

pimecnews



La factura
de la llum
podria baixar
fins a un 33%

07 PIMEC impuls. La FEB i PIMEC defensaran unides les empreses del territori

19 L'entrevista. Antón Costas, president del Cercle d'Economia

26 Món laboral. La reforma fiscal i les pimes

32 Tendències. AMES, una empresa compromesa amb la qualitat i la formació



Vols idees per millorar la comunicació del teu negoci o empresa?

Et donem les claus per comunicar millor i en català!

Segueix-nos! @catempren
Visita'ns! www.catempren.pimec.org
Contacta'ns! catempren@pimec.org



S'apropen les festes de Nadal i, una vegada més, el desembre ens convida a fer balanç... per revisar el que hem fet i viscut, per seguir construint, per intentar sempre ser millors.

Ha estat un any intens en la tasca patronal. Les reformes impulsades pel Govern central en matèria de fiscalitat, finançament o energia, han propiciat una anàlisi constant del que significaven i accions institucionals perquè respectessin la idiosincràsia de les pimes i els autònoms.

La més coneguda va ser l'acte empresarial reivindicatiu #diguemprou que vam celebrar el passat mes de març davant la presència de 1.400 empresaris. Les reaccions per part de les administracions van ser immediates i PIMEC ja està col·laborant en diverses taules de treball amb els governs de la Generalitat i central per tal d'accelerar el procés de reformes que es recull en el "Manifest de les pimes i els autònoms en contra de les polítiques que dificulten la sortida de la crisi".

Aquest any també hem renovat els òrgans de govern i he estat reelegit president de l'entitat. En aquest sentit, vull agrair-vos molt especialment la confiança que m'heu atorgat un cop més.



JOSEP GONZÁLEZ I SALA
PRESIDENT DE PIMEC

Per un 2015 ple d'oportunitats!

En una mirada més àmplia, aquest 2014 ens confirma un canvi de tendència; són temps d'incerteses però sobretot d'oportunitats. En aquest sentit, cal que els poders públics, amb l'ajuda de tots nosaltres, posin en marxa polítiques adients perquè les oportunitats vagin a l'alça i es transformin en fets, generin confiança i tornem a crear riquesa i ocupació.

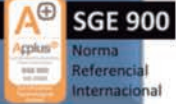
Malgrat això, voregem la deflació, l'atonía del consum encara és massa present i les xifres d'atur continuen espantant. Per això des de PIMEC apostem per un 2015 ple d'oportunitats que ha de venir acompanyat d'un pla de reactivació de l'economia.

Com? Per començar, el crèdit ha de tornar a les pimes perquè inverteixin, creixin i contractin. En aquest sentit, el pla Juncker de 315.000 euros s'ha de notar. El cost de l'energia segueix sent dels més elevats d'Europa, per tant, ha de baixar i cal abolir l'impost d'autoconsum. És important també abaixar els costos socials i no apujar-los, com s'ha anat fent en els darrers temps. Les pimes catalanes són líders en exportacions però cal potenciar molt més les ajudes a la internacionalització. Necessitem una reforma fiscal orientada a les pimes i evitar una sobreregulació i canvis de lleis constants. També millores laborals i fiscals per fer créixer la dimensió de les pimes i, molt especialment, potenciar la segona oportunitat i no tenir por al fracàs.

Des de PIMEC seguirem treballant de valent perquè totes aquestes propostes es facin efectives i perquè les pimes i autònoms de Catalunya creixin, cooperin i comparteixin. I perquè, en aquest temps d'esperances, en neixin moltes més. Per un 2015 ple d'oportunitat, molt bones festes!



POSA A L'ABAST DE GERENTS I RESPONSABLES LA PRIMERA CERTIFICACIÓ PERSONAL PER A PROFESSIONALITZAR LA DIRECCIÓ GENERAL DE PIMES
Sota l'estàndard internacional SGE 900
Per a la gestió experta d'empresa i la presa de decisions

	PROCÉS DE QUALIFICACIÓ • Competències segons l'estàndard internacional SGE 900 • Adquisició de coneixements, criteris de realització, instruments i destreses	
	AUDITORIA INDIVIDUALITZADA PER ENTITAT CERTIFICADORA • Acredita les competències, recursos i destreses • Legitimitat professional i legal	
	ACOMPANYAMENT PROFESSIONAL PERMANENT • Plataforma tecnològica al núvol: metodologies i tecnologies avançades • Renovació trianual de la certificació	

PROGRAMA DE DIRECCIÓ GENERAL DE PIMES AMB CERTIFICACIÓ AUDITADA

Adreçat a empreses i empresaris que desitgin adaptar-se als nous requeriments dels mercats, impulsant les seves competències i adquirint els recursos i eines fonamentals per afavorir el creixement i la competitivitat, i sota un referent internacional de qualitat professional.

VOLS POSSEIR LES COMPETÈNCIES PER
PRENDRE DECISIONS SISTEMÀTICAMENT
BUSQUES **TECNOLOGIES** CONTRASTADES
PER DIRIGIR DE FORMA EXPERTA
I T'AGRADARIA DOMINAR LA GESTIÓ DE LA TEVA EMPRESA
AMB LA MAJOR GARANTIA



<http://pimec.certificacionprofesionalsge900.com>



PIMECNEWS 45
OCTUBRE - DESEMBRE 2014



18



32



22

DIRECTORA

EVA PRATS

CONSELL EDITORIAL

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

REDACCIÓ

NÚRIA FERNÁNDEZ, AITANA ORTIZ
ELENA BOSCH, MARIONA ESTEVA

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



PIMEC impuls.....06
Les notícies més rellevants de PIMEC

Vist per........17
Emprendre dins de les empreses, d'una possibilitat a una necessitat

L'entrevista.....18
Antón Costas, president del Cercle d'Economia

Via exterior.....22
FESTO. «L'estratègia comercial ha de ser ambiciosa i valenta»

Joves i emprenedors.....24
Uolala.com, on compartir aficions genera comunitats i el talent es monetitza

Món laboral 26
— La reforma fiscal i les pimes
— Treballant pel futur: els projectes de llei dels sistemes d'ocupació, formació i qualificació professional

Fundació PIMEC 30

Comerç 31

Tendències 32
AMES, una empresa compromesa amb la qualitat i la formació

Mitjans 34
Una selecció de les notícies més destacades

PIMEC defineix les seves línies estratègiques

El CE i els presidents de les organitzacions es reuneixen en una jornada de treball a l'IESE

El Comitè Executiu de PIMEC i els presidents de les organitzacions de la patronal s'han reunit en una jornada de treball a la seu de l'IESE, a Barcelona.

L'objectiu de la trobada ha estat definir els eixos estratègics de PIMEC de cara als propers tres anys, després de fer una anàlisi acurada i en profunditat a l'entorn del futur econòmic i empresarial.

En aquest sentit, les línies definides tenen la finalitat de contribuir activament al creixement de les pimes i potenciar la seva competitivitat i la dels autònoms, defensant els seus interessos i valors davant de les administracions, la resta d'agents socials i la societat en general.

«Les línies definides tenen la finalitat de contribuir activament al creixement i competitivitat de les pimes i autònoms».



El Comitè Executiu i els presidents de les organitzacions de PIMEC

La FEB i PIMEC defensaran unides les empreses de la demarcació de Badalona, Tiana i Montgat

És la primera vegada a Catalunya i a l'Estat espanyol que s'acorda aquest nou model patronal territorial

La Federació d'Empresaris de Badalona (FEB) ha signat un conveni de col·laboració amb PIMEC, pel qual la FEB s'afilia a la patronal i passa a representar-la a la demarcació de Badalona, Tiana i Montgat, juntament amb PIMEC Maresme-Barcelonès Nord. Amb aquest acord la FEB es converteix en la primera organització empresarial afiliada a les dues patronals de Catalunya, Foment del Treball i PIMEC.

Aquest pacte s'emmarca en l'objectiu de PIMEC i la FEB de consolidar una nova forma d'entendre el model associatiu patronal a Catalunya. Una nova fórmula que permeti la unió patronal i, per tant, la defensa conjunta de les empreses del territori; treballar de manera coordinada, rebaixant costos interns i oferint en una sola quota dels socis tota l'ajuda que des de les mateixes patronals es pot oferir en funció de les seves

Josep González:

«El que no s'ha aconseguit des de les cúpules, s'està aconseguint des de les bases».

necessitats, i en una sola representació.

El conveni ha estat signat avui pel president de PIMEC, Josep González, i pel president de la FEB, Josep M. Puente, davant la presència de l'alcalde de Badalona, Xavier García Albiol.

Durant l'acte, celebrat a l'Ajuntament de Badalona, Josep González, president de PIMEC, ha assenyalat que es tracta d'un "dia històric en el món patronal ja que no hi ha cap precedent ni a Catalunya ni a l'Estat espanyol". També



Josep González, Xavier García Albiol i Josep M. Puente

ha volgut deixar palès, al·ludint als tres intents d'acord entre PIMEC i Foment, que "el que no s'ha aconseguit des de les cúpules, s'està aconseguint des de les bases". En aquest sentit, ha reconegut la feina feta pel president de PIMEC Maresme-Barcelonès Nord, Ambrós Martínez, i pel president de la FEB, Josep M. Puente, i "la seva voluntat d'entesa".

De la seva banda, Josep M. Puente ha dit que "la unió entre PIMEC i la FEB ens dóna alè per seguir remant amb més força i en una mateixa direcció".



Josep M. Puente, Josep González i Ambrós Martínez

Es consolida el projecte BEN FET!

La iniciativa ha rebut el vistiplau del conseller Homs



David Giménez, Francesc Homs, Esteve Pintó i Jordi Torra



Primera trobada entre els representants de "BEN FET!" i "PRODUIT EN BRETAGNE"

Des que es va donar el tret de sortida al projecte BEN FET!, que té com a objectiu que l'empresa catalana i, per tant, el producte o servei català, tinguin una excel·lent reputació nacional i internacional, els membres del comitè directiu s'han reunit diverses vegades per tal d'establir els punts fonamentals de la iniciativa i vetllar per la creació de vincles per a la seva expansió.

En el marc dels Premis PIMES 2014, es va fer una gran posada en escena del BEN FET!. La iniciativa va tenir una presència destacada amb la projecció d'un audiovisual i el lliurament de productes vinculats al projecte. Amb aquesta actuació es convidava els assistents a sumar-se a la iniciativa –aquell mateix dia es van rebre desenes de noves adhesions–. A més, tant el president de la Generalitat, Artur Mas, com el president de PIMEC, Josep González, van parlar del projecte durant el seu discurs.

Posteriorment, el president de BEN FET!, Esteve Pintó; l'empresari i gerent de Fruits Secs Torra, Jordi Torra; i el director executiu de PIMEC, David Giménez, van presentar el projecte davant del conseller de Presidència, Francesc Homs, al Palau de la Generalitat. El conseller va expressar el seu suport i una total sintonia amb la iniciativa. A més, durant els últims mesos s'han celebrat diverses reunions amb la Generalitat i les Diputacions, així com xerrades i conferències a diferents sectorials.

