

L'Observatori 12

Créixer per
competir?

L'entrevista 14

Ada Colau,
Carles Puigdemont,
Àngel Ros i
Josep Fèlix Ballesteros

PIMEC Impuls 26

Bizbarcelona
atrau un 26%
més de pimes

Òptim 31

Private Capital
Financiapyme

pimecnews



PIMEC celebra la 28a edició
dels Premis Pimes

Certificació auditada SGE 900 en Direcció General de Pimes



SGE 900

Norma
Referencial
Internacional

REINVENTA'T I TANGIBILITZA'T GRÀCIES A LA INNOVACIÓ

Dirigir amb èxit una pime requereix no només coneixements i experiència, sinó disposar dels instruments més innovadors per a gestionar els processos crítics de negoci i oferir les màximes garanties a totes les parts implicades

- + QUALIFICACIÓ EN NORMA SGE 900
- + AUDITORIA I CERTIFICAT EMESOS PER APPLUS
- + TECNOLOGIA AL LLARG DE LA VIDA
- = DIRECCIÓ GENERAL DE PIMES SGE 900



ÚNICA NORMA AL MÓN QUE GARANTEIX AQUESTS RESULTATS:



RECONeixEMENT INTERNACIONAL

Aplicació Norma Referencial Internacional SGE 900
Cobertura directa en més de 60 països



LEGITIMACIÓ JURÍDICA I SOCIAL

Auditoria individualitzada de competències
Certificació internacional Applus+



REVALORITZACIÓ CONTÍNUA AL LLARG DE LA VIDA

Recursos tecnològics i aprenentatge permanent
Renovació de la certificació al llarg de la vida

<http://pimec.certificacionprofesionalsge900.com>



JOSEP GONZÁLEZ I SALA
PRESIDENT DE PIMEC

Optimisme

Hem celebrat la 28a edició dels Premis Pimes per reconèixer les millors iniciatives empresarials del darrer any i, per primer cop, després de vuit anys de patiments i sacrificis, hem pogut gaudir d'un sopar empresarial optimista.

Les empreses facturen i exporten més, en neixen de noves, el consum ha augmentat, el PIB creix, el finançament està tornant a poc a poc, les pimes creen llocs de treball, creix la inversió estrangera a Catalunya i de Catalunya cap enfora... En definitiva, la conjuntura econòmica està millorant i tot apunta que durarà.

Ara bé, no podem oblidar que aquesta recuperació encara és massa incipient i per reforçar-la és important, també, pensar en clau de pime. Hem d'acabar amb aquelles polítiques que resten competitivitat al teixit productiu, com els preus de l'energia elèctrica o la morositat. Tampoc podem admetre que alguns vulguin deixar les pimes fora de la Llei de Contractació del Sector Públic.

En els darrers mesos hem treballat amb l'objectiu de consolidar aquest esperit positiu. Aquest nou número de la revista PIMEC News recull alguna de les accions que hem dut a terme com la jornada "La PIME: Créixer per competir?", per tal d'analitzar la relació entre dimensió i competitivitat; la II Trobada d'Economia i Empresa organitzada a Tarragona per debatre les polítiques energètiques que hem d'afrontar; o la participació de PIMEC al saló Bizbarcelona, que ha permès atraure un 26% de pimes més.

L'entrevista d'aquesta edició la dediquem a quatre personalitats que són notícia destacada després de les darreres eleccions municipals del 24 de maig. Els alcaldes de Barcelona, Girona, Lleida i Tarragona responen les nostres preguntes i ens expliquen què faran els nous consistoris per garantir que les pimes i els autònoms continuïn sent el motor de l'economia catalana.

No vull acabar aquestes línies sense desitjar-vos un molt bon estiu i encoratjar-vos a encarar els propers mesos amb il·lusió. A PIMEC així ho farem, sense oblidar-nos del nostre compromís de seguir treballant en la defensa del principal teixit productiu del nostre país: les pimes i els autònoms.

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





Ignasi Sayol, president de PIMEC Logística

PIMEC Logística: una eina imprescindible

Una de les prioritats de la nova sectorial és dimensionar el sector

El passat mes de gener, diverses empreses del sector vam constituir la sectorial de logística de PIMEC. La nova sectorial entén aquest àmbit des d'un punt de vista més ampli del que s'entén tradicionalment, incloent-hi totes les activitats realitzades en una organització, i entre organitzacions, que influeixen o estan relacionades amb el flux de materials i d'informació. Les empreses involucrades en aquesta cadena de subministrament van des del transport fins a la manipulació i empaquetatge, software i hardware especialitzats, consultores, operadors logístics, etc. En aquest sentit, una de les nostres prioritats és dimensionar el sector. Si ho analitzem des d'aquest enfocament podem parlar, en les primeres aproximacions que hem fet, de més d'un 14% del PIB de Catalunya.

