amb el qual neda a contracorrent: la millora econòmica: "Estem en molt bon camí; això no vol dir, però, que no sigui dolorós". ■

Guardons a les millors aportacions del personal

► La patronal ha reconegut la feina feta per la plantilla durant l'exercici 2013 amb els guardons "Fem Créixer PIMEC". El jurat, format pels membres del Comitè Executiu de la patronal, ha volgut premiar la dedicació i l'aportació al desenvolupament de l'organització.

Els premis han recaigut en **Laura Huguet**, en la categoria de tècnic o administratiu; **Jordi Turu**, per haver

aportat el millor suggeriment 2013, "Fem créixer els serveis"; i **Míriam Sabaté**, per la major prescripció de serveis. **PIMEC Vallès Occidental** ha obtingut el premi al millor territori.

A més, s'ha fet l'entrega d'un rellotge commemoratiu als 25 anys de dedicació professional a l'entitat a **Montse Villas**, de l'Àrea d'atenció al soci. ■

PIMEC impuls

La DO Montsant rep la visita de Josep González

Un bon posicionament en els mercats interior i exterior, claus per al sector

► El president de PIMEC, Josep González, ha visitat la DO Montsant en el marc de les trobades institucionals que la denominació d'origen organitza periòdicament amb personalitats dels àmbits econòmic, polític, social i cultural de Catalunya.

Acompanyat pel president de la DO Montsant, Jaume Domènech, per membres del Consell Regulador de la DO i pel president de PIMEC Priorat, Carlos Roda, la visita de Josep González s'ha iniciat al Parc Tecnològic del Vi de Falset, VITEC, on han estat rebuts pel seu director, Sergi de Lamo. Durant el recorregut per les instal·lacions del parc els membres de la comitiva han coincidit en la importància de connectar coneixement i empresa, amb l'objectiu que la recerca sigui una eina útil i aplicable pels productors amb vista a ser més competitius.

A continuació, s'han traslladat al celler modernista de la Cooperativa Falset-Marçà, on s'han abordat aspectes claus per al sector. D'una banda, la necessitat d'un bon posicionament del producte a l'exterior per mantenir els bons índexs d'exportació dels cellers de la DO Montsant, índexs



que se situen entre el 50 i el 70%. De l'altra, la importància de seguir guanyant terreny en el mercat interior, posant en valor la qualitat del producte i l'arrelament d'aquest a la cultura del territori i apostant per noves accions, com el foment de l'enoturisme. ■

Us presentem la nova agenda d'actes i jornades

Hi trobareu actes, jornades i esdeveniments amb ponents de renom, institucions, pimes i autònoms, a fi de compartir junts experiències i coneixement

► Se celebraran a tot Catalunya sobre temàtiques diverses: finançament, fiscalitat, internacionalització, economia, tecnologia, emprenedoria, laboral, sopars empresarials, etc. Totes, però, tenen en comú que són d'interès i actualitat per a les pimes i autònoms de Catalunya i, molt especialment, per als nostres associats.

El nou web d'actes i jornades és més fàcil de consultar, amb un cercador d'actes per data de celebració, lloc o temàtica. Alhora, és molt més fàcil inscriure's als actes als quals us interressi assistir, mitjançant un senzill formulari online.

Consulteu el web **www.agenda.pimec.org** per inscriure-us en les jornades que estem preparant per ajudar-vos a fer la vostra empresa més forta i competitiva. ■



PIMEC impuls

Producte Nostre impulsa l'excel·lència del producte català



Món Sant Benet va ser el punt de partida del projecte empresarial "Producte Nostre", una iniciativa impulsada des de PIMEC i dirigida a tota la societat amb l'objectiu de potenciar el consum intern i la imatge exterior de tots els sectors productius del país mitjançant la promoció de l'excel·lència dels seus productes i serveis. Olis Bargalló, Relats, Xocolates Torras, Cadí o Grup Alimentari Guissona són algunes de les vuitanta empreses participants que es van adherir a l'Acord en finalitzar l'acte.

► De la mà d'estudiosos, empresaris i experiències d'èxit de país i internacionals, es va analitzar la situació actual, el futur del producte i del servei català i es van establir les pautes per promocionar la seva excel·lència. Tot plegat, permetrà crear més riquesa al territori i, per tant, més llocs de treball.

L'acte va arrencar amb la benvinguda del president de PIMEC Catalunya Central, Esteve Pintó, qui va destacar que "aquest projecte neix de la implicació empresarial i que no respon a cap ideologia política". En aquest sentit, va afegir que "és un projecte pensat des del món empresarial per promocionar els nostres productes i implicar a la societat en el seu consum. Un projecte de tots i per a tots que promou el bé comú".

El periodista Antoni Basses va intervenir en la inauguració de l'acte, i Albert Castellón, conseller de Moritz, va explicar la seva experiència empresarial, recollida al seu llibre *Catalonia, Next Brand in Europe*.

La jornada també va comptar amb el testimoni d'empreses catalanes que ja han apostat per aquesta línia de treball, com és el cas de Llet Nostra, Munich i Bon Preu. ■



**"El «Producte Nostre»
hauria de fer honor al seu caire
transversal i abastar multitud
de sectors i tota
la cadena de valor, des de la
producció fins la distribució"**



PIMEC impuls



El projecte vol potenciar el consum intern i la imatge exterior de tots els sectors productius catalans

El futur de 'Producte Nostre'

El projecte busca la participació i la implicació del teixit productiu i la distribució, però també dels comerços i del consumidor final. En aquest sentit, el president de PIMEC, Josep González, va assenyalar que "a la llarga, el «Producte Nostre» hauria de fer honor al seu caire transversal i abastar multitud de sectors i tota la cadena de valor, des de la producció fins la distribució. Això exigeix implicar multitud d'actors i agents que caldrà coordinar amb encert i destresa".

PIMEC entén que aconseguir aquest objectiu passa per establir uns estàndards comuns en matèria de bones pràctiques en la producció, la gestió dels recursos humans i la sostenibilitat, requisits imprescindibles per identificar cada un dels productes o serveis que se sumin al projecte amb la feina ben feta.



Carta d'un soci de PIMEC

OSCAR SERRET
EXECUTIU EN CAP
DE SÒLID ENGINYERIA

Reflexionant durant l'últim any i mig he recopilat un recull de dades, experiències personals i opinions. Al meu entendre, **ni la societat espanyola ni la societat catalana són *business friendly*** i això es tradueix en perjudicis i molts entrebancs; aquestes són les meves anècdotes com a emprenedor.

"El mercat laboral és molt rígid, la legislació és molt ambigua"

"La cotització a la Seguretat Social és la segona més elevada del món"

"Les institucions i procediments que tenim són de país de segona fila"

- **La càrrega burocràtica frega el ridícul. L'administració és del tot ineficient** (i el pitjor és que tothom ho troba normal). Exemples pràctics:
 - El meu soci va crear una empresa que va tancar el 2007. Tot el procediment es va fer correctament i es va fer constar al registre; ara li acaba d'arribar una multa d'Hisenda per no presentar els impostos de societats del 2007, 2008... **Les diferents administracions públiques no es comuniquen** i ell n'és culpable per defecte!
 - Estic tramitant la incorporació temporal d'un enginyer de Sri Lanka. La paperassa que demanen sembla d'acudit; la ineficiència dels funcionaris, increïble.
- **L'administració penalitza fortament tot el que està vinculat al treball**, ja que és una forma fàcil de recaptar impostos. La **càrrega impositiva és tan elevada** que desincentiva.
- **El mercat laboral és molt rígid** o, més ben dit, **la legislació és molt ambigua**, amb la qual cosa davant del dubte, que es dona quasi sempre, el treballador sempre té la raó. Exemples:
 - Un treballador nostre que ha trobat un "serrell legal" ens ha denunciat, i el sistema li permetrà aconseguir molts diners.
 - Amb la finalitat de tenir una discriminació positiva, es va decidir augmentar la protecció de les dones embarassades i, amb reducció de maternitat, a efectes pràctics se les ha blindat, amb la qual cosa s'ha deixat els empresaris sense cap mena d'instruments efectiu en casos de baixa productivitat. Cal protegir certs col·lectius, però no blindar-los, que és el que ha passat amb lleis ambigües i amb la ultrajudicialització de les relacions laborals. Alguns amics meus s'han trobat en casos d'aquests; a títol informatiu el tracte estàndard és d'entre 2 i 3 anys de sou per acabar amb una relació laboral, en alguns casos amb persones que feia pocs mesos que treballaven.
- La Seguretat Social (i similars) és una arma de destrucció massiva d'empreses: cobra el 34,5% sobre cada nòmina (Seguretat Social, FOGASA, atur), **la segona cotització més elevada de tot el món** (després d'Hongria, si això no ha canviat últimament), i les contraprestacions que rebem són zero. Exemples pràctics:
 - Si un treballador es fa mal i està de baixa, l'empresa continua pagant la Seguretat Social i, a més, la Seguretat Social només paga el 75% del seu sou, el 25% restant el paga l'empresa.
 - Si una persona té incapacitat laboral permanent, la Seguretat Social t'obliga a mantenir-la durant un any i mig perquè paguis, ja que la Seguretat Social intenta retardar al màxim la seva reincorporació.
 - L'efecte final és: si vols que la gent no mengi pa apuja els impostos sobre el pa, fes el mateix amb el treball i el resultat és idèntic; **el treball es converteix en un bé escàs**.
 - Tenir **cotitzacions tan elevades** és un **fre a la contractació de perfils qualificats**, ja que es disparen les despeses de personal; si això ho combines amb un tipus d'IRPF al nivell nòrdic, els salaris efectius per als nacionals freguen el ridícul i és impossible atreure talent de fora.
- **La societat no percep el treball com un bé, sinó com un càstig**; la gent presumeix de no treballar i fugir d'estudi, mai ningú presumeix de fer una bona feina.