Ja podem dir que un centenar d'em-



"BEN FET!" i "EUSKOLABEL" a Bilbao

preses de diversos sectors han signat la seva adhesió al projecte i s'estan organitzant comissions de treball per

identificar objectius i dissenyar els fulls de ruta. Entre d'altres accions, es vol crear un territori d'oportunitats on es pugui muscular les empreses, atraure el talent i construir un nou estat del benestar.

Tot i així, mentre el projecte es consolida, es convida les empreses a formar part activa de les comissions. Durant el 2015 es posarà en marxa la programació d'actuacions i la normativa per accedir al segell, així com les accions de campanya previstes.

Per formar part de BEN FET! Qualitat d'aquí, entreu a benfet.cat/suma-thi/ i empleu el formulari.

ALIANCES AMB PROJECTES HOMÒLEGS

Entre les accions més destacades hi ha l'acord amb Produit en Bretagne (Bretanya), una marca regional d'èxit que fa anys que està en marxa i amb la qual aquesta iniciativa comparteix inquietuds, objectius i, arran d'aquestes trobades i reunions, projectes.

En aquest sentit, BEN FET! va viatjar a Nantes per buscar llaços de col·laboració amb Produit en Bretagne. En aquest sentit, va participar en un acte organitzat per ACCIÓ en què es va exposar de quina manera Catalunya i Bretanya/Pays de Loire utilitzen la seva cultura i identitat com a palanca econòmica. Es va posar de manifest que les dues iniciatives no representen una marca de la terra sinó una marca del saber fer i de l'excel·lència de les empreses del territori que representen. En una trobada posterior, tots dos projectes van acordar establir un conveni de col·laboració amb l'objectiu de sumar esforços i activitats i, també, d'exportar junts i compartir mercats.

Amb aquest mateix objectiu, BEN FET! va traslladar-se fins a Bilbao per reunir-se amb els representants d'HAZI, fundació pública que lidera el projecte de la marca EUSKOLABEL. En aquest sentit, s'ha acordat establir un conveni de col·laboració amb l'objectiu de sumar projectes, esforços i activitats i, també, exportar junts i compartir mercats. A la vegada han acordat treballar conjuntament per desenvolupar projectes europeus que incideixin en els dos territoris.

Creiem en les segones oportunitats

Més de 250 convidats celebren els èxits de la Fundació PIMEC i d'*El Corredor*

El cinema Cinesa Diagonal 3D, a Barcelona, va ser l'escenari escollit per la Fundació PIMEC i Numintec per fer balanç de l'any 2014 i començar el 2015 amb forces i energies renovades. El cinema va ser el marc perfecte per exhibir el curtmetratge *El Corredor*, produït per Numintec, amb la participació de la Fundació PIMEC. La pel·lícula narra la trobada fortuïta entre un empresari que ho ha perdut tot i un dels seus antics treballadors, a qui va acomiadar cinc anys abans. Es tracta d'una metàfora del món laboral en temps de crisi i, com el seu productor i padrí de la Fundació PIMEC, José María Torres, va expressar durant l'acte, "l'objectiu que ens havíem proposat era explicar aquesta història per donar a conèixer la tasca de la Fundació PIMEC".

Joan Xavier Val, empresari que ha passat pel programa *emppersona* d'ajuda a l'empresariat que busca una segona oportunitat, va corroborar les paraules del president de Numintec agraint "el fet que s'expliqués una història tan real en la qual m'he reconegut en molts moments".

Els més de 250 convidats a l'acte, d'entre els quals hi havia Camil Tarrazón, president del Gremi d'Exhibidors de Catalunya; Pilar Sierra, directora del Gremi d'Empresaris de Cinema de Catalunya, i les padrines de la Fundació PIMEC, Adriana Casademont, consellera delegada de Casademont, S.A, i Judith Viader, directora general de Frit Ravich, entre altres personalitats i padrins de la Fundació, van tenir l'oportunitat de sentir les paraules de productors, director, guionistes i actors d'*El Corredor*.

Miguel Ángel Jenner i Lluís Altés, actors del curtmetratge, van coincidir a assenyalar que "la història transmet veritat i humanitat i això ens ha facilitat el treball com a actors", i van afegir que "tots hem viscut algun fracàs i tots tenim dret a una segona oportunitat".

Durant la cloenda de l'acte, Josep

L'objectiu d'*El Corredor* és donar a conèixer la tasca de la Fundació PIMEC

—

La manca de sensibilitat política sobre les segones oportunitats és incomprensible (Josep González, president de PIMEC)

—

El Corredor és una metàfora sobre el món laboral en temps de crisi

González, president de PIMEC, i Joaquim Llimona, president de la Fundació PIMEC, van rebre, de la mà de José María Torres, president de Numintec, i de José Luis Montesinos, director i guionista del curtmetratge, una rèplica del guardó al millor curtmetratge europeu que *El Corredor* va aconseguir al passat Festival Internacional de Cinema de Valladolid.

El president de la Fundació PIMEC va

agrair a Numintec i a l'equip del curtmetratge que "es doni visibilitat a la Fundació PIMEC a través d'un curtmetratge que, a més, està tenint molt d'èxit allà on es projecta". D'altra banda, Josep González, president de PIMEC, ha felicitat l'equip humà de la Fundació PIMEC pels èxits d'aquests darrers 7 anys i ha explicat que "des de PIMEC volem fer de la segona oportunitat per als empresaris un dels nostres compromisos", tot afegint que "necessitem una legislació favorable a la segona oportunitat per als petits empresaris i les famílies perquè la manca de sensibilitat política sobre aquest tema és incomprensible".

Des de PIMEC desitgem que al 2015 segueixin els èxits per a tots i que el curtmetratge pugui aconseguir els màxims guardons possibles. Això voldrà dir que, cada vegada més, les segones oportunitats interessin i poden sorgir per a tothom i en qualsevol moment.



Joaquim Llimona, Josep González, José Luis Montesinos i José María Torres

La rebaixa dels costos elèctrics, una necessitat per a la competitivitat de la pime

PIMEC constata en un informe que la factura de la llum podria baixar fins a un 33%

L'Informe "Podria baixar el preu de l'electricitat a Espanya?", elaborat per l'Observatori de la PIMEC, demostra que la factura de la llum, una de les més cares d'Europa, podria baixar fins a un 33%.

Aquesta conclusió s'extreu de l'exercici de simulació dels preus, partint de dades del 2013, que resultarien aplicant algunes mesures de política energètica, que es tradueixen en cinc escenaris diferents, en tots els quals s'obtenen reduccions considerables.

Les fórmules per aconseguir aquestes reduccions abasten des de la substitució del carbó en benefici de les plantes de cycle combinat, fins a l'eliminació en la factura de conceptes com el bo insular i social o el dèficit tarifari, conceptes que s'haurien d'incloure en els Pressupostos Generals de l'Estat.

L'anàlisi de la situació destaca que comptem amb infraestructures modernes i cares, però infrautilitzades, com les plantes de cogeneració, que treballen només al 10% del seu potencial. En el sistema elèctric estatal hi ha més capacitat de la necessària i caldria tancar les centrals de carbó perquè entressin en funcionament els cycles combinats –que generen electricitat amb gas i són molt més eficients.

Catalunya és la segona comunitat on la generació és més barata i la comunitat que produeix més energia elèctrica

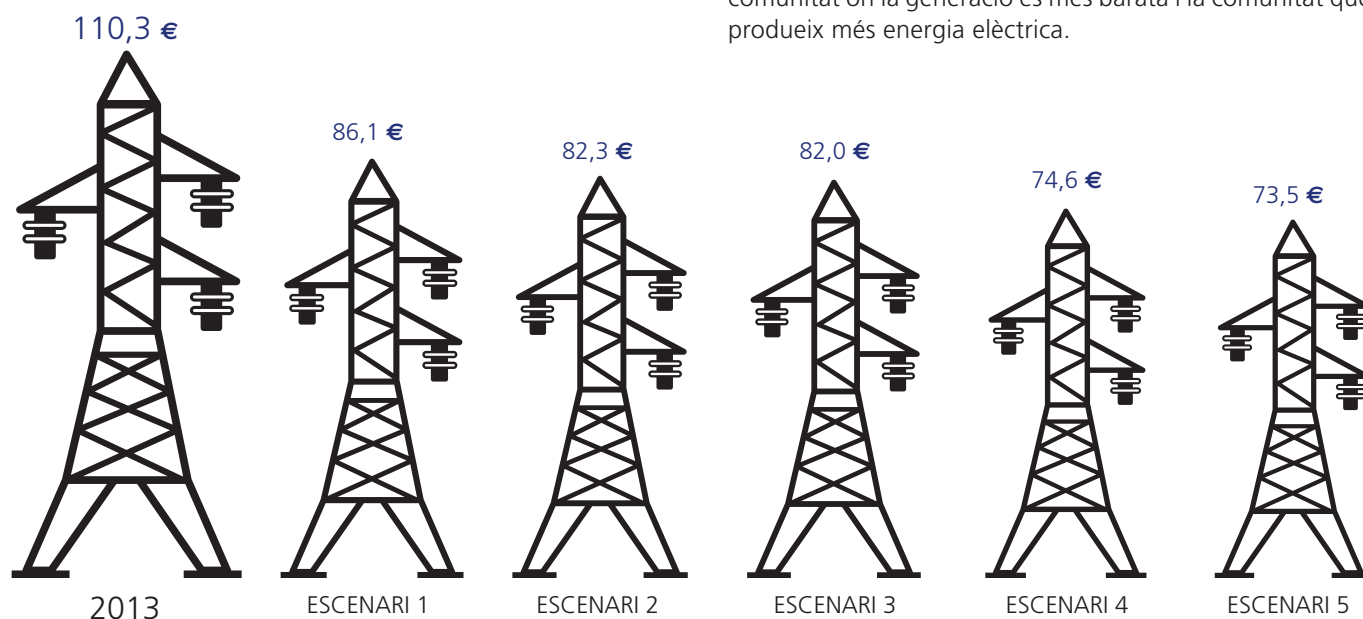
L'informe indica que les causes del fet que l'energia elèctrica a Espanya sigui de les més cares d'Europa són una mala regulació del mercat, massa mecanismes d'intervenció del govern, la manca de planificació a llarg termini, els canvis sistemàtics de regulació cada cop que hi ha un canvi de govern, l'excés de capacitat productiva, el mal funcionament del mercat elèctric i la falta de competència.

Cal recalcar que la rebaixa dels costos elèctrics serviria per deixar de pagar un dels preus més alts de la Unió Europea, però també per contribuir a recuperar la competitivitat de les empreses, ara que els sous ja no es poden rebaixar més. És a dir, ens trobem davant d'una oportunitat factible per guanyar competitivitat i per modificar alguns aspectes de la regulació del mercat elèctric que són manifestament millorables.

D'altra banda, un informe complementari, "Estimació dels costos de producció d'electricitat per comunitats autònomes", estudia el cost que té generar electricitat en cada comunitat. L'estudi assenyalava que Catalunya és la segona comunitat on la generació és més barata i la comunitat que produeix més energia elèctrica.