L'objectiu de PIMEC Logística és doble: per una banda, agrupar totes les pimes que tinguin, entre les seves activitats, la gestió d'una part de la cadena de subministrament; i, per l'altra, ajudar

a fer competitiva la funció logística de la resta de pimes. Per aconseguir-ho, estem desenvolupant un pla estratègic que es fonamenta en tres vectors: coneixement, tecnologia i visibilitat. Quan parlem de visibilitat, volem dir donar rellevància a un sector molt atomitzat però que és estratègic per al país i que representa una part molt important del PIB. Finalment, m'agradaria comentar la participació que hem tingut en la **Fira anual de la logística, SIL 2015**. Gràcies a l'acord signat amb la direcció del SIL, les empreses sòcies de PIMEC que han volgut han compartit un estand a la Fira a un preu i en unes condicions molt favorables. Podem dir que la valoració de les empreses ha estat molt satisfactòria, fet que ens encoratja a seguir en aquesta línia i a incrementar la nostra participació en les futures edicions del SIL.

«La logística podria representar més del 14% del PIB català».

La teva empresa a Internet, una oportunitat de negoci



1. Explica'ns què necessites

Encara no tens web? Vols millorar el teu posicionament de marca a Internet? Explica'ns la teva idea i t'ajudarem a fer realitat el teu projecte!



2. Analitzem el teu negoci i et proposem la millor estratègia

Et proposarem les millors opcions per millorar la presència de la teva marca a internet.



3. Treballem la imatge de la teva marca a Internet

T'ajudem a determinar el millor disseny i estructura de la teva web, xarxes socials, newsletters, etc



4. Ens encarreguem de la gestió del teu projecte.

Posem en marxa i coordinem totes les accions definides per a que no t'hagis de preocupar de res, amb els millors recursos tècnics i humans



5. T'acompanyem fins a la publicació de la teva web

Publiquem el projecte i t'acompanyem el temps que vulguis per garantir-ne l'èxit.



Lourdes Esteban, directora de Formació, Ocupació i Polítiques Socials

Aposta de futur per a empreses i persones

El passat 4 de juny, més del 80% dels diputats del Parlament de Catalunya aprovava la Llei de formació i qualificació professionals.

Aquesta llei neix amb una doble missió: impulsar de forma inequívoca la formació professional al llarg de la vida, és a dir, tant la inicial com la formació per a l'ocupació (per a persones ocupades o en situació d'atur), a través de la creació del sistema de formació i qualificació professional; i una segona, no pas menor: enfocar tota la formació professional, sense complexos ni falses vergonyes, cap a les necessitats del mercat del treball, tal com venim reclamant des de PIMEC.

Aquesta missió es complementa amb una nova visió de la formació professional, que ha de ser el veritable element impulsor de la cohesió social i el progrés professional en un mercat de treball que exigeix cada cop més competència professional, fins i tot per a nivells baixos de qualificació.

En aquest escenari, en què més del 70% dels nous llocs de treball que es crearan a Catalunya fins el 2020 requeriran titulacions de formació professional, la llei esdevé un instrument i alhora una oportunitat per impulsar qualitativament i quantitativament aquests estudis. Tot i l'esforç sostingut de l'administració, que ha incrementat l'oferta de places més d'un 35% entre els cursos 2003-2004 i el 2012-2013, el rendiment en el grau mitjà només ha crescut

un 25%. Caldrà introduir millores que incrementin l'èxit d'aquestes ofertes.

Amb tot, des de PIMEC volem cridar l'atenció sobre dues qüestions de fons: ara que ja estem en fase de creixement hem de diversificar l'oferta formativa, adaptant-la a les necessitats dels diferents subsectors productius en un ajustament que ha de ser necessàriament molt acurat. I això vol dir inversió.

D'altra banda, tots aquests canvis (estratègics, operatius i metodològics en la prospecció, planificació, desenvolupament i avaluació) requeriran, necessàriament, la màxima participació i coresponsabilitat dels agents socials i la participació cada cop més activa de les empreses. I en aquest darrer punt cal ser contundents: el sistema de formació i qualificació professional ha de dissenyar instruments adequats per a la participació de les empreses, de totes, grans i petites, en la formació professional. I aquests instruments han de ser adequats i suficients. Des de PIMEC treballarem perquè així sigui!

«Més del 70% dels nous llocs de treball a Catalunya fins el 2020 exigiran formació professional».

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/>



Sumari



08

A fons

28a edició Premis Pimes 2015
PIMEC reconeix les millors iniciatives empresarials

12

L'observatori

Créixer per competir?
PIMEC analitza la relació entre dimensió empresarial i competitivitat

14

L'entrevista

Alcaldes amb estratègies

18

Se'n surten

N-Amatic Systems, solucions per a les dejeccions ramaderes

20

Joves i emprenedors

El celler de la Vinyeta, una història d'èxit

22

Via exterior

LIDAN QI, advocada i empresària, experta en el mercat xinès

23

PIMEC Impuls

Les notícies més rellevants de l'entitat

30

L'expert respon

Acord per la negociació col·lectiva: estic obligat a augmentar els sous?