- Vivim en un país amb un **excés de lleis**. Cada dia que m'aixeco, per molt bé que ho faci estic segur que em trobo "en la més total i punible il·legalitat"
- Hi ha una **percepció que tots els empresaris són dolents**: algú que et fa treballar per guanyar diners ell no pot ser bona persona, i amb una pila de lleis per controlar-nos segur que alguna cosa la faràs malament.
- Hi ha moltes diferències de tracte, amb el resultat que **si mai has de tancar una empresa, pots quedar arruïnat**. Un exemple:
 - Si et cal acomiadar, has de pagar 33 dies/any, però quan paga el FOGASA són 20 dies/any. Per què l'administració 20 i els altres 33?
- La segona cosa més trista del mercat laboral es dona quan es fa fora algú. És un drama per a l'afectat; per tant, la legislació espanyola intenta que l'empresa aguantí més enllà del raonable, i el resultat final és que les finances s'imposen i l'empresa acaba tancant. Això es tradueix en una muntanya d'empreses fallides i d'emprenedors o bé arruïnats de per vida o sense ganes de tornar-hi. El resultat és que la primera cosa més trista és que **una persona que vol treballar no trobi empresa on fer-ho, senzillament perquè no existeix**.
- Hi ha una aversió total al fracàs, **la societat penalitza el fracàs**; molta gent prefereix no fer res per no equivocar-se, abans que intentar alguna cosa i assumir el risc d'equivocar-se.
- Intenta emprendre! Crear una empresa a Singapur: 1 dia i un euro; aquí, unes setmanes i alguns milers després (entre burocràcia i papers de discutible utilitat).
- Estàs treballant en una empresa, i vols fer alguna cosa pel teu compte, un projecte més personal: el primer pas és fer-te autònom. Al cap de 2 anys i mig l'empresa no funciona i et veus obligat a tancar, i, sorprès, descobreixes que no tens atur, t'has quedat **sense cap xarxa de protecció mínima**: l'atur es perd després de 2 anys d'estar com a autònom. És la justa recompensa i premi merescut per haver intentat emprendre i haver estat uns anys cotitzant a la Seguretat Social per un preu abusiu.
- **Les institucions i procediments que tenim són de país de segona fila**; per tant, l'evolució natural del país serà ocupar la segona fila.
- Si ets **treballador i administrador de la teva pròpia empresa** (en empreses petites és l'habitual), la retenció que Hisenda intenta aplicar-te és del 41% sobre la factura que cobres en concepte de nòmina.

"Les lleis obvien la duresa de la realitat; són eines de control, no de sostenibilitat"

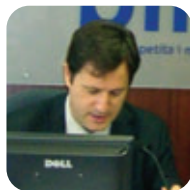
"Els polítics no poden ni tenen l'autoritat moral per continuar menystenint-nos"

La situació actual:

- Després de parlar amb advocats i de preguntar com es pot arribar a situacions tan absurdes, la conclusió és que la majoria de polítics són advocats, i **les lleis** que redacten **obvien la duresa de la realitat** i en molts casos es plantegen com a **eines de control però mai de sostenibilitat**. Caldria més tecnòcrates i menys polítics.
- El Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social ha d'entendre que no es poden apujar més unes cotitzacions que ja estan al màxim; dir que els beneficis socials han de sortir dels beneficis de les empreses no té sentit. **Calen beneficis per poder reinvertir i créixer**.
- **Apujar els autònoms és un error absolut**; per a un emprenedor és un assassinat i el més gran desincentiu, un pagament a canvi de res! Conec el cas d'una traductora britànica que vivia a Barcelona però va marxar d'Espanya perquè estava cansada de fer els típics formularis, declaracions trimestrals i pagar-se l'autònom; a Anglaterra pagava sobre el que guanyava però no era un sistema tan inquisitiu.
- **Els polítics no poden ni tenen l'autoritat moral per continuar menystenint-nos**; cal canviar per posar la força laboral a treballar, no subvencionar-la i encara menys posar barreres a l'activitat (que és on realment rau el problema). Els empresaris no podem viure espantats pel fet de tenir empreses grans i molts treballadors. El problema espanyol és que la majoria d'empreses, quan creixen una mica, s'espanten i paren, quan el que caldria fer és impulsar el contrari.
- **No es pot continuar legislant tant**, quan entre els propis legisladors hi ha molta gent impuntada en casos de corrupció (Palau, Gurtel, Bárcenas, etc.).

"Hi ha una aversió total al fracàs, la societat penalitza el fracàs"

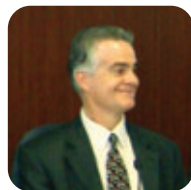
Em pregunto: com pot ser que encara no hàgim arribat al 50% d'atur? Com és que als empresaris que encara tiren endavant no els han donat la Creu de Sant Jordi? **En un món global, on competim amb tothom, no ens podem permetre el luxe de tenir l'enemic dins de casa, i el més trist de tot és que l'enemic siguem nosaltres mateixos. M'espanta que aquesta incipient recuperació sigui l'excusa per no fer les reformes en profunditat que el país necessita.** ■



SR. JOAQUIM FERRER
DIRECTOR DEL DEPARTAMENT
INTERNACIONAL DE PIMEC



SR. ERIK FRANTZ
DIRECTOR INTERNACIONAL
D'INSTITUCIONS FINANCERES
INTERNACIONALS (OCDE)
DE CAIXABANK



SR. ROBERT JONES
CONSELLER COMERCIAL
DE L'AMBAIXADA DELS ESTATS UNITS
D'AMÈRICA A ESPANYA



SR. DIEGO POL
ADVOCAT DE BAKER & MCKENZIE
BRCELONA



SR. STEVEN HARPER
CAP DE LA SECCIÓ DE VISATS
AMBAIXADA DELS ESTATS UNITS
D'AMÈRICA A ESPANYA

Com conquerir el mercat nord-americà: receptes d'èxit

La jornada EUA: oportunitats per a les pimes catalanes, ens va oferir l'oportunitat de conèixer diversos casos d'èxit de pimes catalanes que desenvolupen negocis amb bons resultats als Estats Units.

Josep González, president de PIMEC, va expressar la satisfacció pel fet d'inaugurar les relacions entre el mercat dels Estats Units i les empreses catalanes, i l'interès de la patronal a potenciar les relacions comercials entre països. Les empreses de casa nostra podem aspirar a un equilibri entre importacions i exportacions amb el mercat americà i, per fer-ho, des de PIMEC hem d'ajudar el teixit empresarial a internacionalitzar-se.

Josep González,
president de
PIMEC, i Tanya C.
Anderson, cònsol
general dels EUA
a Barcelona

El president de PIMEC va defensar la necessitat d'arribar a un acord de lliure comerç transatlàntic i, per poder assolir-lo, va insistir en la necessitat de reduir les càrregues aranzelàries, ja que els seus costos relatius són més rellevants per a les pimes que per a les grans empreses. En la mateixa línia, una aliança entre EUA i Europa suposaria una bona defensa comercial enfront de la competència dels països asiàtics.

Per la seva banda, Tanya C. Anderson, cònsol general dels Estats Units d'Amèrica a Barcelona, va subratllar que, malgrat la crisi, des del 2006 els EUA ha estat el país que més inversió estrangera ha rebut. En paraules de la cònsol, "aquesta fe ininterrompuda en l'economia nord-americana es basa en la solidesa d'un sistema que ofereix un règim d'inversions obert, una economia diversificada, recursos energètics emergents, un increment del consum i una mà d'obra qualificada".

Necessitat d'un advocat americà

Malgrat els indubtables tràmits, permisos i gestions per desenvolupar un projecte empresarial als Estats Units, existeix un gran mercat i possibilitats clares d'èxit.

Tanya C. Anderson va citar com a exemple dues empreses catalanes que s'han establert amb èxit als Estats Units: l'empresària Mercedes Domingo, establerta a San Diego (Califòrnia), li va comentar que el trasllat va ser relativament senzill, però que la paciència és important: fa falta ben bé un mes per fer els tràmits administratius. A més, va subratllar que el mercat és extremament competitiu per la gran quantitat de productes existents, i va animar els emprenedors a desenvolupar productes inèdits. Va aconsellar contractar els serveis d'un advocat que conegui les lleis locals i estatals que afecten les empreses petites, i va comentar que cal tenir en compte els elevats costos dels serveis legals als EUA, molt superiors als d'Espanya.



"L'acord de lliure comerç transatlàntic hauria d'incloure una reducció de les càrregues aranzelàries"



SR. JOAQUIM LLIMONA
DIRECTOR DE RELACIONS
INTERNACIONALS I COOPERACIÓ
DE L'AJUNTAMENT DE BARCELONA,
I PRESIDENT DE LA COMISSIÓ
INTERNACIONAL DE PIMEC



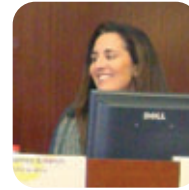
SR. FREDERIC SOLÀS
REGIONAL MANAGER-USA
DEL GRUP TRANSCOMA



SRA. ANA MAIQUES
CEO DE NEUROELECTRICS



SR. RAMON EIXARCH
CEO DE WIRIS



SRA. DÉBORA CUGAT
SÒCIA FUNDADORA DE XERTOLI

El segon exemple va ser el de l'empresa Icontainers, establerta a Miami. L'emprenedor J Ivan Tintoré va recomanar fer el màxim de contactes i avançar tots els tràmits administratius possibles abans de viatjar als EUA. Va destacar també la importància del networking i de les ajudes ofertes pel govern espanyol a través d'ICEX, i per la Generalitat Catalana des d'ACC10, així com els programes del govern dels EUA per ajudar la inversió estrangera.