PREU FINAL ESTIMAT PER A LES EMPRESES (€/MWH)

FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA





JOAN VILA
PRESIDENT DE LA COMISSIÓ D'ENERGIA DE PIMEC

L'anàlisi: els preus de l'electricitat

A ningú se li escapa que els preus de l'energia són el primer escull a resoldre en la millora de la competitivitat de l'economia catalana: les millores obtingudes per la contenció salarial en la devaluació interna no tenen més recorregut i ara cal actuar en altres costos, com els de l'energia. Pot baixar el preu de l'electricitat? L'informe de Pimec assenyala que sí, que es pot actuar per tal d'obtenir preus que baixin i millori, així, la competitivitat de les empreses.

El preu de l'energia està condicionat per la cotització del dòlar (el petroli i el gas es comercien en dòlars), per la cotització del petroli (que indexa el gas) i per l'estructura de costos de generació i distribució de l'electricitat. Això permet constatar que poca cosa es pot fer amb els preus dels combustibles fòssils i del gas que no sigui millorar-ne el consum. Però pel que fa a l'electricitat, es pot actuar de forma notable.

L'electricitat té unes característiques que la fan única i difícil d'entendre. En primer lloc no és fàcil d'emmagatzemar, fet que comporta que s'hagi de consumir en el mateix moment que es genera. En segon lloc la generació s'ha de distribuir pel territori a fi i efecte d'equilibrar la xarxa elèctrica. En tercer lloc s'ha de generar amb tecnologies diverses per tal de disminuir els riscos tecnològics, ambientals i econòmics. Per això la generació elèctrica a Espanya el 2013 es va realitzar per mitjà d'una barreja, un mix en l'argot elèctric, d'energia nuclear en un 21,6%, energia eòlica en un 20,3%, energia tèrmica amb carbó en un 14,9%, energia hidràulica en un 12,8%, energia de cogeneració en un 9,5%, de cycle combinat de gas en un 9,4%, energia solar fotovoltaica en un 3%, energia procedent de residus en un 2,6%, energia minihidràulica en un 2,5%, energia solar termoelèctrica en un 1,7%, i energia procedent de biomassa en un 1,7%. Com que unes tecnologies són rígides pel fet que entre-

«Poden abaixar els costos elèctrics de forma notable si es reestructura el sector de forma eficient»

guen tota l'energia quan la tenen (cas de la nuclear, l'eòlica i la solar) i d'altres són flexibles, adequant el seu funcionament a la demanda de la xarxa (cas de la hidràulica, de les tèrmiques de gas i carbó i de la cogeneració), cal establir un bon equilibri per permetre el funcionament eficaç del conjunt.

A partir de l'any 2004 es van anar fent fortes inversions en energia eòlica i solar, per un costat, i en centrals de cycle combinat, per l'altre. En teoria són tecnologies complementàries. El fet és que la instal·lació de centrals renovables es va fer sota una planificació exquisida que havia previst 20.000 MW eòlics l'any 2010, mentre que la instal·lació de cycles combinats es va fer sota criteri empresarial. Així, es va arribar a una potència instal·lada en cycles combinats de gas de 25.000 MW. Amb tot això va arribar la crisi i una baixada substancial del consum elèctric que va impedir que el conjunt del parc elèctric funcionés a ple rendiment. L'any 2013 les centrals de cycle combinat només van funcionar 907 hores de les 8.760 que en té un any.

El resultat d'aquest mal funcionament del sector de generació elèctric és la pressió de la patronal Unesa al Ministeri per frenar la generació de les tecnologies renovables, alhora que compensava la pèrdua d'ingressos de les centrals de cycle combinat inactives amb beneficis obtinguts per les tecnologies hidràulica i nuclear, actuant en el mercat elèctric diari.

Davant d'aquest plantejament és fàcil endevinar quina ha de ser la mesura per resoldre el problema: cal equilibrar

el mercat de generació suprimint tecnologies. D'una banda, es fa un procés de tancament o trasllat a països exteriors de centrals de cycle combinat. Des de Pimec creiem que seria desitjable aturar la generació en carbó perquè es fa en centrals velles i amortitzades i perquè la seva emissió en anhídrid carbònic perjudica el conjunt del país.

Si això es fa, el cost de generació calculat evoluciona, el 2013, des dels 75,5 €/MWh del mercat fins a 63,4 €/MWh. Si encara hi afegim que es prorroguen les centrals nuclears durant 20 anys més amb les inversions necessàries, el cost elèctric calculat esdevé de 55,8 €/MWh. Aquests càlculs de preus de generació s'han realitzat tenint en compte els anys d'amortització i una rendibilitat del capital del 7,3% calculats pel Ministeri d'Indústria i Turisme per a cada tecnologia. A això cal afegir els costos de transport, distribució i altres. Així, el preu del 2013 de 133,5 €/MWh, IVA inclòs, podria evolucionar sense carbó fins als 120,1 €/MWh i, amb pròrroga nuclear, fins a 110,8 €/MWh. Amb tot això encara es podrien abaixar els extracostos eliminant ajudes socials com el bo social, la insularitat, la moratòria nuclear i el dèficit tarifari, que són conceptes que s'han d'incloure als pressupostos de l'Estat.

La generació elèctrica no es fa igual en tot el territori. Així, a la comunitat de Madrid no es genera gairebé cap kW, a Astúries tota la generació és amb carbó, a Múrcia és eòlica i solar, i a Catalunya hi té un gran pes la nuclear. El resultat és que els costos de generació són diferents a cada comunitat. Si la mitjana de generació a Espanya el 2012 va ser de 67,3 €/MWh, a Catalunya va ser de 46,7 €/MWh, un 30% inferior.

La conclusió és que es poden abaixar els costos elèctrics de forma notable si es reestructura el sector de forma eficient, la qual cosa és bàsica per al futur empresarial del nostre país.

Promineria reivindica el paper clau de la indústria minera en el creixement econòmic del país

La seu de PIMEC, a Barcelona, ha acollit l'acte de celebració del primer any de trajectòria de la Plataforma de Suport a la Minería i l'Activitat Industrial del Bages, Promineria, constituïda la tardor del 2013 amb l'objectiu de defensar i garantir la continuïtat de l'activitat minera.

La minería es perfila com un dels grans motors econòmics de Catalunya a mitjà i llarg termini, amb un projecte industrial que transformarà l'activitat econòmica des de l'interior del país. Vetllar perquè la indústria extractiva mantingui els paràmetres actuals i pugui desenvolupar els plans d'expansió que, de la mà d'ICL Iberia, suposaran una inversió de 520 milions d'euros a través de les dues



fases del Pla Phoenix, I i II, és l'objectiu de la tasca que Promineria ha desenvolupat durant el darrer any de treball.

L'acte ha estat presidit pel director general de Seguretat Industrial, Energia i Mines, Pere Palacín, i ha comptat amb

la participació del president de PIMEC, Josep González, i del president de PIMEC Catalunya Central i de Promineria, Esteve Pintó. Durant la seva intervenció, el president de PIMEC ha defensat la necessitat de comptar amb projectes industrials que, com el Phoenix, suposen una oportunitat per a moltes petites i mitjanes empreses del país. De la seva banda, Esteve Pintó ha fet una crida a la responsabilitat a totes aquelles entitats i persones que, "sota el fals discurs de la sostenibilitat i la defensa del medi ambient, insisteixen a divulgar arguments que donen una imatge negativa que amaga la gran riquesa i les oportunitats que implica gaudir d'un recurs com és la potassa".



PIMEC presenta l'Anuari de la pime catalana a les seus de Girona, Lleida i Tarragona

PIMEC ha presentat a les seus de Girona, Lleida i Tarragona l'onzena edició de l'*Anuari de la pime catalana*, que se centra en la contribució de la petita i mitjana empresa a l'economia de Catalunya en termes d'empreses, ocupació i valor afegit.

L'entorn econòmic del 2013 va ser, un any més, de crisi econòmica a les tres demarcacions. L'evolució del PIB va ser negativa a causa del mal comportament de la demanda interna i, sobretot, de la inversió, que han seguit acumulant taxes negatives de variació. Només el sector exterior va tenir un comportament positiu, amb un lleuger creixement de les exportacions i una lleu disminució de les importacions. Les previsions per al 2014 apunten cap a una millora dels registres, atès que s'esperen taxes positives de variació a la indústria, als serveis i a l'agricultura, mentre que la construcció no acaba de recuperar-se.

L'*Anuari de la pime catalana* s'ha consolidat com una eina de referència en l'àmbit de la petita i mitjana empresa, tant pel que fa a la seva contribució al conjunt de l'economia catalana, com a les seves característiques economicofinanceres.

Mor Vicenç Cardellach, president del Consell de Col·legis de Graduats Socials de Catalunya



PIMEC lamenta la mort de Vicenç Cardellach, president del Consell de Col·legis de Graduats Socials de Catalunya. El que va ser assessor per a centenars d'empreses i mitjancer en conflictes laborals i empresarials, mantenia una gran vinculació amb la patronal ja que coneixia a fons el dret, l'organització empresarial i la psicologia del treball. Per les seves mans van passar centenars de casos laborals que es van resoldre gràcies a la seva habilitat professional.

PIMEC Baix Camp celebra el 9è Fòrum Empresarial de Reus amb Enrique Tomás i Xavier Pinosa

PIMEC Baix Camp ha organitzat el 9è Fòrum Empresarial de Reus davant de més d'una seixantena d'empresaris de la comarca. L'acte d'enguany ha girat al voltant de la innovació en sectors tradicionals. Enrique Tomás i Xavier Pinosa, CEOs d'Enrique Tomás i Pick d Pack, respectivament, han aprofitat als assistents l'experiència d'aquestes dues empreses que han sabut instal·lar-se en sectors tradicionals per innovar i superar les adversitats dels últims anys.

Enrique Tomás ha assenyalat: "sóc un botiguer que aprèn i evoluciona dia a dia gràcies a la resposta del consumidor. Innovar és prendre decisions,



afrontar els errors i solucionar-los". De la seva banda, Xavier Pinosa ha deixat palès que "ser emprenedor és una actitud. Hi ha un moment en què veus que tot el que t'envolta ho fa gent com tu i llavors et preguntes què pots

crear o en què pots innovar per millorar el teu producte".

José María Caballero, president de PIMEC Baix Camp, ha agraït el suport de l'Ajuntament de Reus i de Numintec per a la celebració d'aquest acte que "ha permès generar un fòrum de discussió, compartir experiències i analitzar exemples d'èxit per aplicar als nostres projectes empresarials".

L'acte, presentat per la directora de Comunicació, Eva Prats, també ha comptat amb la presència de Josep-Joan Sendra, president de PIMEC Tarragona, i de Marc Arza, regidor d'Innovació, Empresa i Ocupació de l'Ajuntament de Reus.

PIMEC Girona defensa les pimes afectades per la morositat

PIMEC Girona es posa al costat de les pimes que pateixen irregularitats en els terminis de pagaments. La patronal i la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMcM), presidida pel secretari general de PIMEC, Antoni Cañete, han dut a terme una anàlisi dels balanços del sector no financer de l'IBEX 35, a partir de les dades publicades per la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV), en el marc d'una jornada celebrada a la seu del Gremi d'Instal·ladors de Girona.

En línies generals, les conclusions de PIMEC i la PMcM apunten que l'any 2013 les empreses de l'IBEX van pagar els seus proveïdors en terminis superiors als permesos per la Llei 15/2010, de Lluita contra la Morositat. També es detecta que les companyies del selectiu van liquidar les factures en un període mitjà superior als 160 dies, gairebé el triple del termini permès (60 dies). De l'estudi també es desprèn que algunes d'aquestes companyies es finan-

Pere Cornellà:

«L'incompliment dels terminis de pagament ha sigut un factor clau en la desaparició d'empreses».

cen, en certa manera, a costa dels seus proveïdors, majoritàriament pimes i autònoms.