31

Òptim

Neix Private Capital Financiapyme

32

Mitjans

Una selecció de les notícies més destacades

DIRECTORA
EVA PRATS

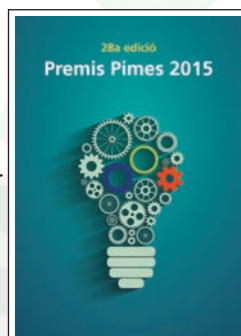
CONSELL EDITORIAL
JORDI ESTELLER
ESTEVE PINTÓ
JORDI ROIG
JOSEP JOAQUIM SENDRA

REDACCIÓ
NÚRIA FERNÁNDEZ
AITANA ORTIZ
M. JOSEP CASTILLO

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
Santa Rosa, 26
08320 El Masnou
Tel.: 607 984 010

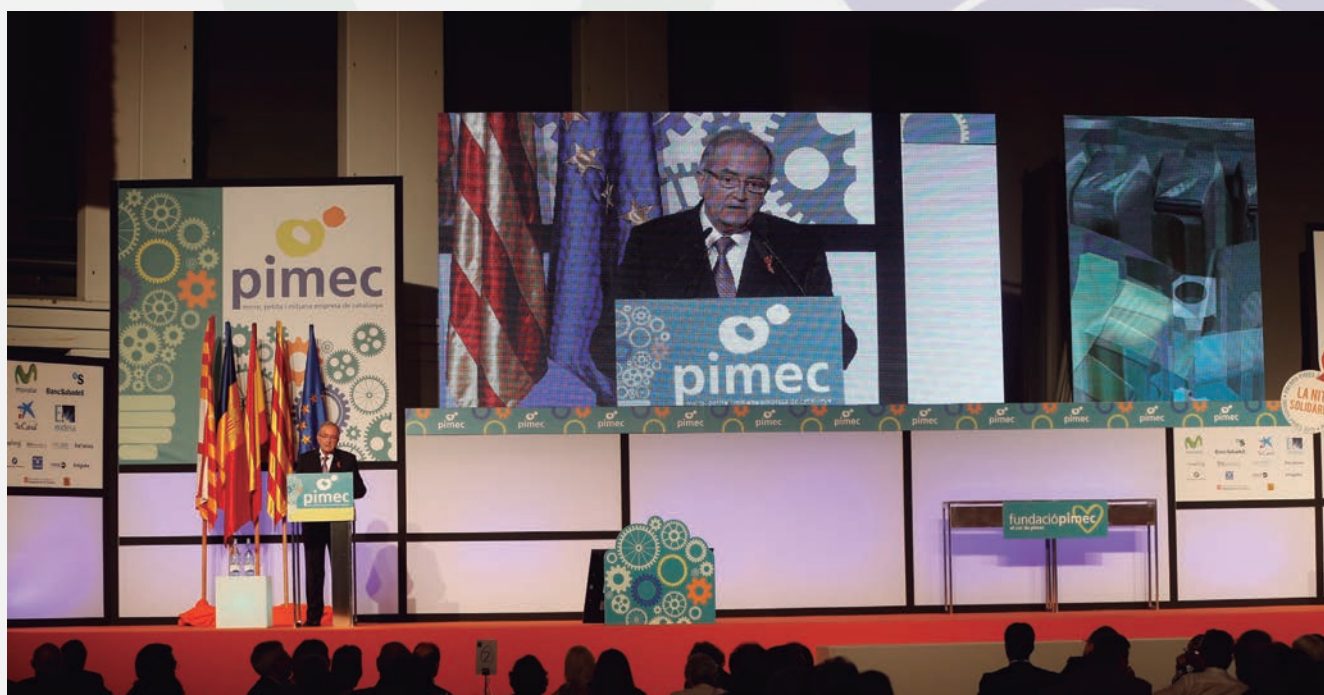


PIMEC reconeix les millors iniciatives empresarials

Més de mil persones del món empresarial, econòmic, polític i periodístic han assistit al sopar anual de PIMEC, en el qual es fa lliurament dels Premis Pimes. Josep González, president de PIMEC, n'ha estat l'amfitrió i Artur Mas, president de la Generalitat, ha presidit l'acte que enguany s'ha celebrat a la Fira de Barcelona amb motiu del saló Bizbarcelona.

"Per primer cop, després de vuit anys de patiments i sacrificis, podem gaudir d'un sopar empresarial optimista". Amb aquestes paraules esperançadores per al miler d'empresaris assistents a la 28a edició del Premis Pimes, ha iniciat el seu

parlament el president de PIMEC, Josep González. "Les empreses facturen i exporten més, en neixen de noves, el consum ha augmentat, el PIB creix, el finançament està tornant a poc a poc, les pimes creen llocs de treball, creix la inversió estran-



Josep González, en un moment de la seva intervenció

gera a Catalunya i de Catalunya cap enfora... En definitiva, la conjuntura econòmica està millorant i tot apunta que durarà". No obstant això, el president de PIMEC ha continuat assenyalant que la millora encara és massa incipient i per consolidar la recuperació és important, també, "pensar en clau de pime" i acabar amb aquelles polítiques que resten competitivitat al teixit productiu com el preu de l'energia elèctrica o la morositat. També ha fet referència a aquelles patronals "que diuen representar les pimes" però que en realitat les volen deixar fora de la Llei de Contractació del Sector Públic.