Tots dos empresaris van coincidir en la importància de garantir un excel·lent servei de qualitat i de mantenir la paciència i la confiança.

En aquest punt, Josep González va insistir que les diferents administracions han de treballar en la simplificació dels tràmits a l'hora d'establir una empresa als EUA, en comprovar que la finestreta única tampoc existeix en aquest país.

PIMEC: Suport a les empreses catalanes

Per la seva banda, Joaquim Llimona, director de Relacions Internacionals i Cooperació de l'Ajuntament de Barcelona i president de la Comissió Internacional de PIMEC, va afirmar que des de la patronal s'ha detectat un interès extraordinari en el mercat dels EUA; d'aquí la decisió de crear una estructura de suport a les empreses catalanes que vulguin exportar als EUA i que PIMEC posarà al servei dels socis i empreses catalanes. En aquest sentit, la patronal disposa del servei Expert País (Country Manager) amb especialistes en diversos mercats, i en concret al dels EUA.

La jornada va comptar amb diverses intervencions d'experts, representants de l'ambaixada dels Estats Units i d'empreses, en temes com l'entorn de negocis als Estats Units d'Amèrica, les entitats financeres i l'operativa bancària amb aquest país, el màrqueting, l'organització de la logística i l'exportació (per part del Grup Transcoma, partner de PIMEC en aquests temes), els requisits legals per a les pimes als EUA, i els aspectes i consideracions de visats.

De la tecnologia a l'alimentació gourmet

L'acte es va cloure amb la intervenció de tres empresaris que van explicar els seus casos d'èxit en la seva implantació als Estats Units.

"Existeix un gran mercat i possibilitats clares d'èxit a l'hora de desenvolupar un projecte empresarial als Estats Units"

Ramon Eixarch, director gerent i principal responsable de les àrees de Màrqueting i Vendes de WIRIS (empresa de programari que proveeix eines educatives per a l'aprenentatge de matemàtiques), va aprofundir en les diferències entre el mercat americà, on la presa de decisions és més ràpida, impulsiva i intuïtiva, i el mercat europeu, on cal fer un seguiment constant del possible client i estar en constant negociació amb ell. La seva porta d'entrada al mercat nord-americà van ser les fires a Europa, i el seu primer client, el líder mundial en e-learning, fet que els va obrir moltes portes. Eixarch va subratllar la importància del suport al client i de ser reactiu a les necessitats que planteja el mercat en cada moment.

Ana Maiques, responsable de desenvolupament de negoci de Neuroelectrics (empresa de serveis de recerca científica i aplicada), va parlar de l'estimulador transcranial avançat que la seva empresa ha desenvolupat per monitoritzar i estimular el cervell i curar diverses patologies. Maiques va afirmar que aconseguir un visat és prou complex, i va aconsellar omplir els formularis amb la màxima coherència, ja que les autoritats nord-americanes són molt exhaustives. Sobre els tràmits, va subratllar la gran despesa que s'ha de fer en advocats. Finalment, va comentar que per a les empreses tecnològiques és interessant tenir un peu a Europa i un altre als EUA.

Débora Cugat és sòcia fundadora de l'empresa familiar Xertoli, que produeix oli d'oliva extra de qualitat diferenciada. La seva empresa participa al Catalan Gourmet, l'organització d'ACC10 que treballa amb petits productors alimentaris i en fomenta l'exportació als Estats Units. Actualment exporten directament a botigues nord-americanes i treballen amb un proveïdor online. Aquesta emprenedora va recomanar realitzar un bon estudi de mercat abans de viatjar als Estats Units, fer el primer viatge de la mà d'una institució que faciliti una agenda, reunions organitzades, etc., tenir molta presència a fires i, sobretot, perseverar, insistir, no rendir-se. ■



Guillem López i Casasnovas, catedràtic d'Economia

“Per reactivar el crèdit a les pimes cal més crèdit oficial, amb el suport del BCE, més selectiu i millor gestionat”

PER PIMECNEWS | FOTOGRAFIES CEDIDES PER L'ENTREVISTAT

Guillem López i Casasnovas (Ciutadella de Menorca, 1955), és catedràtic d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, de la qual ha estat vicerector d'Economia i Relacions Internacionals, i degà de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials. Llicenciat en Ciències Econòmiques i en Dret, va obtenir el doctorat en Economia Pública per la Universitat de York. Des de març del 2005 és conseller de govern del Banc d'Espanya, membre del Consell Català de Recerca i Innovació, del Consell Assessor per a la Reactivació Econòmica i el Creixement (CAREC), de la comissió assessora del president de la Generalitat per a la Sostenibilitat del Sistema Sanitari i del Consejo Asesor del Ministerio de Sanidad y Política Social.

Un dels temes que l'ocupa i el preocupa és el deute intergeneracional que deixarem com a herència als més joves i a les generacions futures. Podria especificar en quines coses considera que podria ser lícit endeutar-se i en quines altres considera que no és admissible?

No només el deute ha de preocupar en el trencament actual dels desequilibris generacionals; també el fre que pot suposar la nostra prudència i recels en un món nou en què els joves han de tenir les seves oportunitats de decidir i prosperar, tot i al cost, potser, d'equivocar-se. Pel que fa en concret al deute, el sentit comú ens diu que aquest seria legítim en aquelles activitats que generessin beneficis a les generacions futures (infraestructures, reforçament de capital

humà, equipaments). És a dir, capital i no despesa corrent. I en tot cas podríem acceptar també desviacions conjunturals com a resultat del cicle econòmic advers i no de comportaments estructurals recurrents de gastar allò que no s'ingressa. Es tracta que la manca de finançament corrent de la nostra despesa ordinària no acabi suposant un llast per als nostres fills i néts per les despeses financeres i retorns dels principals provocats pels dèficits, ni comporti que, com a conseqüència de l'esforç fiscal futur de les noves generacions, gairebé no els restin marges per definir les seves pròpies polítiques de benestar.

Es pot repetir la crisi de la bombolla immobiliària?

No la immobiliària a casa nostra, però sí en altres actius a l'economia internacional. Amb tanta liquiditat com han creat els bancs centrals i amb demandes relativament deprimides, el preu del diner havia de baixar. De manera que qui busca més retribució per al seu diner se l'ha de jugar a prima de risc. Això explica la remuntada d'algunes borses, tot i que els “fonamentals” de les seves (nostres) economies no són encara prou sans, o les compres bilionàries d'empreses que multipliquen per vint o més la seva capacitat de generar beneficis.

Hi haurà pensions?

Sí, segur. A diferència dels sistemes de capitalització privada, els règims de repartiment mai no poden fer fallida. El que sí pot passar és que la prestació econò-



“La manca de finançament corrent de la nostra despesa ordinària no ha d’acabar suposant un llast per als nostres fills i nets”

mica que donin no tingui el nivell esperat que tenen els pensionistes actuals. És la quantia respecte del cotitzat o del salari mitjà de l’economia el que està en discussió. La ràtio entre retribucions d’actius i pensions netes d’impostos, més transferències i prestacions en espècie, s’hauria de mantenir ajustada en el temps per l’esperança de vida, que recordo que té gradient social.

Com a conseller del Banc d’Espanya i sense necessitat de desvelar cap tipus de confidencialitat, quines mesures es podrien haver adoptat per tal que la crisi financera no hagués afectat de forma tan dramàtica el sistema productiu del nostre país?

Hauria calgut poder disposar de BOE sense passar

per l’horitzontalitat polititzada d’haver de comunicar risc sistèmic via secretari d’estat, ministre, vicepresident, president i assessor àuric de la Moncloa... en la discussió de si el que es feia era guanyar temps per allò dels brots verds, quan en realitat s’estava perdent un temps valuós. Que ara Europa reconegui clarament els poders d’intervenció és un alleugeriment. De supervisor nacional a supervisor europeu. Dit això, el BdE té aquí un registre francament molt millorable.

Es va injectar líquid a les entitats financeres perquè donessin crèdit a les empreses, i ni ha arribat el crèdit ni les entitats se n’han sortit. Què ha fallat?

Es va donar liquiditat des del BCE perquè els mercats interbancaris s’havien esgotat i les emissions de bons de les entitats, fins i tot per a la renovació dels seus propis deutes, no se subscriïen per malfiança sobre la solidesa de l’economia espanyola. Això atrapava les nostres entitats, inicialment millor sanejades. A partir d’aquí, el diner el que ha fet és sufragar la compra del deute públic, que oferia una rendibilitat més alta i certa que alguns projectes de finançament

nou, incerts i de renovació de pòlisses. Les entitats en la seva precaució ha complicat i dificultat la sortida de la crisi.

Quines mesures serien factibles per reactivar el crèdit a les pimes?

Obrir línies de descompte al BCE sense els ràtings o *haircuts* negatius que normalment porten aparellats els crèdits de les pimes i quelcom més en termes de crèdit oficial més selectiu i millor gestionat del que ho ha fet l'ICO en el passat.

S'ha perdut el poder financer de Catalunya amb la desfeta de les caixes d'estalvi?