Pere Cornellà, president de PIMEC Girona, ha destacat que "la patronal vol estar al costat de les empreses del territori per defensar els seus interessos" i ha incidit en "la importància de la morositat, ja que va lligada a la vida de moltes empreses i al fet de poder seguir generant negoci". De la mateixa manera, ha denunciat que "l'incompliment dels terminis de pagament ha sigut un factor clau en la desaparició d'empreses, amb l'administració com a principal incomplidora".



Les pimes ja poden autoavaluar la seva situació econòmica

PIMEC i ACCIÓ desenvolupen l'Autodiagnosi financera online

PIMEC i la Generalitat de Catalunya, a través d'ACCIÓ, han creat l'*Autodiagnosi financera online*. Una nova eina per tal que les empreses facin una autoanàlisi per conèixer quin és el seu estat financer actual i situar-lo en el sector comparant-lo amb el d'altres empreses (resultat d'una comparativa creuada amb més de 80.000 empreses analitzades anualment per l'Observatori de la PIMEC).

Les empreses disposen, doncs, d'una eina gratuïta, fàcil i ràpida amb la qual poden obtenir una visió objectiva de la pròpia situació financera. Només cal introduir xifres dels estats financers per obtenir-ne dades rellevants.

Un cop determinat l'escenari financer, l'aplicació proporciona la possibilitat d'aprofundir en la millora de la gestió financera a través del programa *Diagnosi i acompanyament financers*. Organitzat també per PIMEC i ACCIÓ, avalua les oportunitats i debilitats financeres de la companyia i ofereix pautes d'actuació per resoldre-les, així com un expert financer que acompanyarà personalment l'empresa per tal d'engegar-ne el pla d'actuació.

Les empreses que vulguin utilitzar l'eina ho poden fer a través de la pàgina web de l'Observatori de la PIMEC: <http://observatori.pimec.org/>

PIMEC i Kantox impulsen la internacionalització

PIMEC i Kantox han signat un conveni de col·laboració amb l'objectiu d'apropar a les pimes catalanes serveis que permetin la reducció i la simplificació dels costos, fins a un 80%, en l'intercanvi de divises. D'aquesta manera podran millorar els seus processos d'internacionalització.

A més, les empreses podran gestionar les seves operacions de divises en una única plataforma que proporciona tota la informació que necessitin saber en cada moment.

HORIZON 2020 finança projectes de recerca i innovació

PIMEC, com a membre de ple dret de la UEAPME, participa activament en el disseny de les polítiques que afecten les pimes empreses europees i anima les empreses a conèixer el projecte de la Unió Europea Horizon 2020, que finança projectes de recerca i innovació.

La patronal dóna suport a les pimes en la valoració d'encaix en el projecte; en el disseny i desenvolupament del projecte; en la recerca de socis a nivell europeu; i en la intermediació i representativitat a escala europea.

Aliança entre PIMEC i Applus+ per impulsar les competències directives sota la norma internacional SGE 900

La patronal i Applus+, la companyia líder en inspecció i certificacions, han signat un acord de col·laboració pel qual es posa en marxa un projecte internacional en què la patronal acompanyarà les empreses en un procés d'aprenentatge permanent mitjançant la certificació SGE 900.

Aquesta norma es fonamenta en facilitar a professionals i a les seves organitzacions el desenvolupament i la millora contínua de la seva qualificació, competitivitat, productivitat i innovació.



Guillem Pastor, gerent d'Operacions d'Applus+, i Antoni Cañete, secretari general de PIMEC

Mercado Financiapyme arriba a la desena edició



Fran De La Torre, Josep González, Joan Hortalà, Josep-Ramón Sanromà i Antoni Giralt

La Borsa de Barcelona ha estat l'escenari de la desena edició del Mercado Financiapyme amb la qual s'espera superar els 100 milions d'euros per a crèdits a petites i mitjanes empreses que volen créixer i ampliar el seu negoci.

Mercado Financiapyme és un projecte que va néixer ara fa un any amb la voluntat d'impulsar empreses que necessiten finançament, i ja són més de 60 les pimes que s'hi han presentat des de la primera edició i, properament, s'espera assolir els 100 milions d'euros. En poc temps, aquesta iniciativa de PIMEC, pionera en tot l'Estat, ja s'ha consolidat com una de les millors alternatives financeres amb un percentatge d'èxit del 75%.

Es tracta d'una trobada entre totes les entitats públiques i privades nacionals i internacionals que ofereixen finançament a la petita i mitjana empresa i a diverses pimes escollides. L'objectiu és que aquestes últimes puguin presentar el seu projecte empresarial de manera directa i amb el suport de PIMEC, i aconseguir, així, millorar el seu accés i condicions als productes financers.

Josep González, president de PIMEC,

En xifres, un 67,9% del finançament atorgat ho ha estat per part dels principals bancs; un 13,9%, per d'altres entitats financeres; un 4,4%, per bancs estrangers; un 13,4%, per entitats públiques; i un 0,4%, per part d'Arboribus.

que ha estat present a l'acte inaugural, ha reiterat "la necessitat que flueixi el crèdit a les pimes per contribuir al creixement del país i per crear ocupació", i ha demanat a Brussel·les i a les entitats financeres "que ho facin possible, ja que no és lògic que les subhastes de liquiditat del Banc Central Europeu quedin quasi desertes quan les empreses necessiten diners per créixer".

De la seva banda, Joan Hortalà, president de la Borsa de Barcelona, ha valorat molt positivament aquesta iniciativa de la patronal ja que és un dels elements clau en el desenvolupament de les petites i mitjanes empreses. De la mateixa manera, Josep-Ramón Sanromà, conseller delegat de l'ICF, ha felicitat PIMEC per la seva contribució al creixement econòmic i a la creació d'ocupació.



Entitats i empreses participants del 10è Mercado Financiapyme

Els joves empresaris comparteixen impressions amb Felip Puig, Oriol Junqueras i Jaume Roures

Com ja va sent habitual i amb l'objectiu d'intercanviar idees i opinions amb representants polítics i rebre consells d'empresaris amb una llarga trajectòria d'èxit, PIMEC Joves Empresaris ha organitzat diferents jornades amb un gran èxit de participació.

La sectorial va organitzar una taula rodona amb Felip Puig, conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya a l'auditori de PIMEC. Davant més de cinquanta joves empresaris, el conseller va abordar diferents temes que estan a l'ordre del dia, com l'actual situació de les empreses catalanes, les traves que els joves empresaris han de superar per crear la seva pròpia empresa i la manca d'ajudes i de crèdit a aquest col·lectiu. També hi va haver temps per tractar temes tan importants per a la competitivitat de l'economia catalana com la gestió i l'optimització de les infraestructures. En acabar l'acte, els joves empresaris van tenir l'oportunitat de fer una sessió de networking amb el conseller per fer-li arribar les seves inquietuds més personals.

Sala B, a Barcelona, va ser l'escenari escollit per intercanviar idees i opinions amb Oriol Junqueras, president d'Esquerra Republicana de Catalunya i cap de l'oposició al Parlament. Els joves empresaris volien saber quina era la seva opinió sobre l'actualitat empresarial i política catalana, en aspectes com la manca de crèdit a les empreses o la necessitat d'un règim sancionador, però sobretot, quin escenari de futur es planteja Esquerra Republicana per Catalunya, especialment en aquests moments de més agitació.

Finalment, i en un ambient més íntim, va transcórrer el sopar amb Jaume Roures, fundador i director general del grup Mediapro, un dels hòldings de comunicació més importants del món i propietari, entre d'altres, de la cadena de televisió La Sexta; així com un



Felip Puig amb els Joves Empresaris de PIMEC i el seu president

“PIMEC Joves Empresaris organitza diferents jornades amb representants polítics i empresaris de llarga trajectòria”



Trobada amb Jaume Roures

dels grups d'empreses més importants d'Europa en l'àmbit audiovisual, consultoria sobre esport i televisió, creació i producció de programes i màrqueting i publicitat. Els joves empresaris van tenir l'oportunitat de conèixer amb més

detall quins són els camins que han portat aquest gran empresari a l'èxit professional, i de compartir i debatre sobre la situació econòmica i política actual, que tant preocupa grans i petites empreses.



Oriol Junqueras i Miquel Camps a la Sala B



DAVID GIMÉNEZ
DIRECTOR EXECUTIU DE PIMEC

Emprendre dins de les empreses, d'una possibilitat a una necessitat

Estem cansats d'escoltar que l'emprenedoria és vital per al nostre país i que s'estan invertint recursos per aconseguir que els nostres joves, i no tan joves, es sensibilitzin i es plantegin crear valor amb futurs projectes empresarials. La taxa d'activitat empenedora (TAE) és una ràtio que anualment analitza el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) i que mesura les iniciatives empresarials d'entre 0 i 3,5 anys de vida en el mercat d'un país sobre la franja de població de 18-64 anys d'edat. Aquest indicador ens permet comparar, i és aquí on ens pugen els colors veient que la mitjana de la Unió Europea és del 8%, mentre que la d'Espanya és del 5,2% i la de Catalunya, del 6,6%. Si ho comparem amb altres zones, les diferències encara són més dramàtiques, amb un 18,5% de mitjana a Llatinoamèrica o un 11,1% a Nord-Amèrica. Per no aprofundir en la mortalitat de les empreses de nova creació, serveixi d'exemple per a la reflexió que dins de la Unió Europea un 80% no arriba als 5 anys de vida.

Mentre es duen a terme polítiques per millorar aquestes ràtios i aconseguir un ROI (retorn sobre la inversió) positiu, és a dir, que tota la inversió per incentivar la creació d'em-

preses retorni en riquesa i ocupació (no sé si mai ningú ha fet aquest càlcul), estaria bé que també enfoquéssim la nostra atenció i esforços cap a les empreses més madures i que són la realitat del nostre teixit empresarial. Aquestes fa temps que diversifiquen les activitats i que innoven per satisfer necessitats del mercat que no estaven resoltes o, si més no, ben resoltes. L'emprenedoria corporativa és l'activitat sistèmica dins d'una empresa que té com a reptes generar nous negocis mitjançant el desenvolupament de nous projectes. És, doncs, responsabilitat dels empresaris i empresàries crear la cultura i el clima empresarial necessaris perquè la seva organització emprengui des de dins i transformi el seu projecte. Per aconseguir-ho caldrà capacitat de gestió, una bona execució i, finalment, el seguiment i revisió de la feina feta. Però, com podem ajudar des de fora de l'empresa perquè aquesta activitat empenedora es realitzi de la millor manera possible i s'assoleixin resultats? Simplement, no posant traves a les empreses, facilitant les eines i els recursos, i acompanyant-les en el procés d'emprendre dins de la seva pròpia organització. Sense cap mena de dubte, les administracions, les patronals i els sindicats hi tenim un paper fonamental. Ens ho creiem?