Amb la mateixa dosi d'entusiasme ha clausurat el sopar anual el president de la Generalitat, Artur Mas. "La situació econòmica del país està canviant en positiu", ha assenyalat, i el "renaixement de l'esperit emprenedor és el que ha fet possible que a Catalunya s'estigui en una nova fase de destrucció d'atur i de creació d'ocupació". El cap de l'Executiu ha destacat que, "no obstant això, aquest canvi en positiu encara no es fa al ritme ni té l'abast que necessitaria el país per treure de l'atur moltes persones que continuen sense feina. La principal aportació a la solidaritat és la creació d'ocupació", ha assegurat.

L'alcalde de Barcelona, Ada Colau, s'ha estrenat en aquest sopar amb un discurs que s'ha desplegat sota l'argument que "els objectius que persegueixen les pimes no són tan diferents dels que té el nou Ajuntament de Barcelona", en referència a la Llei de segona oportunitat. Igualment ha deixat palès que el nou consistori donarà suport a les pimes, que suposen el 95% del teixit empresarial de la ciutat, perquè "són el motor que generarà l'activitat econòmica necessària per acabar amb les desigualtats".

També han assistit a l'esdeveniment, la presidenta del Parlament de Catalunya, Núria de Gispert; la consellera de Governació i Relacions Institucionals, Meritxell Borràs; la consellera d'Ensenyament, Irene Rigau; el conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig; el conseller de Justícia, Germà Gordó; el president de la Diputació, Salvador Esteve; i el president del Consell de Cambres, Miquel Valls; entre altres personalitats del món empresarial, econòmic, polític i periodístic.

Solidaritat empresarial

El miler d'assistents han tornat a lluir el llacet taronja a la solapa com a mostra de solidaritat. De la mateixa manera que en els últims anys, PIMEC ha destinat la quota íntegra del sopar que abonen els assistents al programa *emppersona* de la

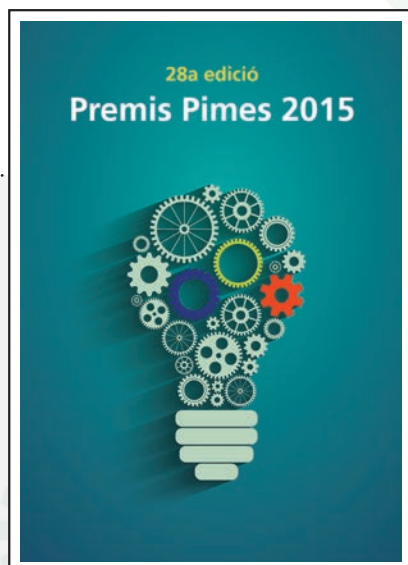


Fundació PIMEC, que ajuda l'empresariat que afronta serioses dificultats en el seu negoci o que s'ha quedat sense activitat i, per tant, busca una segona oportunitat.

El programa *emppersona* els proporciona suport personal i professional mitjançant orientació, assistència i assessorament per tal que reforcin la seva confiança davant l'adversitat, recuperin el seu talent i obtinguin una segona oportunitat. D'aquesta manera, la persona amb dificultats pot trobar formes d'adaptar-se a les situacions adverses i apropar-se a un enfocament més adequat a les noves condicions. Però no ho fa sola, sinó amb l'acompanyament, seguiment i avaluació de la Fundació PIMEC, que desenvolupa un pla d'acció personalitzat i no deixa sol l'emprenedor o empenedora en la seva nova etapa.

Un any més, el projecte "Ben Fet!", iniciativa de la patronal perquè l'empresa catalana i, per tant, el producte i servei català tinguin una excel·lent reputació a nivell nacional i internacional, ha estat ben present en el sopar solidari. Diverses empreses catalanes com Alemany, Alqvimia, Ato, Casa Amella, Casa Tió, Caviaroli, Damm, Gremi de Pastissers, Neules Sant Tirs i Torrons Vicens han obsequiat els assistents del sopar amb alguns dels seus productes "ben fets".

Com a novetat, aquesta 28a edició s'ha celebrat en el marc del saló Bizbarcelona, a la Fira de Barcelona, ja que PIMEC ha entrat a formar part del grup d'entitats promotores del saló aportant-hi noves àrees i reforçant els seus continguts adreçats a les micro, petites i mitjanes empreses amb l'objectiu de donar suport al teixit productiu i als emprenedors, i de dinamitzar l'economia del país.



Les categories dels Premis

Durant aquests vint-i-vuit anys s'han anat incorporant als Premis Pimes diferents categories que premien la implicació d'organismes, administracions i mitjans de comunicació en el seu suport a les pimes. Aquest any s'han lliurat 10 Premis Pimes:



Reconeixement en el Comerç: "Collita pròpia"

En el sector del comerç de l'alimentació, la proximitat està esdevenint un factor cada cop més preuat. Cada vegada ens interessa més menjar millor i saber com s'ha fet el que mengem. És per això que PIMEC Comerç ha volgut premiar el programa "Collita pròpia" de TV3, presentat per Lúdia Heredia i Francesc Mauri, per posar en valor l'amplíssim patrimoni de productes locals i la feina de productors, artesans i comerciants en l'elaboració, distribució i venda dels aliments que es produeixen a Catalunya.