Sí. Certament. En bona part ens ho hem guanyat per mala gestió i una pobra governança, i en una altra part perquè en tenien ganes algunes entitats bancàries competidores i alguns polítics reticents a compartir poder financer.

El doble dèficit públic i fiscal que pateix Catalunya és comparable a altres? Parli'ns de la balança fiscal.

La comparació internacional possible és d'anivellaments entre territoris, no de magnituds de balança fiscal. L'anivellament espanyol és clarament excésiu d'acord amb els cànons del federalisme fiscal, i més propi d'un estat unitari en què l'Administració central no ha de justificar els recursos que treu a una Comunitat per afavorir-ne una altra. La balança fiscal és resultat tant del finançament autonòmic com de l'exercici de l'Estat en les seves competències sobre el nostre territori. Es vol desprestigiar el càlcul de la balança fiscal fent veure que hi ha moltes maneres de computar-les quan en realitat existeix tan sols un mètode apropiat per al tipus de qüestió que el càlcul de la balança adreça.

Quines partides haurien de tenir prioritat per al govern per poder solucionar problemes a mitjà i llarg termini?

A curt, la despesa capaç de donar una empenta a l'economia productiva. A mitjà i llarg, la despesa social preventiva que com a inversió redueixi despesa reactiva futura. El punt està en com finançar allò preventiu que estalviï amb vista al futur sense deixar de gastar també avui en la despesa reparadora per la prevenció que en el passat no es va fer. Les dues coses a curt i llarg termini concorden per a la millora del capital humà, les infraestructures, la recerca i

“Es vol desprestigiar el càlcul de la balança fiscal fent veure que hi ha moltes maneres de computar-la”

la innovació, i en part també per a la inversió en salut (no només en guariments sanitaris) o en cultura, que és bàsica per a la millora del capital social d'un país.

Quines alternatives proposaria al sistema de salut actual?

El criteri de cost-efectivitat per prioritzar el que se subministra públicament amb càrrec al finançament solidari, deixant la resta menys efectiva o de cost més elevat a les aportacions parcials dels usuaris. I vetllar per evitar el malbaratament, afavorir la cultura de la responsabilitat en la pròpia salut de cadascú, involucrar els professionals en la gestió clínica, amb més autonomia professional i responsabilitat financera en la utilització dels recursos.

Com es reactiva el PIB d'una economia que ha patit tant com la nostra?

Amb el consum exterior, amb el saldo comercial i fent atractiu el país per a les inversions estrangeres.

La moneda única corre perill?

Correrà un cert perill sempre que darrera la moneda no s'hi aguantí una Europa políticament més cohesionada i fiscalment més harmonitzada.

Quina opinió té del que fins ara sabem de la reforma fiscal que prepara el Govern?

Que en aquest terreny hi pot haver poques sorpreses. El tema està molt trillat. Falta voluntat política de tirar endavant unes reformes, especialment en un escenari conjuntural que exigeix consolidació fiscal.

Cal reformar les administracions? Com?

Sí, sens dubte. Es tractaria de focalitzar la funció pública en qui exerceixi potestat administrativa, agencialitzar contractualment unitats públiques dotades de més autonomia i privades concertades, i introduir la transparència i l'avaluació al moll de l'os de les decisions públiques. ■



DALLANT, SA
Ctra. Laureà Miró, 392
08980 SANT FELIU DE LLOBREGAT
www.dallant.com

Dallant, l'empresa que treballa amb els sentits

La companyia santfeliuena va ser guardonada amb el Premi Fundació PIMEC als Valors d'Empresa l'any 2012. No és l'únic premi que ha recollit de mans de la patronal; l'any 2003 ja va ser considerada com la tercera empresa més competitiva de l'any. Tal com apunta Jaime Pérez, president de Dallant, "ser considerats empresa amb valors, exemplar, competitiva i flexible és tota una definició de l'esperit de la nostra societat".

L'any 1950 dos emprenedors químics, Daniel Haussman Montaner i Mario Rotllan de Franch, decideixen crear una empresa que sigui capaç de subministrar totes les propietats organolèptiques de les matèries primeres a l'aleshores incipient indústria espanyola de begudes sense alcohol. Així va néixer Especialidades Dallant, que posteriorment, l'any 1961, es va constituir en societat anònima amb el nom de Dallant SA.

Ha passat el temps i l'empresa ha anat evolucionant. Els equips tècnics de recerca i aplicació desenvolupen noves i delicioses aromes que permeten al consumidor gaudir d'una experiència sensorial i, d'acord amb les darreres tendències del consumidor, conceben solucions específiques tant per als mercats consolidats com per als emergents.

"Dallant dona suport al talent dels joves formant professionalment els fills dels treballadors durant l'estiu"

Jaime Pérez,
president de
Dallant



Consolidació internacional

L'empresa va començar a operar exclusivament en l'àmbit nacional, però com explica Jaime Pérez, "la inèrcia ens ha portat més enllà de les nostres fronteres, a Elna, Anglaterra i Cuba i posteriorment al Marroc, Turquia i Egipte". Dallant, gràcies al seu desenvolupat departament d'R+D i a la seva sensibilitat envers les diferents tradicions i cultures gastronòmiques, crea un dossier únic d'aromes i ingredients a mida del consumidor que, unit al seu esperit exportador, li permet facturar més d'un 30% en mercats internacionals.

R+D i autofinançament, clau de l'èxit empresarial

"Des de la seva fundació, el departament d'R+D forma part de l'ADN de la nostra entitat. La inversió en investigació ha estat constant en els moments més difícils de l'empresa". I és que, per a una companyia com Dallant, és vital disposar d'un departament potent d'investigació i desenvolupament per aportar valor diferencial als productes que ofereixen.

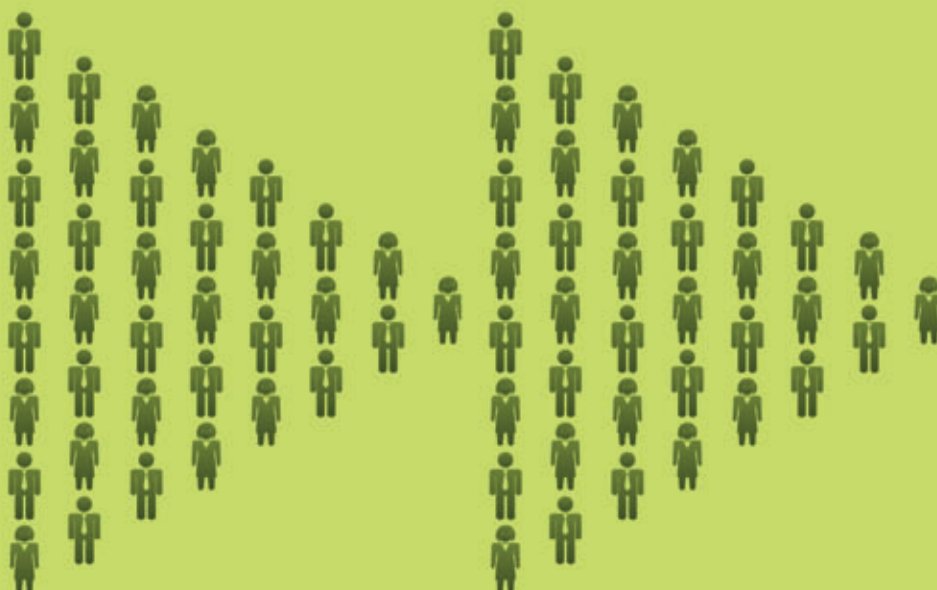
A més, posen en pràctica l'autofinançament com a mètode alternatiu davant el tancament del crèdit bancari. "Gràcies a l'autofinançament hem ampliat les nostres instal·lacions. Invertim el 66% dels beneficis obtinguts en millora i recerca de nous productes".

La gestió del talent

Dallant sap que l'actiu principal de la seva companyia es troba dins de l'organització, que "ja des de la seva fundació va implicar grups familiars". La seva filosofia es fonamenta en la gestió del talent, tant intern com extern, i en la contínua formació en àrees especialitzades. A més a més, a l'estiu ofereix pràctiques formatives als fills dels seus treballadors. Aquesta manera de fer també la practica Ames, una empresa del Baix Llobregat que fabrica i ven components metàl·lics sinteritzats, i que imparteix unes 30 hores de formació interna per persona i any, a banda de crear cercles de qualitat que contribueixen a millorar l'empresa.

Aquests mètodes són senzills, efectius i permeten construir, a poc a poc i des de la base, el futur d'aquestes dues companyies. ■

ACCELERA EL TEU NEGOCI



- 160 conferències i tallers inspiradors i formatius.
- Assessorament empresarial i per a l'exportació.
- Finance Marketplace: Accés a finançament públic, privat i bancari.
- Activitats de treball en xarxa i networking amb altres professionals i inversors i emprenedors.
- Esdeveniments paral·lels: Biz Franquícies, Reempresa, "Foro Capital Pymes", "The Fail.com", "Agents & Brokers", "SinergyS", "Pymes Europees d'èxit", "Videopitch presentation".

ACREDITA'T ARA
Preu especial de **8 €**
Codi: SNP34G9Y

www.bizbarcelona.com

Segueix-nos en xarxes socials

VINE A BIZBARCELONA, LA TEVA GRAN OPORTUNITAT.