ECOSISTEMA EMPRENEDOR



FONT: INFORME DE L'AED SOBRE L'EMPRENEDORIA CORPORATIVA



Antón Costas, president del Cercle d'Economia

«A Espanya el sistema fiscal s'ha utilitzat d'una manera que ha beneficiat més les grans empreses»

Antón Costas (San Pedro de Matamá, Vigo, 1949) és enginyer tècnic industrial, llicenciat en Ciències Econòmiques i Doctor en Economia. Catedràtic d'Economia a la UB i director del Màster en "Economia, Regulació i Competència dels Serveis Públics Econòmics".

Els seus interessos acadèmics es relacionen amb l'anàlisi del paper de les idees, els interessos i les institucions en els processos de reforma i formació de polítiques públiques; en particular, amb els processos de reforma, privatització i liberalització.

Participa activament en el debat públic sobre els problemes econòmics actuals, a través de conferències, articles i presència en mitjans audiovisuals.

És president del Cercle d'Economia.

Es pot parlar de recuperació econòmica quan a Espanya més d'una de quatre persones en disposició de treballar no troba feina?

Sí, es pot parlar d'una certa recuperació de l'activitat econòmica, tal com assenyalen molts indicadors. Però de cap manera es pot parlar de sortida de la crisi. Això només serà possible quan l'atur baixi a nivells socialment tolerables i les famílies hagin recuperat la seva capacitat de generar ingressos.

En aquest sentit, cal recordar que la recuperació per si sola no traurà de l'atur centenars de milers de persones que s'han quedat al marge de l'economia durant els anys de crisi. Per aconseguir-ho, a més del creixement, necessitem programes específics de formació i ocupació orientats directament a aquestes persones.



CONOMIA

Creu que Europa posarà en marxa mesures per reactivar l'economia?

Sóc un optimista escèptic respecte de la voluntat real de la UE d'implementar mesures de reactivació econòmica. Fins ara, les autoritats europees s'han compromès a salvar l'euro, però han fet molt poc o res per reactivar l'economia i l'ocupació.

No obstant això, sembla que alguna cosa està canviant. D'una banda, el BCE sembla decidit a dur a terme una política monetària més activa i a condicionar les seves injeccions de liquiditat al fet que arribin a l'economia real. Això podria tenir un doble efecte benèfic. En primer lloc, sobre el volum i el cost del crèdit a les pimes. En segon lloc, pot devaluar l'euro respecte al dòlar i millorar la competitivitat de les nostres exportacions. D'altra banda, el president de la nova Comissió Europea sembla decidit a tirar endavant un gran pla d'inversions públiques. Amb tot, encara queden molts dubtes sobre aquest pla.

En aquestes condicions, haurem de remar contra el vent. És a dir, haurem de fer allò que calgui fer encara que els vents que vinguin d'Europa no siguin favorables per al creixement.

Com veu els Pressupostos Generals de l'Estat que s'han aprovat?

Des de la perspectiva de la reactivació econòmica,

crec que són uns pressupostos que, si es fan realitat les previsions de creixement en què es fonamenten i les previsions d'ingressos, poden ser un suport per a la recuperació. Sobretot si l'impacte de la reforma de l'IRPF aconsegueix augmentar les bases de les rendes mitjanes altes i afavorir les rendes baixes. Això representaria un bon estímul per al consum privat i la demanda agregada de l'economia el 2015.

Seria bona una reforma fiscal pensada en clau del teixit de pimes que té el país?

La meua opinió és que la reforma fiscal ha d'estar orientada primordialment a facilitar els recursos que el sector públic necessita per finançar els serveis públics que subministra a la societat (educació, sanitat, etc.). I ha de fer-ho de la manera menys dolorosa per als contribuents i per a l'economia. Els objectius de política econòmica, com ho és el suport a les empreses, s'haurien de dur a la pràctica sobretot, però no únicament, a través dels programes de despesa. Utilitzar el sistema fiscal com a instrument de política econòmica per perseguir objectius com el suport a les empreses acaba, com ha passat a Espanya al llarg de les últimes dècades, acaba beneficiant més les grans empreses que les pimes.

Dit això, penso que hi ha marge perquè la reforma fiscal en curs afavoreixi l'enfortiment del teixit de pimes, sobretot pel que fa a la dimensió mitjana de les empreses.

Es genera ocupació a un ritme molt baix i l'elevada taxa d'atur és i seguirà sent el principal problema de l'economia en els propers anys. Què caldria fer per crear ocupació?

La creació d'ocupació vindrà a través de dues vies fonamentals. D'una banda, a través del creixement econòmic. Si l'economia no creix, no crea ocupació neta. En aquest sentit, la relativa reactivació que estem veient i, sobretot, la reactivació del sector immobiliari, que crec que seran més ràpides i intenses del que fins ara es preveia, poden tirar de l'ocupació. Però, com ja he comentat, el creixement per si sol no traurà de la marginalitat de l'atur una gran part de persones que fa molts anys que es troben en aquesta situació. Com he assenyalat, calen programes específics de formació i ocupació per a aquestes persones.

Tot i les retallades, sembla que el dèficit públic no s'acaba de controlar. Cap a on creu que s'hauria d'orientar la política econòmica per incidir en la reducció del dèficit?

En una situació de recessió econòmica com la que estem vivint el dèficit públic no es redueix sol, ni fonamentalment, amb retallades de la despesa. La

història econòmica ens dona lliçons molt clares en aquest sentit. El dèficit es redueix amb el creixement de l'economia i amb l'increment d'ingressos públics que el creixement genera. Els intents de reduir el dèficit sense creixement aboquen al fracàs.

Encara persisteix la restricció del crèdit per al sector productiu, sobretot a les pimes. Quines mesures cal adoptar perquè el crèdit torni a fluir?

Convé distingir entre l'estoc de crèdit i el crèdit nou. L'estoc de crèdit es continuarà reduint com a conseqüència de la caiguda del crèdit immobiliari. Però, alhora, s'està observant un cert augment del volum de crèdit nou. La nova política del BCE que he comentat anteriorment crec que farà que les coses millorin una mica.

En qualsevol cas, cal fer de la necessitat virtut i aprofitar la crisi i les restriccions creditícies per buscar fonts de finançament alternatives al crèdit bancari i enfortir la capitalització de les empreses. La tendència en aquest sentit és encoratjadora i val la pena que es coneguin les "bones pràctiques" que estan portant a terme algunes pimes en aquest terreny del finançament alternatiu.

«Val la pena que es coneguin les "bones pràctiques" que estan portant a terme algunes pimes en el terreny del finançament alternatiu».



Com valora la desaparició de les caixes d'estalvi, un pilar del sistema financer català fins fa pocs anys?

La desaparició d'una bona part de les caixes d'estalvi ha estat una desgràcia per a l'economia dels territoris que s'han vist més afectats. Ho és per a aquella part de la societat que es beneficiava de l'obra social de les caixes que han desaparegut, un veritable segon Estat del benestar, i ho és també per al teixit empresarial de petites empreses el flux de crèdit de les quals provenia sobretot de les caixes.

Però, un cop això ha passat, i al marge dels processos judicials en curs per exigir responsabilitats per negligència professional i frau, no podem seguir plorant per la llet que ha vessat del got, com diu el refrany.

Tothom coincideix que cal que el consum es reactivi i, malgrat que la tendència ha millorat els darrers mesos, encara és insuficient. Com podem reactivar el consum?

En la mesura que la recuperació econòmica en curs i la millora, tot i que débil, de l'ocupació es vagin consolidant, les expectatives de les famílies també milloraran i, d'aquesta manera, el consum augmentarà. A més, cal esperar que la rebaixa de l'IRPF, en la mesura que millori la renda disponible de les famílies dels trams mitjans i baixos, permetrà destinar aquesta reducció impositiva al consum. Per últim, la relativa millora del crèdit a les famílies incentivarà també el consum durador. L'efecte conjunt d'aquests tres factors possiblement impulsarà el consum a l'alça, i consolidarà la millora que s'observa en els últims trimestres. Amb tot, no serà una millora per tirar coets.

Creu que seria bona una llei que vetlli per la segona oportunitat?

A més de bona, és necessària. Espanya és pràcticament l'únic país de l'OCDE que no té una legislació d'aquest tipus. Necessitem una legislació favorable a la segona oportunitat tant per als petits empresaris com per a les famílies que s'han endeutat de bona fe durant l'etapa de bonança, en què els bancs van estimular de forma artificial l'endeutament; famílies a les quals la crisi ha abocat a una situació dramàtica i injusta. És una situació injusta per als afectats i ineficient per a l'economia. La manca de sensibilitat política sobre aquesta deficiència és incomprensible. No deixa de ser sorprenent que sigui l'FMI el que en els seus últims informes hagi cridat l'atenció al govern sobre aquesta mancança.

D'altra banda, a més d'aquesta legislació és necessari millorar el funcionament de la llei concursal per aconseguir que el concurs es converteixi en una via eficaç per salvar empreses amb problemes conjunturals i deixar de ser, com fins ara, el camí del tanatori.

Necessito formar-me però són tants temes i tinc tan poc temps!
Com puc finançar un nou negoci o el creixement de l'actual?
Trobo dificultats en la focalització i, en canvi, facilitats en la dispersió...
Sóc petit i jove, tinc dificultats en la comercialització!
No puc fer-ho tot, i prioritzar és complicat...
Tinc la sensació que em falta experiència en molts temes!
Que complicat és definir l'estratègia per consolidar-me!

No ets l'únic, hi ha altres joves amb els mateixos plantejaments. A PIMEC Joves Empresaris, entre tots intentem aportar solucions. Fes-te soci!

FORMACIÓ
INFORMACIÓ
NETWORKING
PROMOCIÓ
SERVEIS
ACORDS
LOBBY

<http://www.pimecjoves.org/>



Festo compta amb 16.000 treballadors a tot el món

«L'estratègia comercial ha de ser ambiciosa i valenta»



La companyia té com a màxima donar oportunitats al creixement professional

Xavier Segura,
director de Festo

Festo basa el seu lideratge en solucions d'automatització mitjançant tecnologia pneumàtica, electrònica i xarxes per a tot tipus de processos i activitats industrials. El seu director, Xavier Segura, defensa la rellevància del coneixement i la fidelitat als valors fundacionals com a pilars de l'èxit.

Fundada al 1925 a la localitat alemanya d'Esslingen (Baden-Württemberg) per Gottlieb Stoll i Albert Fezer, Festo es va dedicar inicialment a fabricar eines per treballar la fusta. Més endavant, els dos fills del senyor Stoll, Kurt i Wilfried, especialitzarien l'empresa en automatització pneumàtica i formació tecnològica, i la convertiren en una de les més punteres en aquests àmbits. Festo arribaria a l'Estat el 1971, quan Santiago Franquesa va posar en marxa una filial per poder proveir de recanvis les màquines procedents d'Alemanya. "Actualment la companyia continua en mans de la família Stoll, en la tercera generació, i segueix mantenint els valors que sempre ens

han diferenciat: responsabilitat, perseverança, tolerància, previsió i estratègies a llarg termini", explica Xavier Segura.