Premi a la Diplomàcia Empresarial Catalana: Moritz

Moritz ha aconseguit consolidar-se amb una identitat estretament vinculada a la ciutat de Barcelona i a Catalunya, tant per la seva activitat comercial i el producte, com per les activitats d'oci i cultura que impulsa i en què participa molt activament. PIMEC i DIPLOCAT han guardonat Moritz per la seva projecció de Catalunya al món amb una imatge d'excel·lència del país, donant a conèixer els seus valors, actius i atractius; en definitiva, per la seva contribució a la millora de la reputació internacional de Catalunya.



Premi al Millor Treball Periodístic en temes econòmics: "Valor afegit"

PIMEC ha volgut reconèixer "Valor Afegit" per haver-se mantingut fidel en la seva tasca divulgativa i de servei públic amb uns continguts rigorosos i de qualitat. És el programa socio-econòmic més veterà de Catalunya i de l'Estat espanyol. El passat mes d'abril va celebrar 500 programes després de 12 anys en antena. Aquest programa de TV3, dirigit i presentat per Albert Closas i amb la subdirecció de Pere Gaviria, aprofundeix en els elements que ajuden a entendre les claus del moment econòmic, les possibilitats del mercat laboral o les tendències de consum.



Premi a la col·laboració Empresa-Formació Professional: Honorables consellera d'Ensenyament i conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya

PIMEC ha reconegut la tasca que han desenvolupat la consellera d'Ensenyament, Irene Rigau, i el conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig, per haver tirat endavant la primera llei de formació i qualificació professionals de Catalunya, amb la qual cosa han aconseguit un dels grans assoliments de la legislatura. Aquesta llei donarà l'impuls necessari perquè la formació professional ocupi, al nostre país, el lloc privilegiat que reclamen les persones, les empreses i els sectors productius per contribuir al creixement econòmic i a la cohesió social.



Premi Fundació PIMEC als Valors d'empresa: La Granja

La Granja és una granja escola situada al peu del Parc Natural del Montseny que compta amb unes instal·lacions de 250.000 m². Situada en plena natura, es dedica íntegrament a l'educació i a l'ensenyament de nens i joves en edat escolar. L'ètica professional, la responsabilitat social corporativa, l'atenció a les necessitats personals i la seva política ambiental són un referent bàsic per a l'empresa que l'han fet mereixedora del Premi Fundació PIMEC als Valors d'empresa.



Premi a la Qualitat Lingüística al món empresarial: Llagurt

Aquesta iogurtera líder en l'àmbit català està especialitzada en l'elaboració i venda de gelats artesans i iogurts naturals. És una empresa jove, va néixer l'octubre de 2010 de la mà de dues joves emprenedores gironines. En menys d'un any ja havien obert el segon establiment i començaven el procés d'expansió a través de franquícies i botigues pròpies. Llagurt ha rebut el premi a la Qualitat Lingüística en el món empresarial per l'ús que fa de la llengua catalana com una eina d'integració i innovació a l'empresa.



Premi al Comerç més competitiu: Moniberic

Moniberic és una societat nascuda l'any 2002 de la sinergia d'anys d'experiència dedicats al món de la xarcuteria i de l'adaptació a les contínues evolucions del mercat. Centrats en el producte ibèric, s'esforcen cada dia per oferir el millor producte i servei als seus clients. Actualment tenen representació a Barcelona, Madrid, Castelló, Mallorca, Eivissa i Montpeller. A més, han iniciat diversos projectes per establir punts de venda en diferents ciutats espanyoles i europees, i actualment està duent a terme estudis de mercat per distribuir el producte ibèric al Sud-est asiàtic i Amèrica.



Premi a la Microempresa més competitiva: Manufactures Arpe

Aquesta empresa d'Arenys de Munt està especialitzada en la fabricació i personalització de camusses i tovalloles de microfibres amb imatges, mitjançant sistemes d'impressió basats en tecnologia digital. Durant el 2014, Manufactures Arpe ha establert un pla d'inversió a set anys vista amb l'objectiu de portar a terme l'expansió prevista del negoci basada en la millora i adaptació de les instal·lacions, la implementació d'un nou sistema de gestió de comandes, estocs i facturació, i l'ampliació de la plantilla.



Premi a la Petita Empresa més competitiva: Solid Engineering

Aquesta consultora tecnològica, amb seu a Barcelona, ofereix suport en enginyeria, outsourcing i consultoria per tal que els seus clients assoleixin els seus objectius i augmentin el seu rendiment i eficiència. Especialitzada en la prestació de serveis a totes les àrees d'enginyeria i operacions, treballa en total coordinació amb oficines tècniques pròpies. Recentment ha formalitzat un acord de fusió amb Adiciona, companyia de serveis de tecnologies de la informació i la comunicació, per crear Between.