Promotors

Barcelona **a**ctiva

Ajuntament de
Barcelona



Generalitat
de Catalunya

En el marc de



"la Caixa"



Diputació
de Barcelona



Cambre de Comerç de Barcelona



Francesc Font, director general de Nubelo.com

“L’emprenedor gaudeix creant valor i tractant de canviar les bases establertes de la societat”



Francesc Font es defineix com un apassionat de l’emprenedoria i de les empreses que aporten canvis de valor a la societat. Nubelo, una plataforma de contractació de treball en els mercats de parla hispana, és la segona empresa que posa en marxa, després d’haver muntat amb 24 anys Gimage, una de les empreses més grans del país en el sector del *digital signage* (senyalització digital, l’ús de continguts digitals emesos a través de pantalles per a la presentació i promoció de productes). Reconeix que va aprendre molt dels errors i encerts del seu primer projecte d’emprenedoria i que els trasllada als seus alumnes a la UAB, on ensenya tècniques de gestió d’empresa.

Nubelo.com, una experiència pionera a Espanya

Basat en pràctiques existents al món anglosaxó, es tracta d’un *marketplace* de contractació de serveis professionals en línia centrat en tots els països de parla hispana. S’hi pot contractar qualsevol feina que es pugui fer des d’un ordinador i que no requereixi presencialitat, i s’hi poden trobar més de 100.000 professionals especialitzats en àmbits com la programació, el disseny, l’advocacia, la traducció, la redacció, etc., la majoria experts en el món digital. El 50% dels projectes són de tecnologia; el 25% és disseny, redacció, traduccions, SEM, SEO... molt relacionats amb Internet, i el 25% restant són projectes d’altres tipus (legal, telemàrqueting, formació, introducció de dades, etc.).

El cicle de contractació mitjançant el portal comença amb la publicació d’un projecte que inclou les necessitats d’una empresa. Tot seguit, els professionals envien propostes dels seus serveis. Les empreses poden consultar el perfil i la valoració que altres empreses han fet d’aquests *freelance*. Un cop l’empresa ha decidit qui vol contractar fa un dipòsit, i el sistema només liberalitza el pagament un cop el professional ha lliurat la feina i té el vistiplau del client. D’aquesta manera, els interessos tant del *freelance* com de l’empresa queden garantits, ja que s’eviten impagaments a professionals i es garanteix que les empreses no pagaran per serveis no rebuts.

La plataforma “és una eina molt valuosa per a pimes i empreses de creació recent, ja que actuem com la seva *extended workforce* (persones que presten temporalment les seves habilitats i coneixements a les companyies). Les empreses petites i mitjanes necessiten més que mai accedir al talent de manera flexible a la vegada que redueixen costos, i aquest és el nostre objectiu diari”, comenta Font.

Centrar-se en allò que aporta valor afegit

Al seu llibre *La empresa híbrida* explica les noves formes de treballar, com seran les empreses del futur i, en molts casos, del present. La globalització permet treballar amb talent de tot el món, de la mateixa manera que permet externalitzar les tasques que no formen part de l’activitat essencial de l’empresa amb màxima eficiència i eficàcia. “Les empreses d’avui en dia han de dedicar-se a fomentar allò que aporta valor afegit als seus clients, i delegar la resta d’aspectes a terceres empreses i professionals externs. Només amb aquesta agilitat aconseguiran sobreviure en un món tan canviant”.

Per a aquest jove emprenedor, cada experiència suposa nous reptes. Per al projecte de Nubelo els principals obstacles han estat en la gestió del creixement. Admet que “el creixement desmesurat d’usuaris ha provocat que s’hagin hagut d’automatitzar moltes tas-



ques a corre-cuita i que tinguéssim colls d'ampolla que afecten el servei a l'usuari. Per sort, la part de finançament ha estat molt més ben resolta per afrontar el creixement, tot i que la nostra gran errada és la manca d'experiència prèvia. S'ha d'estar molt preparat a nivell financer per muntar empreses que aspiren a escalar de forma ràpida”.

Conviure amb el risc, la incertesa, la inseguretats

Segons la seva experiència, “la característica fonamental d'un emprenedor és que sap conviure amb el risc, la incertesa, la inseguretats de no saber què passarà demà. Molta gent necessita tenir-ho tot sota control; en canvi, l'emprenedor gaudeix creant valor i tractant de canviar les bases establertes de la societat. Una altra característica és la capacitat de comunicar i liderar. La segona es pot aprendre i millorar amb el temps, però la primera és quelcom que la gent s'ha de preguntar si serà capaç de suportar abans de muntar un negoci”.

Sobre els principals entrebancs amb què es troben els emprenedors, Font subratlla les dificultats per aconseguir personal qualificat. Opina que “a Espanya no s'ha fet una bona transició entre els professionals amb experiència del segle XX i els que necessitem per al segle XXI. En aquest sentit, el paper de la universitat és fonamental, però està molt allunyat de les necessitats de l'empresa”. Pel que fa al finançament, Nubelo.com ha rebut suport públic en finançament sense avals per part d'entitats com ENISA i l'ICF, malgrat que a uns tipus d'interès “escandalosos en comparació amb el preu del diner, sobretot per part de l'ICF”.

“Les empreses petites i mitjanes necessiten més que mai accedir al talent de manera flexible a la vegada que redueixen costos”

Però, segons el seu punt de vista, la principal dificultat que han d'afrontar els emprenedors és la d'un país enfonsat i amb el consum en mínims. “És cert que s'ha d'emprendre mirant cap enfora, però és molt difícil anar a vendre a fora si abans no has pogut fer-ho amb èxit al teu propi país”.

Francesc Font, que forma part de PIMEC Joves Empresaris, pensa que “és molt important que el jove empresari tingui consciència de la importància de pertànyer a xarxes com aquesta, que molt sovint obren portes que mai hauries pensat trobar. Poder estar en contacte amb altres empresaris permet establir relacions que sovint es concreten en negoci o simplement en suport entre els socis. Amb PIMEC Joves Empresaris tenim un punt de trobada fonamental per seguir creixent i col·laborant entre empreses”.

Els projectes de futur més immediats de Francesc Font van lligats a fer de Nubelo.com una empresa d'èxit i rendible. “El mercat al qual estem focalitzats és encara incipient; per tant, tenim un repte important durant els propers tres anys”. A més llarg termini, s'imagina dedicant-se a ajudar nous emprenedors i a aprofundir més en el terreny de la docència. ■

L'equip de Nubelo

Energia, origen de productivitat i competitivitat

LA GUERRA DE LA GENERACIÓ CONVENCIONAL CAP A LA GENERACIÓ RENOVABLE I DISTRIBUÏDA NO HA FET MÉS QUE COMENÇAR A TOT EL MÓN

PER JOAN VILA | COMISSIÓ D'ENERGIA DE PIMEC

Tenim el benestar que tenim gràcies als guanys de productivitat que ha obtingut la societat al llarg de la història. El guany més notable es va aconseguir arran de la revolució industrial, sobre el domini de l'energia que va permetre la mecanització de l'economia, l'electrificació posterior i la digitalització actual.

Energia és sinònim de treball; per tant, més energia per als mateixos habitants és més riquesa. Aquest és el punt clau en el moment actual. L'energia s'ha extret en bona mesura de magatzems fòssils i això ha comportat dos efectes: el primer és **l'esgotament del petroli en la seva forma més fàcil i barata**; el segon és **l'augment del diòxid de carboni a l'atmosfera i de la temperatura de la Terra**. Ambdós efectes tenen conseqüències sobre l'economia. L'un encareix l'energia de forma que el seu pes sobre el PIB mundial pot passar des del 10% l'any 2010 fins al 20% l'any 2030, amb el consegüent impacte sobre el poder adquisitiu de les persones. L'altre té la mateixa conseqüència, ja que la limitació de l'efecte hivernacle passa per encarir els combustibles fòssils amb taxes sobre el CO₂.

“La solució al paradigma energètic actual és la transformació de l'economia cap a un ús menor de l'energia i cap a un ús energètic de fonts renovables”

La solució a aquest paradigma és la transformació de l'economia cap a un ús menor de l'energia i cap a un ús energètic de les fonts renovables. La humanitat té el coneixement i la capacitat per fer aquest canvi, només falta voluntat per fer-lo.

El xoc elèctric a Espanya és fruit d'aquest punt de trobada. Espanya havia començat a fer els deures **cap a la generació elèctrica amb energia renovable**,

segurament a una velocitat massa alta que exigia preus elevats per a aquesta generació, difícil de suportar per a l'economia. El desenvolupament elèctric amb renovables va ser fruit de dos plans d'energia que es van seguir escrupolosament: el 2010 es va arribar a una potència eòlica de 20 GW i el 2020 s'hauria d'haver arribat a 30 GW. Al mateix temps el sistema elèctric de molt alta tensió es va adaptar per permetre aquesta entrada massiva d'electricitat intermitent, fet que ha propiciat que el darrer Nadal hi hagi hagut una penetració eòlica del 67%, xifra increïble, o que l'any 2012 l'energia eòlica en el sistema fos del 21% i, el conjunt de la renovable, del 42%.

Paral·lelament a aquest desplegament renovable, les companyies elèctriques van decidir invertir en centrals de gas de cicle combinat, centrals de rendiment elevat (fins el 55%) i amb costos d'inversió raonablement baixos. Ningú sap la raó per la qual van decidir instal·lar centrals amb una potència total de 25,3 GW, fins i tot quan el consum elèctric va començar a caure arran de la crisi econòmica. El fet és que ara aquestes centrals de gas no tenen cabuda al sistema elèctric i no poden amortitzar els 13.000 milions que van costar.