Premisses clares

L'empresa estudia amb molta cura les noves oportunitats de mercat amb dues premisses clares: l'orientació al client i la innovació. "Si un client vol millorar la productivitat i eficiència de la seva màquina o sistema productiu, pot comptar amb els components i solucions que li oferim", assenyala. L'exigència és elevada i la responsabilitat també: "els clients ens demanen que siguem un soci especialista en automatització, i a més que coneguem el seu sector d'activitat, per tant hem d'estar a l'alçada de les seves expectatives". Això s'aconsegueix amb un personal de bona formació tecnològica. La companyia té com a màxima donar oportunitats al creixement professional. "De fet –recorda Xavier Segura–, jo sóc fruit d'aquesta idea perquè vaig entrar a l'empresa en acabar la meua enginyeria amb una beca de la UPC". Una prova més d'aquest compromís és la unitat Didactic, on s'aposta intensament per la millora de les competències de les persones a través de la formació.

Pel que fa a la innovació, Festo inverteix prop del 8% en R+D+I a escala mundial i això li permet mantenir la competitivitat global amb productes que donin resposta a les exigències sempre canviants del mercat. "Actualment, per exemple, hi ha un fort creixement de la demanda de solucions electromecàniques, és a dir, obtenir moviments de màquines amb eixos elèctrics que permeten molta flexibilitat i precisió. També de productes més intel·ligents que es puguin comunicar fàcilment online per indicar-ne l'estat", indica el director de Festo.

El futur és ara

Xavier Segura no està d'acord a parlar constantment de la internacionalització de les empreses com el futur, "perquè és sobretot el present". I afegeix que: "obrir-se a l'exterior és el que ha per-

mès a la indústria del nostre país sortir de la crisi tan dura i de llarga durada que encara estem passant”. Segons Xavier Segura, les empreses catalanes disposen de molt bons productes que són reconeguts per la seva qualitat i el preu competitiu, però considera que la gran assignatura pendent en relació a altres països és l'estratègia comercial. “Aquesta ha de ser ambiciosa i valenta, i ha de disposar de recursos suficients per posicionar-se en aquests mercats, tot i que no és només una qüestió de recursos, sinó de tenir la voluntat de sortir del confort habitual”.

A banda de l'Europa de l'est, on s'està produint un creixement sostingut, la Xina és un dels grans mercats per a Festo. “És el que ofereix més oportunitats i a la vegada més reptes. A part de les excel·lents ràtios de creixement que hi estem aconseguint, l'objectiu prioritari i gens senzill és establir unes bases organitzatives sòlides per afrontar el futur amb garanties”. Xavier Segura fa esment de la necessitat d'encaixar les formes d'entendre els negocis europea i asiàtica, de tota manera pensa que sovint s'exageren les diferències culturals: “més enllà de les particularitats, especialment de tracte, els clients són similars a tot arreu, busquen proveïdors honestos que els entenguin i s'adaptin a les seves necessitats i als seus processos”.



LA NATURA COM A INSPIRACIÓ

Bionic Learning Network és el nom que rep la cooperació entre Festo i universitats de prestigi, instituts i empreses de desenvolupament tecnològic. Es basa en l'estudi dels principis de la natura per obtenir noves aplicacions tècniques i pràctiques industrials innovadores i més eficients energèticament. Com a exemple, l'observació de la trompa dels elefants ha permès a Festo desenvolupar sistemes de manipulació més flexibles i adaptatius aplicats a la manipulació d'aliments.



PIMEC VISITA FESTO

El president i el secretari general de PIMEC van visitar recentment la seu de Festo a l'Hospitalet de Llobregat. En el decurs de la trobada es va parlar sobre diferents aspectes de la realitat industrial, com la formació tecnològica dels professionals i l'aposta per productes i serveis a mida que aporten valor afegit. També es va abordar el tema del paper fonamental de les persones en les organitzacions i la gran responsabilitat que tenen els directius al respecte. En aquest sentit, es va comentar la importància d'adoptar un nou estil de direcció i lideratge basat en valors, en l'exigència i en el treball en equip, com a factor diferencial en un mercat altament competitiu i canviant, on els productes i serveis poden ser fàcilment copiats. El director de Festo va manifestar que “la riquesa i el desenvolupament sostenible d'un país estan fermament lligats a les pimes i a l'emprenedoria”, tot subratllant que “amb la nostra participació a PIMEC volem aportar el nostre gra de sorra per un entorn millor on les pimes puguin créixer”.

«Hem après a focalitzar-nos en allò que realment incideix en el nostre creixement exponencial»

Uolala.com, on compartir aficions genera comunitats i el talent es monetitza

Uolala és una plataforma que facilita el contacte entre persones amb aficions comunes que no troben amb qui compartir-les en el seu cercle d'amics. Els fundadors d'aquesta empresa emergent són Marta Gimeno i Miquel Clariana, dos perfils professionals molt complementaris que han combinat els seus coneixements tecnològics, comunicatius i socials per donar forma a un projecte empresarial sòlid.

La idea inicial de crear aquesta xarxa va sorgir d'en Miquel, que, inspirat pel seu cas (no sabia com connectar amb aficionats al jazz) va iniciar, el 2011, una versió beta del projecte. La Marta va veure clar el potencial de la idea i es van proposar defensar una hipòtesi: totes les persones tenim aficions i necessitem pertànyer a un grup social.

confessen que, davant un objectiu, un equip (Uolala, actualment, el formen 4 persones) és capaç de definir diverses maneres d'arribar-hi, la qual cosa pot crear diferències. És important fixar-se objectius concrets i defensar qualsevol possible full de ruta a partir de petites proves, de costos reduïts, i mesurar els resultats. «Hem après a no marcar-nos molts objectius simultanis, sinó a focalitzar-nos en allò que realment incideix en el nostre creixement exponencial».

Aquests joves empresaris tenen clar que no es pot confiar en la sort, sinó en el treball, constant, tenaç i objectiu. Però no es pot confondre persistència amb tossuderia, aconsellen. Cal escoltar, esbrinar, investigar, tenir ganes de persistir, però, al mateix temps, pivotant constantment, estant oberts a altres hipòtesis i possibilitats.

Aquests joves empresaris tenen clar que no es pot confiar en la sort, sinó en el treball, constant, tenaç i objectiu

Els fundadors de Uolala afirmen categòricament que les noves tecnologies han canviat les relacions socials totalment, «han fet viables molts propòsits i connexions que fins ara eren pràcticament impossibles».

Per a aquests joves emprenedors, l'important no és ser el primer a tenir una idea de negoci, sinó ser el millor a desenvolupar-la. «No cal inventar res sinó, més aviat, apropar-te a la competència, prendre nota dels seus èxits i fracassos i, sobretot, adquirir velocitat en aquests aspectes». Conèixer estretament els teus competidors pot ser molt profitós.

Una de les errades de les quals han après més és comuna a molts emprenedors. I és que ens

D'altra banda, reconeixen que el millor que han pogut fer ha estat escoltar la seva comunitat. De fet, el seu model de negoci el van descobrir després d'escoltar-la ja que, quan van crear Uolala, encara no sabien com monetitzar la idea. A l'inici, es van concentrar en la usabilitat i el SEO de la plataforma, fins que els propis usuaris que organitzaven activitats els van transmetre una necessitat: disposar d'una plataforma de pagament online a Uolala per poder assegurar-se l'assistència i, per descomptat, treure'n un benefici econòmic com a organitzadors. Des d'aleshores, el model de negoci de Uolala s'ha centrat a cobrar una comissió per cada persona apuntada a les activitats amb un cost. D'aquesta manera Uolala també funciona com a plataforma per a emprenedors, ja que esdevé una oportunitat per a molts professionals a l'hora d'iniciar-se en l'organització d'activitats.

Quan van fer el pla d'empresa, van analitzar altres plataformes similars a nivell nacional i internacional. Efectivament, no eren els primers però existien diferències competitives basades



en la verticalitat i la qualitat dels continguts de la resta de plataformes. Algunes només ofereixen activitats d'un sol tipus (per exemple, esports), d'altres no apliquen cap filtre de qualitat als continguts publicats pels usuaris.

Per aquest motiu, el valor afegit de Uolala de cara a l'usuari és oferir activitats de tot tipus i mantenir la qualitat dels seus continguts. La sensació que “a Uolala sempre tens un equip que vigila” és la seguretat que necessita un usuari que vol animar-se a organitzar o participar per primera vegada.

També s'enorgulleixen del sistema reputacional que han implantat, i que és clau per a l'autoregulació de la qualitat de les activitats que es publiquen. Així aconseguir que sigui la mateixa comunitat la que els informi de qualsevol anomalia o premi la bona gestió dels organitzadors.

Pel que fa al finançament de l'empresa, actualment compten amb el suport públic (per part d'ENISA i l'Institut Català de Finances) i amb el privat gràcies a un grup de business angels, entre ells Joan Carles Moreno, membre de PIMEC Baix Llobregat. De tota manera, no dubten a afirmar

que el principal obstacle dels emprenedors del país és el finançament.

Però el risc principal al qual s'enfronten és la velocitat. Estan obligats a adquirir velocitat ràpidament, comenten, perquè l'evolució d'una empresa emergent ha de ser exponencial i molt ràpida per poder ser un projecte global.

Aquests socis de PIMEC Joves Empresaris valoren molt la funció d'acompanyants que fa l'entitat, i la cessió de recursos, d'espais per fer trobades, ja que, reconeixen, a vegades troben dificultats perquè els obrin les portes per poder fer networking. I és que Uolala organitza trobades d'organitzadors actuals amb futurs organitzadors. Entre ells estableixen sinergies, comparteixen idees, organitzen activitats conjuntes... També reconeixen la importància de la funció d'interlocutor que fa PIMEC Joves per facilitar l'associacionisme entre empresaris, les aliances entre empreses, la unió i coordinació d'iniciatives.

El principal projecte de futur de Uolala és, sobretot, consolidar-se a Barcelona i Madrid, encara que al 2013 ja van fer la rèplica a França, Alemanya i el Regne Unit. “Cal fer bé la feina a casa per després poder ser globals de forma sostenible”, diuen.

Miquel Clariana
i Marta Gimeno, fun-
dadors de Uolala!



JOAN MARIA GIMENO
VICEPRESIDENT I PRESIDENT DE LA
COMISSIÓ ECONOMICOFISCAL DE PIMEC

La reforma fiscal i les pimes

Hem denunciat repetidament la necessitat d'una reforma fiscal pensada per a les pimes, que els faciliti el compliment de les obligacions tributàries tenint en compte la seva capacitat econòmica, les seves característiques i problemàtica específiques, i la seva indiscutible importància i pes en la nostra economia. L'actual reforma plantejada pel Govern no prioritza les pimes, ni tan sols les pren en consideració.

La reforma del ministre Montoro no aporta solucions a les mancances del nostre sistema tributari i conté un missatge preocupant per a pimes i autònoms. Lluny de plantejar canvis o reformes dirigides a facilitar-la, o d'introduir mesures de simplificació, s'adopten mesures que, aplicades de manera generalitzada, afegiran inseguretat jurídica i més obligacions formals al conjunt dels contribuents. Pel que fa a la simplificació normativa, el panorama no millora.

El Govern va presentar la reforma fiscal mitjançant l'anunci d'una reducció dels tipus impositius de l'IRPF i l'Impost sobre Societats. No obstant això, aquesta circumstància es veu compensada per un augment considerable de les bases imposables i l'eliminació generalitzada de les deduccions.