Premi a la Mitjana Empresa més competitiva: Torrons Vicens

Torrons Vicens és una empresa ubicada a Agramunt, Lleida, amb una llarga tradició torronaire que data de 1775. L'empresa elabora artesanalment una àmplia gamma de torrons amb ingredients de proximitat i seguint les receptes tradicionals que han passat de generació en generació durant quasi tres segles. L'any 2011 es va inaugurar el Museu del Torró i la Xocolata a Agramunt per iniciativa d'Àngel Velasco i el seu fill, amb l'objectiu de difondre la història, la cultura i les peculiaritats del món del torró i la xocolata.

Créixer per competir?

PIMEC analitza la relació entre dimensió empresarial i competitivitat



Artur Mas, en un moment de la seva intervenció

La pime ha de créixer per ser competitiva? Al voltant d'aquesta qüestió, experts de l'àmbit econòmic, polítics i empresaris van reflexionar, debatre i exposar el seu punt de vista el passat 14 de maig en el marc de la jornada "La PIME: créixer per competir?" organitzada per PIMEC.

Més de 300 persones van participar en aquesta trobada que es plantejava amb un triple objectiu: discutir si la dimensió de l'empresa influeix en la seva competitivitat; analitzar els obstacles que dificulten l'assoliment de dimensions empresarials més competitives, i, per últim, efectuar propostes de polítiques empresarials pel que fa a la dimensió.

Presidida per Artur Mas, president de la Generalitat, i amb el president de PIMEC, Josep González, com a amfitrió; aquesta jornada també va comptar amb la participació del director de l'Oficina Econòmica del President del Govern espanyol, Álvaro Nadal; del conseller d'Empresa i

És important que les empreses busquin l'excel·lència, més que no pas el creixement en si mateix

Ocupació, Felip Puig, a més d'experts de primer nivell de diferents àmbits.

La pime catalana és petita

Aquesta trobada es va acordar després que l'Observatori de la PIMEC constataés que la dimensió de les pimes catalanes, que representen el 99,8% del total d'empreses, és petita si es compara amb països del nostre entorn. Concretament tenen una dimensió mitjana de 3,5 treballadors, per sota de la mitjana de la UE-28, que és de 4,2, i lleugerament per sobre del conjunt espanyol, que és de 3,4. Enfront d'aquests registres, a Alemanya, un dels països amb un teixit empresarial més competitiu del món, la dimensió mitjana de les pimes és de 7,6 treballadors. Al Regne Unit és de 5,6, a Dinamarca de 4,9, i als Països Baixos de 4,4, per posar alguns exemples.

La relació entre dimensió empresarial i competitivitat acostuma a ser positiva, però cal buscar l'excel·lència, no el creixement en si mateix. Tot i això, la dimensió pot afavorir la competitivitat i, per tant, cal impulsar-la quan sigui possible.

En aquest sentit, l'Observatori de la PIMEC ha elaborat un segon informe sobre aquesta qüestió, a partir de les idees presentades durant la jornada. El document defineix els factors que condicionen la dimensió de les empreses i proposa línies d'actuació per tal d'afavorir una major dimensió empresarial com a eina per guanyar competitivitat i rendibilitat a les pimes.

El primer determinant de la dimensió empresarial és que hi hagi una nova necessitat del mercat, que es pugui accedir

Cal que l'entorn afavoreixi i no impedeixi el creixement de les empreses

a nous mercats, que altres empreses es trobin en una situació que afavoreixi una fusió, adquisició o col·laboració, o que l'empresa aconsegueixi alguna patent o alguna innovació que li proporcioni avantatge. En definitiva, per créixer cal que es donin oportunitats que l'empresari es pugui plantejar convertir en negoci.

D'altra banda, cal que l'empresari tingui la voluntat d'aprofitar les oportunitats de creixement. Un empresari que no estigui disposat a ampliar el negoci o que sigui excessivament controlador, pot renunciar a créixer i desapropiar oportunitats de negoci. L'empresari que es proposa aprofitar-les ha d'estar disposat a assumir més risc, a delegar la presa de decisions i a compartir el control de l'empresa.

En tercer lloc, l'empresa ha de tenir la capacitat suficient de competir en els nous mercats. En aquest sentit és vital que existeixi un lideratge fort que capti i organitzi un capital humà de qualitat i el capital necessari per tal de disposar d'avantatges tecnològics o logístics, capacitat d'adaptar-se al mercat i als clients, alta qualitat en els productes i altres fonts de competitivitat que el distingeixen de la resta i que li permetin créixer.

Eliminar traves

Finalment, cal que l'entorn afavoreixi i no impedeixi el creixement de les empreses. L'eliminació de traves al creixement en els àmbits laboral, fiscal, administratiu i altres és imprescindible per no frenar empreses que d'altra manera creixerien. D'altra banda, cal impulsar mecanismes de finançament diferents del clàssic bancari, la dotació de més recursos públics a les polítiques industrials i a la internacionalització per millorar les capacitats competitives de les empreses que es proposen créixer. L'administració hauria de "pensar primer en petit" i establir normes no tan orientades a preservar la dimensió com a impulsar el creixement.