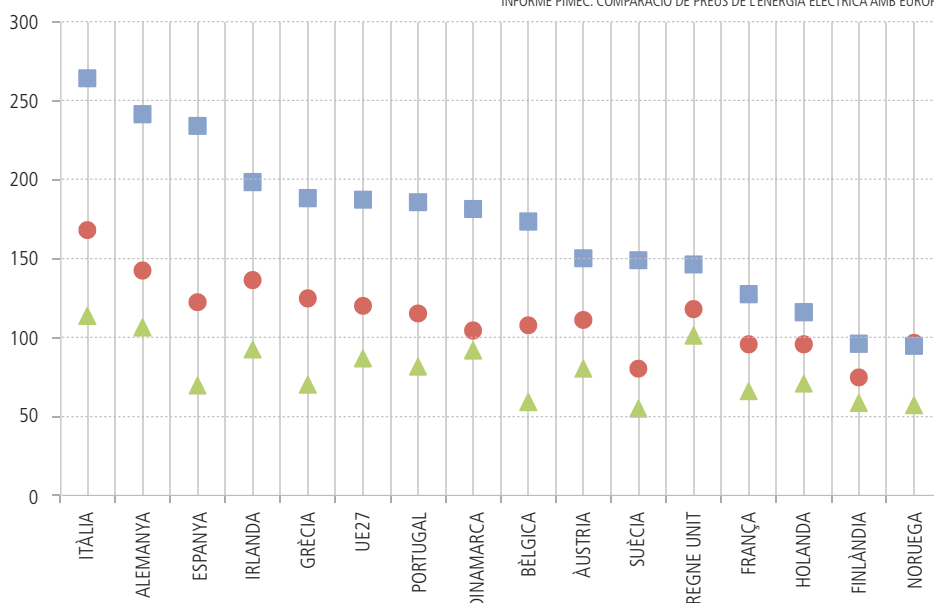
Això ha portat **les companyies elèctriques a una guerra frontal contra tot el que no és règim ordinari**, és a dir, **gran hidràulica, nuclear, cicle combinat de gas o carbó**. L'objectiu d'aquesta guerra és continuar fent possible uns beneficis de les companyies elèctriques prou elevats que permetin pagar l'amortització dels 13.000 milions.

La gran batalla d'aquesta guerra es produeix en el mercat diari de preus. Cada dia es defineix un preu de l'electricitat per a cada hora en una llotja que es diu OMEL. La demanda estableix per a cada hora quina quantitat necessita i l'oferta va proposant quantitats d'energia a diferents preus. Així, les que no tenen combustibles, les renovables, la gran hidràul-

El rang de preus entre els consumidors de menys de 20 MWh anuals i entre els de 70.000 i 150.000 MWh per any és el més alt entre els països considerats. Aquesta diferència és de 164,5€ el MWh.

El rang de preus entre consumidors a Espanya també és el més alt si considerem els que consumeixen menys de 20 MWh anuals i els que en consumeixen entre 500 i 2.000 (111,7€/MWh de diferència).

- MENYS DE 20
- ENTRE 500 I 2.000
- ▲ ENTRE 70.000 I 150.000



lica i la nuclear entren a preus propers a zero, i els cicles combinats i el carbó ho fan a preus alts tenint en compte el seu combustible i la seva amortització. El preu resultant de la cassació és el de l'últim que equilibra l'oferta amb la demanda. Així, **la hidràulica i la nuclear es beneficien d'aquest sistema pel fet que obtenen preus molt més alts que els seus costos.**

La perversitat del sistema és que una part de la generació, l'eòlica, la fotovoltaica, la solar, la biomassa i la cogeneració obtenen els seus ingressos lluny de la llotja diària. Les primes són els complements que el sistema dona a aquestes energies perquè puguin competir amb les altres i desenvolupar-se. Així, **els complements són quantitats addicionals al preu de mercat que permeten assolir un preu mínim de rendibilitat.** Per exemple, l'energia eòlica l'any 2013 va tenir un preu de 82,5€/MWh; la fotovoltaica de 430€/MWh; la termoelèctrica de 296,9€/MWh; la biomassa de 125,3€/MWh; la minihidràulica de 83,8€/MWh, i el tractament de residus, de 75,5€/MWh. Si el preu final de l'energia és de 54,2€/MWh, la prima per a les energies renovables és la diferència entre aquest valor mitjà i l'aportada a cada tecnologia, valor que va a parar en un pot que es diu **energies especials**. Sorprenentment **aquest valor (24,8€/MWh de mitjana) no figura en l'apartat energia de les factures elèctriques sinó en un apartat anomenat "peatges"**, on a més s'hi sumen la moratòria nuclear, el bo social, el transport, la distribució, els impostos i l'ajuda a les illes. **L'embolic i la confusió són de consideració, i impedeixen que la gent entengui què passa i quina és la solució.**

Per tant, en la darrera batalla de les renovables hi ha la defensa de l'estatus actual per part de les companyies elèctriques, que es neguen a acceptar qualsevol pèrdua en els seus ingressos. **La resistència a tot això impedeix modificar el mercat diari elèctric. Una solució consisteix a aturar definitivament la generació**

"Les companyies elèctriques van decidir invertir en centrals de gas amb cicle combinat, que ara no tenen cabuda al sistema elèctric i no poden amortitzar els 13.000 milions que van costar"

amb carbó per donar hores als cicles combinats de gas, traient l'energia nuclear i la hidràulica de la subhasta i remunerant-les a preu fix, cosa que faria baixar ostensiblement el preu elèctric de 79€/MWh a 75,7€/MWh i permetria rebaixar-lo fins a 71,5€/MWh en anys posteriors. Això comportaria la caiguda dels beneficis de les companyies elèctriques alhora que els permetria amortitzar les centrals de gas.

El gran esforç, però, s'ha de fer en l'apartat d'altres conceptes que figuren als peatges. **Si Espanya vol convergir amb la mitjana de la UE en preus d'electricitat** ha d'extreure de la factura les ajudes al bo social, les ajudes a les illes, la moratòria nuclear i altres impostos diferents de l'IVA pel fet que pertanyen a polítiques de reequilibri social que formen part dels pressupostos generals de l'Estat.

La guerra de la generació convencional cap a la generació renovable i distribuïda no ha fet més que començar a tot el món. Espanya és el país més avançat en aquesta guerra a la qual s'afegiran dos components: el gas de *fracturing* (o fracturació hidràulica) i un nou acord pel canvi climàtic a París el 2015. La importància de l'energia per al futur ens exigeix estar atents a tot el que passi en aquest món.

En aquest sentit, PIMEC ha elaborat un estudi, l'*Informe PIMEC 10/2013: Comparació de preus de l'energia elèctrica amb Europa*, que mostra que, a Espanya, el preu de l'energia elèctrica al 2013 és el tercer més car per als petits empresaris. ■



Novetats fiscals: Continua la pressió sobre les empreses

Destaca entre les novetats el nou Règim de Criteri de Caixa en l'IVA

El darrer trimestre del 2013 i el primer trimestre del 2014 ha continuat l'allau de novetats fiscals que segueixen complicant l'activitat de les empreses, sobretot de les petites i mitjanes que estan mancades d'estructura i assessors per poder entendre, interpretar i complir les normes tributàries.

La llei 14/2013 de suport als emprenedors de 27 de setembre ha inclòs algunes novetats com el nou Règim de Criteri de Caixa en l'IVA. El nou Reglament de l'IVA (RD 828/2013 de 25 d'octubre) ha acabat de definir aquesta opció per a les pimes de manera massa restrictiva i complexa.

Els empresaris poden optar al Règim de Caixa al desembre de cada any, tot i que enguany aquesta possibilitat s'ha prorrogat fins al març. Si no hi renuncien cada any, la incorporació al Règim s'entendrà prorrogada per un termini d'un any més. Si en surten, en quedaran fora durant tres anys. El Règim és aplicable per a empreses amb facturació de fins a 2 milions anuals.

A finals del 2013 es va aprovar també el canvi en el calendari de pagament de les retencions i pagaments a compte per l'IRPF, l'impost de societats i l'impost sobre la renda de no residents. A partir de l'exercici 2014, els ingressos corresponents al mes de juliol s'hauran d'ingressar al mes d'agost i no al setembre, com fins ara. ■

Els darrers canvis en les bases de cotització

Afecten alguns plusos salarials que fins ara havien estat exclosos

El 22 de desembre es publicava al BOE el Reial Decret Llei 16/2013, que modifica l'article 109 de la Llei General de la Seguretat Social, que regula els conceptes inclosos i exclosos de les bases de cotització a la Seguretat Social de les empreses.

La interpretació d'allò que s'inclou a les bases de cotització sovint crea confusió. Dins les bases de cotització s'inclouen tots aquells conceptes que es consideren retribucions salarials, és a dir, el salari base i els plusos salarials. Les compensacions i indemnitzacions, com és el cas de les dietes i les despeses de transport, si estan justificades, n'estan excloses fins a la quantitat de 91,35 euros al dia i 0,19 euros per quilòmetre.

El canvi, doncs, afecta alguns plusos salarials, com el plus distància i transport, assignacions assistencials com xecs menjador, el plus de guarderia, les aportacions a plans de pensions o les assegurances mèdiques, conceptes que fins ara havien estat exclosos o parcialment exclosos de les bases de cotització, i que ara passen a estar inclosos íntegrament a les bases de cotització.

Les empreses hauran d'aplicar obligatòriament aquestes modificacions a partir del 31 de març de 2014, fet que pot comportar increments dels costos laborals. En aquest sentit, des del primer moment hem mostrat el nostre desacord amb una mesura que, en l'actual situació econòmica, representa de nou un cost afegit als empresaris del nostre país. ■



Nou i bo, Barcelona comerç divers

PIMEC Comerç posa en marxa un projecte per buscar l'excel·lència dels establiments regentats per persones nouvingudes.