ELEMENTS CLAU QUE HAURIA DE CONTENIR LA REFORMA FISCAL

- Sistema de gestió tributària basat en una adequada relació entre contribuents i administració, que afavoreixi el compliment espontani de les obligacions tributàries
- Impostos senzills i comprensibles
- Tipus impositius progressius en funció de la veritable capacitat econòmica dels contribuents
- Reconeixement del paper de les pimes en el bon funcionament del sistema tributari.

La reforma del ministre Montoro no aporta solucions a les mancances del nostre sistema tributari i conté un missatge preocupant per a pimes i autònoms

La reforma conté també elements que afecten negativament la progressivitat dels impostos sobre la renda amb mesures que es complementen amb una important reducció dels règims especials o simplificats aplicables a pimes i empresaris autònoms, que veuran augmentades les seves obligacions formals i comptables.

S'ha perdut una nova oportunitat per acabar amb la ineficiència i la ineficàcia característiques del nostre anacrònic i injust sistema tributari

La reforma fiscal s'ha dissenyat amb l'objectiu electoralista de reduir tipus a les rendes més altes i baixes, però preservant la recaptació a través de "l'eixamplament de les bases imposables" i l'eliminació de deduccions. Continua pendent la reforma fiscal en profunditat reclamada des de PIMEC, que incideix en l'estructura del sistema tributari i la relació contribuent-administració, així com en el foment generós de la reinversió i l'exportació. Es perd, doncs, una nova oportunitat per resoldre els problemes d'ineficiència i ineficàcia que caracteritzen el nostre anacrònic i injust sistema tributari.



PER LLEGIR LA VERSIÓ
COMPLETA DE L'ARTICLE,
FEU UNA CAPTURA DEL CODI

PIMEC et presenta el nou servei Linkypro

**Un solució completa i definitiva
de videoconferència professional
per a pimes, sense haver de fer
inversions.**

www.solucionstic.org

- **Assequible**
- **Qualitat professional**
- **Comptabilitat amb altres sistemes
professionals, i també skype for business
o simples navegadors web**
- **La nostra proposta inclou els elements
necessaris per respondre a tots els
escenaris i necessitats**
- **Equip terminal de sala (optimitzat per a
reunions de grup, amb càmera motoritzada i
àudio mans lliures professional)**
- **Opcionalment, sala multipunt en el núvol
per sumar fins a 20 participants en una
mateixa reunió**
- **Opcionalment, equips terminals individuals
(programari de videoconferència
professional para PC Windows/Mac i iPad)**



Treballant pel futur: els projectes de llei dels sistemes d'ocupació, formació i qualificació professional



«Necessitem un sistema eficient, en què l'oferta i la demanda de treball no només es trobin sinó que a més encaixin».

.....
LOURDES ESTEBAN,
DIRECTORA DE FORMACIÓ,
OCUPACIÓ I POLÍTiques
SOCIALS DE PIMEC

El passat mes de setembre el govern de la Generalitat de Catalunya va aprovar dos projectes de llei que ajudaran a vertebrar el canvi de model productiu contribuint, de forma inequívoca, a fer que el nostre mercat del treball esdevingui més transparent i eficient. Són conegudes, o millor dit, mal conegudes, com a llei del SOC i llei de l'FP. Diem "mal conegudes" perquè els dos projectes de llei regulen molt més que l'estructura orgànica i funcional d'un òrgan de l'administració o uns ensenyaments en concret. Per fer això ja existeixen altres instruments, com ara els decrets o les ordres que, a més, no requereixen cap tràmit parlamentari. No, les lleis són per regular altres qüestions més rellevants, com ara drets i serveis tan bàsics per a les empreses i les persones com ara la formació professional, i ja no diguem l'ocupació.

Des de PIMEC hem treballat molt i molt en l'elaboració d'aquests avantprojectes i continuarem fent-ho al Parlament, amb la mateixa intensitat i implicació de tots els nivells de l'organització, des de la presidència fins als professionals de l'estructura. I ho farem perquè, si bé és cert que aquestes dues lleis per si soles i directament no canviaran la forma de produir béns i serveis a les nostres empreses, resulta inqüestionable que els seus desplegaments seran allò que en matemàtiques anomenem "condició necessària i no suficient". Un apunt: que ningú no pensi tampoc que aquestes lleis tindran un efecte immediat sobre les taxes d'atur. Les lògiques de la generació d'ocupació van més lligades a la generació del PIB

i a altres variables estructurals de la nostra economia, **però és segur que uns empresaris i uns treballadors millor qualificats posaran les nostres empreses en millors condicions de sortida.**

Aprofitem també aquestes línies per constatar que aquesta feina que PIMEC desplega des del vessant més institucional, per al mitjà i llarg termini, no només complementa sinó que impulsa aquella altra que afecta qüestions més operatives i/o que afecten el demà o el demà passat. No es tracta de què és més important sinó on fixem la mirada. A PIMEC enfoquem el futur però no oblidem el demà i el demà passat. Aquests projectes són un exemple certament ideal: l'estructura de la població activa del futur serà fruit d'allò que aprofitem ara i comencem a desplegar demà. **Els dèficits són clars: els nostres països veïns, competidors directes en el mercat europeu i mundial, tenen una situació més avantatjosa:** més tècnics de nivell mitjà i menys població de baixa qualificació. Els gràfics així ho mostren.

Pel que fa a la llei d'ordenació del sistema d'ocupació i del servei d'ocupació de Catalunya, que així s'anomena la iniciativa, alguns apunts. A les empreses, i especialment a les pimes, els interessa disposar d'un sistema públic d'ocupació que sigui molt potent i eficient. El sistema d'ocupació ha de ser públic, però no en el sentit que qui lliuri els serveis a empreses i a les persones sigui l'administració pública, sinó que sigui l'administració pública la que estableixi les normes i coordini aquests serveis que s'hauran de proveir, sense cap mena de

dubte, sota un model de col·laboració publicoprivat. En aquest sentit, tal com bé diu el projecte de llei, el sistema serà el conjunt d'operadors públics i privats que "presten serveis i programes en el marc de l'Estratègia Catalana per l'Ocupació i del Pla de Desenvolupament de les Polítiques d'Ocupació".

I necessitem un sistema eficient, en què l'oferta i la demanda de treball no només es trobin (a través de la intermediació laboral) sinó que a més encaixin. Amb això millorarien substancialment aspectes tant micro com macroeconòmics, la competitivitat empresarial, la consolidació fiscal (més ingressos i menys despeses) i, evidentment, la qualitat de vida de les persones. Volem un sistema d'ocupació que sigui capaç d'identificar oportunitats per al creixement econòmic i que hi dirigeixi els seus serveis i programes tot sent eficient en l'ús dels recursos humans i financers de què disposa, a

partir d'una diagnosi de necessitats fidedigna i compartida amb el territori.

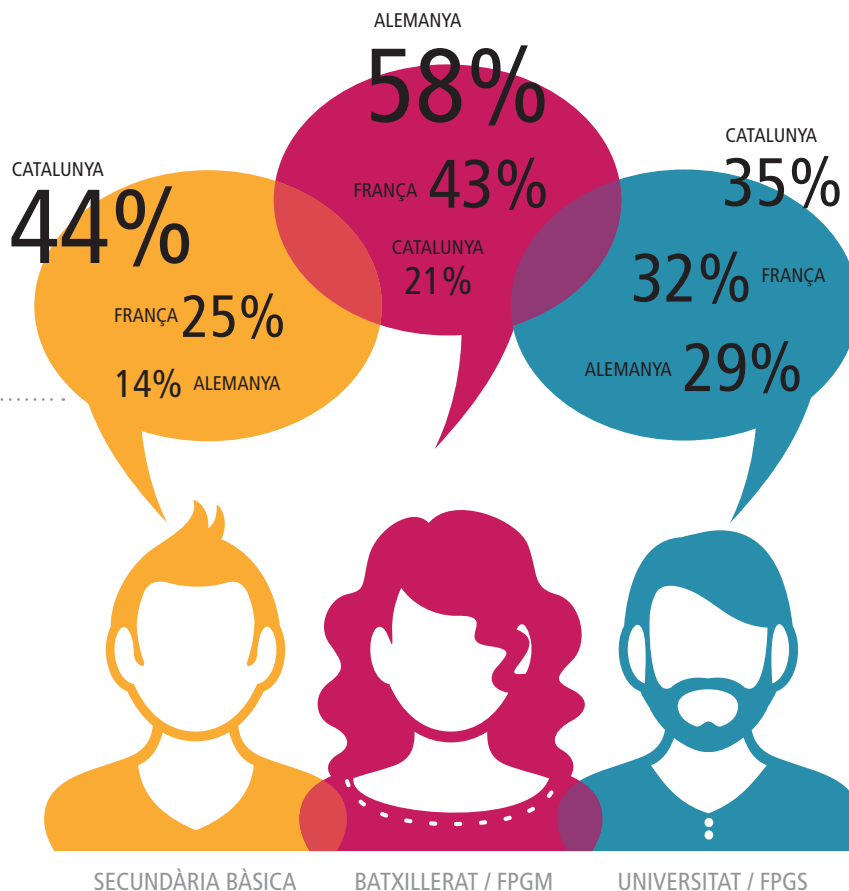
El projecte de llei en aquests moments apunta cap aquí, en la bona direcció, igual que ho fa l'altre projecte, el de la Llei de formació i qualificació professional. Aquesta darrera, però, parteix d'una altra necessitat: la d'articular el sistema de la formació i qualificació professional a partir d'una sèrie d'elements ja existents (els centres, els serveis...) sota una governança nova i única que estableixi les grans directrius comunes per a tota la formació professional, la que gestiona el sistema educatiu i la que gestiona l'àmbit laboral, novament a partir d'unes necessitats reals detectades i en col·laboració amb les empreses. Sens dubte, aquest és el gran repte a assolir.

Que estiguem parlant de dos sistemes diferents (el de l'ocupació i el de la

formació professional) no vol dir que tots dos no hagin d'anar dirigits cap als mateixos objectius: el mercat del treball. Precisament d'aquí ve l'origen de molts dels nostres problemes estructurals. Les persones han d'estar al centre dels sistemes, però sempre enfocades (i ben orientades) cap al mercat del treball.

Els dos sistemes han de poder oferir serveis adaptats a les necessitats de les persones però sense oblidar mai que totes i cadascuna de les actuacions han de tenir com a objectiu últim i natural el mercat del treball: cobrir les necessitats presents i futures de les empreses.

Tant de bo que d'aquí cinc o set anys, algú a PIMEC pugui escriure un article amb el següent titular: "l'estructura de la població activa de Catalunya assoleix nivells europeus", i citi aquestes dues lleis com a elements que ho van fer possible!



LA FUNDACIÓ PIMEC, PREMIADA PEL PROGRAMA EMPPERSONA

Ha estat guardonada amb el Premio Corresponsables a la millor entitat sense ànim de lucre i economia social en la categoria de petita i mitjana empresa. La Fundació Corresponsables, que té l'objectiu d'ampliar la Responsabilitat Social al conjunt de la societat, ha volgut reconèixer així la feina que la Fundació PIMEC realitza amb el programa emppersona, que fins a dia d'avui ha ajudat més de 600 autònoms i empresaris a recol·locar-se en l'àmbit empresarial i/o laboral.