Les taules rodones



Factors limitadors del creixement empresarial

La primera taula rodona va comptar amb la participació de Joan B. Casas, degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya; Antón Costas, president del Cercle d'Economia i catedràtic de Política Econòmica a la Universitat de Barcelona; Salvador del Rey, soci de l'Àrea Laboral de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira i president de l'Institut Internacional Cuatrecasas d'Estratègia Legal de Recursos Humans; Joan Maria Gimeno, president de la Comissió Economicofiscal de PIMEC, i Martí Saballs, director adjunt del diari Expansión. Albert Closas, cap d'Economia de TV3, va conduir el debat.



Experiències de creixement empresarial

Diferents empresaris van exposar les seves experiències i punts de vista sobre la necessitat o no de créixer. A la taula rodona, moderada per la cap d'Economia d'El Periódico, Olga Grau, hi van participar Gunilla Almgren, presidenta de la UEAPME; Enric Casi, membre del consell d'administració de Mango; Joan Font, director general del Grup Bon Preu; Pere Relats, president i administrador de Relats, i Josep Pont, conseller delegat del Grup Borges.



ADA COLAU
ALCALDESSA DE BARCELONA



CARLES PUIGDEMONT
ALCALDE DE GIRONA



ÀNGEL ROS
ALCALDE DE LLEIDA



JOSEP FÈLIX BALLESTEROS
ALCALDE DE TARRAGONA

Alcaldes amb estratègies

¿Què faran els nous consistoris per garantir que les pimes i els autònoms continuïn sent el motor de l'economia catalana? Ada Colau, alcaldessa de Barcelona; Carles Puigdemont, alcalde de Girona; Àngel Ros, alcalde de Lleida i Josep Fèlix Ballesteros, alcalde de Tarragona, expliquen com afavoriran l'activitat empresarial.

Quines mesures adoptaran per accelerar la creació d'empreses i l'increment de l'activitat de les ja existents?



ADA COLAU, ALCALDESSA DE BARCELONA.

A Barcelona, apostem per diversificar l'activitat econòmica i reorientar el model productiu per fer-lo més just socialment i ambientalment. La petita i mitjana empresa són actors principals en el nostre model i, des de l'Ajuntament, posarem en marxa diverses mesures per incentivar la creació d'empreses i incrementar l'activitat de les que ja existeixen.

Per exemple, estem estudiant la creació d'un institut municipal de crèdit, coordinat amb altres entitats públiques, i molt especialment amb entitats de banca ètica per desenvolupar mecanismes de crèdit, com ara avals municipals o bestretes.

Una altra línia d'actuació és ajustar, sempre que sigui possible, el tipus de contractació municipal a les característiques de les pimes i, com a Ajuntament, influir perquè altres institucions també ho facin.

Per assegurar la qualitat de vida de les persones és imprescindible reeixir en l'economia amb llocs de treball dignes. Els autònoms, les petites i mitjanes empreses i les cooperatives són el substrat de l'economia productiva que volem per a Barcelona i, per tant, trobaran suport a l'Ajuntament.

També volem incentivar la indústria local, consolidant els polígons industrials que ja tenim i creant minipolígons de proximitat en barris en remodelació o en espais reservats.

Juntament amb la promoció dels sectors tradicionals, Barcelona ha de ser una ciutat capdavantera en la indústria vinculada a les noves formes de promoció digital, i treballarem perquè sigui així.



CARLES PUIGDEMONT, ALCALDE DE GIRONA.

Volem consolidar la política d'atracció d'inversions que generin llocs de treball i activitat econòmica

que ja hem iniciat en el mandat anterior. L'activació dels motors econòmics de la ciutat, la reducció de la taxa d'aturats, l'increment del nombre de contractacions i l'aposta per motors econòmics que generin activitat són les línies en les quals incidirem especialment. És el moment de promoure instruments com l'Invest in Girona, que ens permetrà posar en valor el territori per atraure inversors del sector industrial. Aquest és un exemple del treball fet amb sinergies amb agents públics i privats del territori, que és la nostra manera d'entendre els projectes. Concretament, aquesta iniciativa s'ha impulsat conjuntament amb la ciutat de Figueres i té com a objectiu promoure la captació d'inversions i crear un espai compartit d'atenció a possibles inversors.



ÀNGEL ROS, ALCALDE DE LLEIDA.

L'Ajuntament de Lleida, des del conjunt de l'acció municipal, sempre ha apostat per l'activació econòmica i empresarial. Un exemple clar n'és l'aliança teixida amb GlobalLleida, des d'on es continua donant suport a la creació d'empreses impulsant projectes d'emprenedoria en tots els àmbits possibles. A la vegada, també s'utilitzen diversos mitjans per consolidar i ajudar en el seu creixement empreses ja constituïdes fent un seguiment i donant suport tècnic en els temes d'interès empresarial. Molt concretament,

l'Ajuntament de Lleida compta amb programes de suport a l'emprenedoria plenament arrelats com els microcrèdits per a dones emprenedores i per a joves. De fet, Lleida és el territori de l'Estat on més oportunitats hi ha per a l'emprenedoria i la creació d'empreses, amb 5 viviers d'empreses: 4 ubicats al Parc i 1 a la Caparrella, amb el suport de GlobalLleida i la Diputació de Lleida, a banda dels viviers que hi ha a cada capçalera de comarca.