El consell de selecció ha comptat amb la participació de personalitats destacades del món polític, econòmic i social. Entre elles, destaquen Raimond Blasi, regidor de Comerç, Consum i Mercats de l'Ajuntament de Barcelona; Xavier Bosch, director general per a la Immigració de la Generalitat; Jordi Subirana, diputat delegat de Comerç i Esports de la Diputació de Barcelona; Montse Gallardo, subdirectora General de Comerç; Miquel Esteve, comissionat d'Immigració i Acció Comunitària; Assumpció Vila, síndica de greuges de Barcelona; Salvador Cardús, sociòleg; Enric Canet, responsable de relacions institucionals del Casal dels Infants; Andreu Llargués, president de la Comissió de Comerç de la Cambra de Comerç de Barcelona; Alejandro Goñi, president de PIMEC Comerç; Carles Galve, comissionat d'Immigració de PIMEC Comerç; Antoni Cañete, secretari general de PIMEC; Ramon Vila, director de la Fundació PIMEC, i Enric Calvo, secretari institucional de PIMEC Comerç.

La presència de comerciants nouvinguts a Barcelona és un fet indefugible. Una passejada pels carrers de qualsevol districte de la ciutat permet comprovar fins a quin punt les persones nouvingudes es troben darrere del taulell: els basars xinesos, les botigues d'alimentació regentades per persones d'origen pakistanès, les botigues de guàrdia i altres tipus de comerços nouvinguts són presents a qualsevol barri de Barcelona.

Tal com succeeix amb tots els processos de canvi profund, aquesta proliferació de nous comerços regentats per persones nouvingudes no ha estat exempta de polèmica i tensió amb la resta de comerciants i, globalment, amb la societat. Molt sovint s'addueix que aquests nous comerciants, o bé no compleixen la normativa vigent, o bé no disposen de les eines bàsiques per atendre correctament les persones consumidores.

PIMEC Comerç, amb el suport de l'Ajuntament de Barcelona, ha posat en marxa el projecte *Nou i bo, Barcelona, comerç divers*, amb l'objectiu de buscar l'excel·lència d'aquests establiments i llançar missatges positius al voltant d'aquesta realitat. Com a agent social i econòmic, la patronal vol promoure la integració del col·lectiu de comerciants nouvinguts a la societat i, molt especialment, al teixit associatiu.

Aquest projecte concep la qualitat com a punt de trobada entre comerciants autòctons, comerciants nouvinguts i persones consumidores, i proposa visualitzar casos d'èxit en què emprenedors nouvinguts hagin aconseguit endegar projectes empresarials que, a més d'enriquir econòmicament i social la ciutat, reforcen la posició de Barcelona al món com a ciutat de negocis i associen la seva marca a qualitat i diversitat.

Recentment s'ha celebrat el consell de selecció per triar els casos d'èxit que reflecteixen un *mix* comercial en constant evolució, sensible a nous corrents i amb capacitat per formar part de l'avantguarda del comerç continental. ■

Campanya de recollida de joguines de la Fundació PIMEC

Gràcies a les persones i treballadors de PIMEC que han participat a la campanya "Nadal Solidari", molt especialment en la recollida de joguines. Gràcies per la sensibilització que heu mostrat, ha estat tot un èxit!

Per segon any consecutiu, hem relançat la campanya "Nadal Solidari", aquesta vegada amb una nova acció, la campanya de recollida de joguines, una iniciativa de la mà de la Fundació PIMEC i de PIMEC amb què hem tingut en compte les famílies que estan passant per situacions difícils.

La nova campanya de recollida de joguines ha estat un èxit, la qual cosa ha permès provocar un somriure a tots aquells nens i nenes que, per diverses circumstàncies, no poden gaudir de joguines en aquestes dates tan assenyalades.

D'altra banda, amb aquesta campanya contribuïm al reciclatge i a la reducció de residus, i a fer un planeta més sostenible.

Totes les joguines van ser entregades a l'Associació La Nau, des d'on es van repartir a diferents ONG i entitats socials que s'han encarregat de distribuir-les arreu de les poblacions catalanes.

Des de la Fundació PIMEC, volem continuar el proper Nadal amb aquesta línia d'actuació, solidaritat i responsabilitat, buscant la sensibilització de les persones amb accions socials per tal de portar l'alegria a les famílies que no poden gaudir d'aquestes festes. Esperem que la propera campanya de recollida de joguines tingui encara més èxit i puguem ajudar a aconseguir la felicitat de més nens i nenes.

Moltes gràcies a tothom.





LED TECH IBÈRICA

Il·luminació eficient i sostenible



LED TECH Ibèrica és una empresa de Lleida, fundada al 2010 per Robert Bonet i Teresa Bernadí, que es dedica a la fabricació i comercialització de productes LED.

"Els nostres productes es diferencien clarament dels que vénen d'Àsia, que són obsolets o mancats de certificats".

"Per la manca d'accés al crèdit, moltes bones idees no passen de ser un projecte i no es poden fer realitat".

"Adherits a l'Associació per al Foment de l'Economia del Bé Comú, Led Tech treballa per un creixement sostenible en benefici dels ciutadans".

A LED TECH Ibèrica es diferencien d'altres empreses de l'àmbit de la il·luminació LED pel fet que fabrica productes de molt alta qualitat. Com comenta el gerent de l'empresa, Robert Bonet, "els nostres productes es diferencien clarament dels que vénen d'Àsia, que són obsolets o mancats de certificats".

Comercialització mitjançant franquícies

Però, sobretot, allò que els diferencia de totes les altres empreses d'il·luminació LED és la comercialització dels seus productes, ja que han apostat pel model de franquícies, controlant així molt més la fabricació i tota la traçabilitat dels seus LED.

La comercialització dels productes mitjançant franquícies presenta molts avantatges per a aquests empresaris, "sobretot per als nous emprenedors, ja que ens permet aprofitar un model ja existent amb una rendibilitat contrastada. Compartim model i projecte amb els nostres franquiciats".

Meta de futur: la fabricació a casa nostra

El seu objectiu al 2014 és traslladar la producció de la Xina a una fàbrica a Golmés (Pla d'Urgell). No obstant això, el trasllat no està sent gens fàcil, "no solament per una qüestió logística, sinó també per una qüestió econòmica, ja que no volem demanar crèdits per poder fer la implantació, preferim apostar per l'autofinançament. Part de la inversió ja l'hem feta amb recursos propis".

Precisament, l'accés al crèdit és l'aspecte amb relació al qual opinen que els emprenedors troben més entrebancs. Per aquesta manca d'accés al crèdit, "moltes bones idees no passen de ser un projecte i no es poden fer realitat". En aquest sentit, aquests joves empresaris expliquen que han tirat endavant el seu projecte sense cap ajuda de les administracions, encara que sí que han tingut suport d'entitats com ACCIÓ, Globalleida o PIMEC.

Els costos energètics, un fre a l'ocupació

Pel que fa a l'alt increment dels costos energètics, consideren que estan afectant molt les pimes, ja que no el poden traslladar als costos de venda i, per tant, la majoria de petits empresaris, com ells, han d'assumir aquests sobre costos, de manera que a poc a poc es van descapitalitzant i es veuen obligats a prescindir, en alguns casos, de treballadors.

Per a aquesta empresa lleidatana, el compromís amb l'entorn i amb el medi ambient és un valor que posa de manifest amb els seus productes, "fàcilment reciclables, en contraposició als productes d'enllumenat actual que són altament contaminants (com les bombetes de baix consum); sobretot, es tracta de productes que necessiten menys energia per il·luminar, per la qual cosa les emissions de CO₂ són molt menors que en els sistemes d'il·luminació antics".



Més informació: www.ledtechiberica.com

L'empresariat busca com vendre la marca Catalunya
Ara. 15.03.2014

L'empresariat busca com vendre la marca Catalunya

Una vuitanera d'empreses impulsen el producte local

Una vuitanera d'empreses en conjunt volen vendre la marca Catalunya com a producte local. La iniciativa s'anomena 'Catalunya Producte Local' i està liderada per una vuitanera d'empreses que volen vendre la marca Catalunya com a producte local. La iniciativa s'anomena 'Catalunya Producte Local' i està liderada per una vuitanera d'empreses que volen vendre la marca Catalunya com a producte local.



El president de l'acte, Josep González, acompanyat dels membres de la iniciativa, que vol vendre la marca Catalunya com a producte local.

Josep González 'acelera' con las pymes
Expansión (Cataluña). 27.02.2014



JOSEP GONZÁLEZ 'ACELERA' CON LAS PYMES
El presidente de Pímc presentará ayer una nueva edición de Accelerem el creixement, un programa que la patronal catalana lleva a cabo junto con la Diputación de Barcelona para dar apoyo a cincuenta pymes de las comarcas barcelonesas con un elevado potencial de crecimiento.

Las pymes catalanas alzan la voz
El Periódico de Catalunya. 20.03.2014



Las pymes catalanas alzan la voz
+ Un millón de empresarios y autónomos reclaman mejoras para el sector.
+ El primer ministro de España se compromete a mejorar el trato legal.
+ El primer ministro de España se compromete a mejorar el trato legal.