COL·LOQUI: EMPRESARIS QUE DONEN FEINA A EMPRESARIS

La Fundació PIMEC i Incorpora de l'Obra Social "la Caixa" han presentat el programa emppersona-incorpora com a eina d'RSC per a les empreses en un acte en què han participat més de 130 representants de pimes i entitats. Els assistents han exposat casos d'incorporació a les seves plantilles de persones que es troben dins dels col·lectius de vulnerabilitat laboral. A més, han gaudit del curtmetratge El corredor, guanyador del premi al millor curt europeu de l'Acadèmia de Cinema Europeu (EFA).

"DONES QUE SUMEN" POTENCIA L'EMPREDORIA EN FEMENÍ

La Fundació PIMEC posa en marxa aquest nou projecte amb l'objectiu de potenciar els coneixements i habilitats personals i professionals de dones emprenedores, així com el talent i els valors femenins. Dones empresàries o autònomes que estan passant per un moment difícil personal i/o professional rebran la tutorització de persones empresàries amb una consolidada experiència, que els facilitaran processos de formació i assessorament per tal de visualitzar el seu negoci al mercat, a més d'un acompanyament personalitzat del seu cas.



EL PRESIDENT DE LA GENERALITAT ES REUNEIX AMB PIMEC COMERÇ

Un any més el president de la Generalitat, Artur Mas, ha rebut la Comissió Permanent de PIMEC Comerç en el marc d'un dinar institucional a la Casa dels Canonges, la seva residència oficial. Enguany, la Comissió Permanent de PIMEC Comerç, presidida per Alejandro Goñi, va traslladar al cap de l'Executiu les principals problemàtiques del sector que han marcat l'agenda de la patronal durant el curs 2014, així com les seves propostes per garantir la continuïtat del teixit comercial català. Durant el dinar, es van posar sobre la taula temes com la implantació de grans superfícies a Catalunya i la situació actual dels marxants, entre altres. El president de la Generalitat va estar acompanyat pel conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig; el secretari d'Empresa i Competitivitat, Pere Torres; i el director general de Comerç, Josep M. Recasens.



PIMEC COMERÇ I EL CCAM POTENCIEN EL COMERÇ DE PROXIMITAT AL TERRITORI

En els darrers anys, s'han esdevingut canvis importants en els hàbits de consum i, com a conseqüència, hem presenciat una transformació significativa en el model de comerç actual a Catalunya. PIMEC Comerç ha estat al capdavant de les iniciatives que s'han dut a terme per a la defensa del nostre model de comerç i enguany ha centrat la seva atenció a seguir potenciant una millor organització a tot el territori català per

continuar creixent en la mateixa direcció. En aquest sentit, el passat 14 de juliol es va procedir a la signatura d'un conveni de col·laboració amb el Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM) per tal d'unificar accions per a una millor organització del territori mitjançant, sobretot, tasques d'assessorament i suport a les petites estructures associatives, vinculades a municipis rurals de menys de 5.000 habitants. En el full de ruta consta un desplegament comarcal en el conjunt de Catalunya per tal de conèixer amb detall la configuració de l'oferta comercial, local i novvinguda, i els seus trets característics amb vista a la millora de la seva competitivitat i la consolidació i creixement del seu teixit comercial.

A la signatura del conveni van assistir el secretari general de PIMEC, Antoni Cañete; el conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat, Felip Puig; els vicepresidents de PIMEC Comerç, Joan Alarcón i Andreu Llargués; i el director general de Comerç, Josep M. Recasens.

ELS FONS RECAPTATS DE LA GROSSA DE CAP D'ANY ES DESTINARAN A LA FUNDACIÓ PIMEC

PIMEC Comerç i la Fundació PIMEC han signat un conveni de col·laboració que preveu la cessió íntegra dels recursos econòmics procedents dels processos de gestió i distribució de la loteria de Nadal "la Grossa de Cap d'Any", que organitza l'Entitat Autònoma de Jocs i Apostes de la Generalitat de Catalunya, a la Fundació PIMEC. L'objectiu d'aquest acord consisteix a promoure, en el marc del projecte *emppersona* de la Fundació PIMEC, un servei d'acompanyament, assessorament i difusió d'eines i recursos per a persones autònomes, empresàries i emprenedores del sector del comerç que han cessat la seva activitat o estan en greus dificultats, de manera que puguin millorar la seva situació personal i professional.



AMES, una empresa compromesa amb la qualitat i la formació

El 25% dels treballadors d'AMES són professors

Des del 1982 AMES implementa el seu programa de formació, inèdit al nostre país, en empreses d'una mida similar.

Aquesta empresa catalana, presidida per Cèsar Molins, es dedica des de 1951 a la fabricació de peces i coixinets sinteritzats. És un dels líders mundials en la seva especialitat i proveïdor de components per a automòbil en més d'un 80% de la seva producció. Però l'àmbit en què més destaca AMES és el de la formació del seu personal intern i la vocació d'aportar valor diferencial a la competitivitat del teixit productiu català a través del seu suport i implantació del programa de formació dual.



Més de 200 persones participen de forma voluntària en la feina d'impartir classes i vetllen perquè els treballadors estiguin cada vegada més preparats per afrontar els reptes

Dinar de professors

Era tradicional en aquesta empresa que cada dos anys es fes una trobada de professors com a reconeixement a la seva tasca fonamental. Després de sis anys sense poder-ho celebrar a causa de la crisi econòmica, aquest any AMES ha tornat a fer una celebració d'aquest tipus.

Món Sant Benet ha estat l'escenari per homenatjar els professors que formen part de l'equip d'AMES i els coordinadors de la formació a les diferents plantes. Josep González, president de PIMEC, ha estat present al dinar i s'ha mostrat "impressionat per la magnitud, la solidesa i l'antiguitat del programa de formació", així com per "la quantitat de professorat intern, que simultanieja la seva tasca professional amb la d'ampliar i compartir els seus coneixements amb la resta de persones que formen part d'AMES".

Gràcies a la seva política empresarial, que posa en valor la feina del seu personal i la responsabilitat dels seus accionistes, AMES ha pogut superar amb èxit la greu situació de crisi econòmica sense acomiadaments massius i sense reducció de salaris. Ara, amb una més forta presència fora de Catalunya i Espanya, AMES deixa clara la seva vocació internacional per ser encara molt més competitiva. En l'actualitat, més d'un 90% de la seva producció es destina als mercats internacionals, i exporta a un total d'una cinquantena de països.

Una empresa pionera a Espanya

Des del 1982 dediquen molts esforços a formar tots els seus treballadors en diferents àmbits, ajudant-los a reciclar-se en el seu propi treball. Gairebé la totalitat de la plantilla, un 92%, rep més de 35 hores de formació a l'any, un 75% de les quals són fora de l'horari laboral. Però el més sorprenent d'aquest grup de pimes i que molt poques empreses tenen és el nombre de professors interns. Més de 200 persones participen de forma voluntària en la feina d'impartir classes i vetllen perquè els treballadors estiguin cada vegada més preparats per afrontar els reptes tecnològics actuals i de futur; tota una declaració d'intencions per

AMES ha obert una fàbrica de producció a Hongria per estar més a prop dels seus clients de l'Europa de l'Est.

part de la direcció d'AMES.

A AMES es té molt clar que, per seguir sent competitiu, els seus treballadors han de ser versàtils i tenir les eines suficients per afrontar qualsevol situació. Això només s'aconsegueix amb un programa formatiu específic, com el que aquesta empresa implementa.

Josep González, president de PIMEC, ha volgut esmentar un fet molt significatiu d'aquesta cultura empresarial, recordant que mentre l'empresa estava en ERO, les hores en què no es treballava es dedicaven a la formació dels treballadors.

Des del 1982 els alumnes tenen un sistema de crèdits acumulatiu per nivells i bastants d'ells han superat el nivell equivalent a 2.400 hores, que, dit d'una altra manera, és com si haguessin fet una carrera tècnica especialitzada en les pròpies tecnologies d'AMES.

Compromís amb la Formació Professional Dual

La Formació Professional dual aposta per augmentar la col·laboració entre els centres de formació professional i les empreses en el procés formatiu dels alumnes, fent possible que aquests puguin compatibilitzar la formació als centres educatius amb la formació en entorns laborals reals. AMES té molt clar que aconseguir la implantació d'aquesta modalitat de formació revertirà en la millora de la productivitat i l'ocupació.

En aquest sentit, Josep González, president de PIMEC, també ha volgut destacar que "tot i que no és fàcil, tenir alumnes en pràctiques suposa la col·laboració de molts de vosaltres. Aquest és un deure i una responsabilitat social que tenim les empreses, en els quals la nostra patronal està molt implicada".

L'estada a AMES dels alumnes es divideix en dues fases. En la primera, l'alumne s'hi incorpora per realitzar unes pràctiques i adaptar-se al funcionament de l'empresa. En finalitzar el període, s'inicia

El grup de petites i mitjanes empreses que conforma AMES compta amb cinc centres de treball a Espanya, a Sant Feliu de Llobregat, Sant Vicenç dels Horts, Montblanc, Solsona i Tamarit de Llitera; a més, disposa d'una planta de producció a Pennsilvània (EUA) i, recentment, a Hongria; a banda d'oficines comercials a Mèxic, Itàlia, Suïssa, el Japó, la Xina i el Brasil.



Al mes de juliol de 2014, AMES ha fet un pas més en la seva consolidació internacional i ha inaugurat a la ciutat hongaresa de Szentgottárd, a molt poca distància de la frontera amb Àustria, una nova planta de producció que els permetrà estar més a prop dels seus clients instal·lats a Europa de l'Est. El conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig, va ser l'encarregat de donar el tret de sortida a una fàbrica que té 1.500 m² i que inicialment ha suposat la creació d'una dotzena de llocs de treball, amb una inversió de més d'un milió d'euros.

l'estada remunerada, atenent als criteris d'accés prèviament acordats entre AMES i els centres de formació. Això suposa avantatges en tots dos sentits. Per una banda, l'empresa recupera el model d'aprenent garantint una formació professional que millori la qualificació i el desenvolupament personal dels joves, a més de disposar de personal qualificat adaptat a les seves pròpies necessitats i format en els seus processos i cultura empresarial; i, per altra banda, l'alumne desenvolupa tot el seu potencial professional, fa un aprenentatge en situacions reals de treball i adquireix experiència professional.



Lots solidaris

**Suma't a la campanya *Lots Solidaris*
de la Fundació PIMEC!**

Ajuda'ns a ajudar a les persones empresàries i autònomes en situació d'atur, que estem apadrinant. Només has de donar l'import en metàl·lic d'un lot de Nadal o si ho prefereixes el propi lot.

És molt senzill! Truca al **93 496 45 00** i envia un correu a **emppersona@fundaciopimec.org**

Si vols més informació sobre l'apadrinament o els programes de la Fundació PIMEC visita **www.fundaciopimec.org**



PRINTMAKERS

Imprimimos para personas

Copidis
copisteria i arts gràfiques

SERVEIS GRÀFICS DE QUALITAT



Travessera de les Corts 36 • 08903 L'Hospitalet
Tel. 93 453 17 36 / Fax 93 454 49 14 • info@print-makers.com
www.print-makers.com