El hartazgo de las pequeñas empresas
El Periódico de Catalunya. 18.03.2014

El hartazgo de las pequeñas empresas

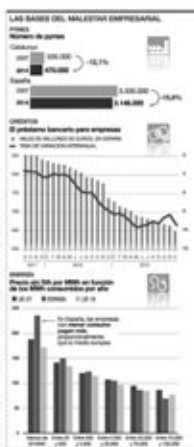
Solo el 3,2% de las empresas españolas son sociedades anónimas, mientras que el 52% tienen el formato jurídico de personas físicas, o sea, autónomos. Sin embargo, tanto la gente de la calle como los propios empresarios tienen la impresión de que las preocupaciones del Gobierno -el central y el autonómico- en la actividad económica siempre están relacionadas con las grandes compañías, apenas el 0,22% del mapa empresarial español. Esa percepción se constata año tras año y mandato gubernamental tras mandato. En estos momentos, ni Mariano Rajoy ha cumplido sus promesas electorales sobre rebajas de impuestos ni Artur Mas tiene el *Government friendly* que había anunciado. Al contrario, la Pímc, que representa a las pequeñas y medianas empresas, asegura que esta actitud genera malestar entre sus afiliados, que se sienten agraviados por la diferencia de trato.

Las pymes dicen basta
El Periódico de Catalunya. 18.03.2014

Las pymes dicen basta

Pímc reúne a un millón de empresarios en un acto en Barcelona para reivindicar

Las pequeñas y medianas compañías exigen una rebaja de las cotizaciones
El hartazgo de las pequeñas y medianas empresas se ha convertido en un fenómeno social. Los empresarios de este sector se sienten agraviados por la diferencia de trato que reciben respecto a las grandes compañías. En este contexto, la Pímc, la patronal de las pequeñas y medianas empresas, ha convocado un acto en Barcelona para reunir a un millón de empresarios y reivindicar una rebaja de las cotizaciones.



Josep González (presidente de Pímc): «Las pequeñas y medianas empresas son las grandes olvidadas de la recuperación»
«Queremos dibujar una hoja de ruta de las necesidades de las pymes para los gobiernos»

1 En octubre de 1982, el primer ministro de España se comprometió a mejorar el trato legal a las pymes.
2 En marzo del 2008, el primer ministro de España se comprometió a mejorar el trato legal a las pymes.
3 En marzo del 2014, el primer ministro de España se comprometió a mejorar el trato legal a las pymes.

Los motivos de los protagonistas

JOSEP TIRRELL, PRESIDENTE DE AECID
«No a la compra centralizada»
La Asociación Catalana d'Empreses de Distribució (AECID) reclama una reforma de la Ley de Comercio Minorista para evitar la compra centralizada, que perjudica a las pequeñas y medianas empresas.

ANTONI TORRES, PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓ DE PYMES DE CATALUNYA
«Pedimos estabilidad normativa»
La Federación de Pymes de Catalunya pide estabilidad normativa para poder planificar a medio y largo plazo.

MANRICA MARTÍNEZ, DIRECTORA GENERAL Y PRESIDENTA DE CÁMARA
«No te ayudan a la exportación»
Cámara de Comercio de Barcelona reclama más apoyo a las pymes para mejorar su competitividad internacional.

Las pymes hacen oír su voz para exigir un mejor trato legal

Un millón de empresarios y autónomos reclaman mejoras para el sector. Rajoy a los Gobiernos

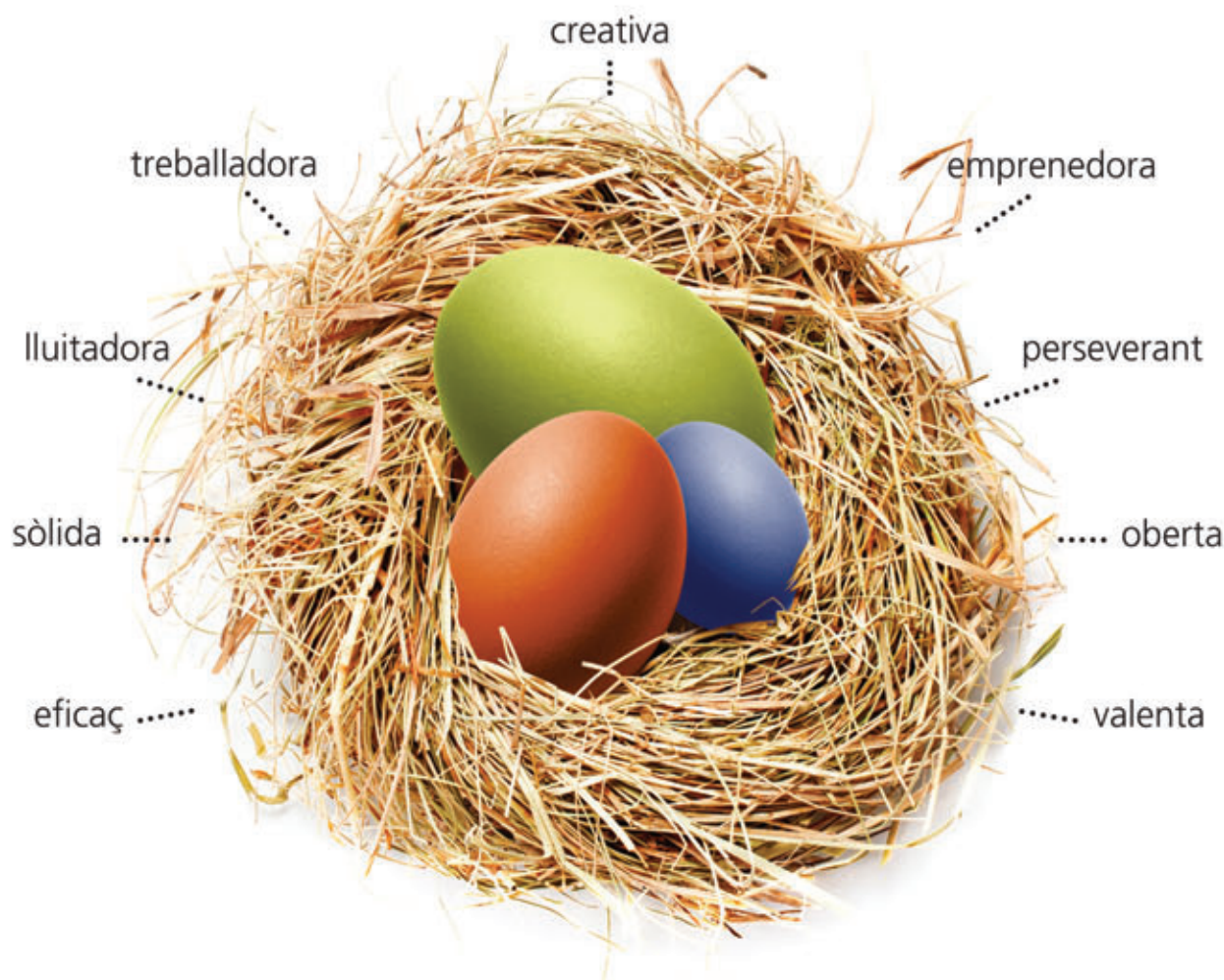
El acto del Palau de Congressos acaba con gritos a favor de la independencia
Un millón de empresarios y autónomos se han reunido en el Palau de Congressos de Barcelona para exigir un mejor trato legal a las pymes.



Josep González (presidente de Pímc): «Las pequeñas y medianas empresas son las grandes olvidadas de la recuperación»
«Queremos dibujar una hoja de ruta de las necesidades de las pymes para los gobiernos»

Las pymes dicen basta
El hartazgo de las pequeñas y medianas empresas se ha convertido en un fenómeno social. Los empresarios de este sector se sienten agraviados por la diferencia de trato que reciben respecto a las grandes compañías. En este contexto, la Pímc, la patronal de las pequeñas y medianas empresas, ha convocado un acto en Barcelona para reunir a un millón de empresarios y reivindicar una rebaja de las cotizaciones.

Sou una pime catalana?



La vostra empresa pot guanyar els Premis Pimes. Apunteu-vos-hi!

Els Premis Pimes valoren les millors iniciatives empresarials desenvolupades a Catalunya durant l'any anterior, i tenen en compte diversos aspectes de l'empresa, com la seva dimensió.

Totes les micro, petites i mitjanes empreses catalanes poden participar-hi.

Trobareu la resta de la informació, les bases i els formularis d'inscripció al web **www.premispimes.pimec.org**.

Esperem les vostres candidatures!

Disposeu de productes
i serveis excel·lents
i esteu interessats a
col·laborar amb nosaltres?

Voleu fer arribar
els vostres productes
a les empreses i als
consumidors?

Voleu augmentar
les vostres vendes i
comunicar fàcilment
els vostres productes?

DINAMITZEU EL VOSTRE NEGOCI GRATUÏTAMENT*

AMB TOTS ELS SOCIS DE PIMEC I ELS SEUS TREBALLADORS



US AJUEM A VENDRE MÉS

Si sou socis de la patronal, el Portal de descomptes PIMEC us ajuda a activar les vendes de la vostra empresa, anunciant i promocionant els vostres productes i serveis gratuïtament*.

DINAMITZEU EL VOSTRE NEGOCI

A través del Portal de descomptes PIMEC podreu donar a conèixer als consumidors els vostres productes i serveis oferint condicions avantatjoses.

Quin cost té posar un anunci al Portal?

El cost de l'anunci és gratuït per als socis de PIMEC*

*Només us demanem **50€ anuals** en concepte de maquetació, disseny i difusió de l'anunci.

Si desitgeu rebre'n més informació, podeu demanar-la al Departament d'Acords i Descomptes, al número de telèfon 93 496 45 00 o bé per correu electrònic a: acordsidescomptes@pimec.org