JOSEP FÈLIX BALLESTEROS, ALCALDE DE TARRAGONA.

Aquest és un objectiu important per a la ciutat i per això estem actuant en diferents fronts. Per una banda, estem fent molts esforços per donar a conèixer els elements que fan de la nostra ciutat un lloc idoni per invertir. Entre aquests elements destaquem el bon nivell formatiu de la URV i els centres de formació professional del territori, la diversitat de connexions internacionals, el Port i el potencial dels Jocs Mediterranis 2017. Per altra banda, arribarem on sigui necessari per exigir a l'Estat que faci les inversions en infraestructures imprescindibles, com l'A27 o el Corredor Mediterrani, per tal d'incrementar la competitivitat de les nostres empreses. Continuarem apostant pels programes de suport a l'emprenedoria que cada any contribueixen a la creació i consolidació de més de 80 empreses.

I per fomentar la dotació de capital humà de les empreses i generar ocupació?



BARCELONA. A Barcelona hi ha en aquests moments al voltant de 100.000 persones en situació d'atur, la meitat de llarga durada, i quasi la meitat sense cap tipus de prestació. A més, la gent jove representa el 24% de la població aturada de la ciutat. Per revertir aquesta situació i facilitar l'accés al món del treball elaborarem un pla d'ocupació que posi l'èmfasi en aquests col·lectius.

En el marc de la nova orientació que volem donar a Barcelona Activa posarem en marxa un programa de formació i creació d'ocupació descentralitzat per districtes i amb participació comunitària.

El programa té 5 àrees d'aplicació: rehabilitació energètica i urbana; prevenció i gestió sostenible de residus; suport i enfortiment del teixit comercial

de proximitat; atenció i cura de les persones, especialment infants, gent gran i persones amb dependència, i foment de l'economia cooperativa i de la seva actualització tecnològica.

Estem segurs que aquestes àrees poden generar grans bosses d'ocupació i llocs de treball permanents amb condicions laborals justes.



GIRONA. En els propers 4 anys, renovarem el compromís del govern amb el Servei Municipal d'Ocupació, una eina molt potent que ens permet formar i ocupar especialment persones amb dificultats d'inserció laboral, com ara joves aturats o aturats de llarga durada.

A més, seguirem en la línia ja iniciada de potenciar la cultura i el turisme com a motors per a la recu-

peració econòmica de la ciutat. En aquest sentit, potenciarem encara més la marca Girona com a destinació de referència en el sector turístic i seguirem treballant per aconseguir l'excel·lència en tots els àmbits. Una de les nostres pròximes fites en aquest sentit és l'assoliment del segell de Destinació Turística Esportiva.



LLEIDA. Des de l'Institut Municipal d'Ocupació s'actua des de diverses vies per consolidar el capital humà. Per una banda, fomentant les accions d'ocupació tant per a treballadors aturats com per a treballadors en actiu; i, de l'altra, i a la vegada, treballant en el foment de la contractació juvenil i de persones amb especials dificultats. En aquest sentit, des de l'Ajuntament de Lleida hi ha una unitat especial d'RSC (Responsabilitat Social Corporativa) que impulsa aquesta política.

L'equip de govern té la voluntat de continuar impulsant programes d'ocupació com els que va posar en marxa la legislatura passada del tipus Re-

orienta't (adreçat a adults que han sortit del circuit laboral als quals es busca una nova oportunitat professional) o l'Oqp't, adreçat als més joves.



TARRAGONA. Aquesta és una de les principals prioritats d'aquest mandat i de fet ho és des que lidero el consistori. En aquest sentit volem actuar també en diversos àmbits.

Un dels més importants és l'impuls a la Formació Professional Dual, que combina la formació amb estades a empreses; per aconseguir-ho hem de reforçar la implicació del teixit empresarial i del propi Ajuntament. Aquest s'ha mostrat com un sistema efectiu perquè les empreses trobin el personal amb la formació que necessiten. També donarem impuls als programes d'ocupació adreçats a joves a través de la Garantia juvenil. Aquestes iniciatives contribueixen a fer que joves amb un baix nivell de formació assoleixin la qualificació professional suficient per garantir la seva inserció al mercat de treball.

Com simplificaran la burocràcia excessiva a què es veu obligada l'activitat empresarial?



BARCELONA. Revisarem tots els procediments municipals per fer més àgil la tramitació de llicències d'activitat i estudiarem els que no siguin de la nostra competència per aportar propostes per simplificar-los a les administracions corresponents.



GIRONA. Des del primer dia hem estat un govern que ha apostat per modernitzar l'administració i simplificar els tràmits i seguirem apostant per aquest nou model de governança en els propers anys, acostant l'administració a la ciutadania, garantint l'accés a la informació d'una manera fàcil, àgil i eficaç, i impulsant les noves tecnologies com a plataforma per aconseguir aquesta simplificació administrativa.



LLEIDA. Cal recordar que des de l'administració municipal la capacitat legislativa és molt limitada. El que es fa, ara per ara, és donar suport i facilitar al màxim les tramitacions que afecten el món empresarial, en tant que la generació d'activitat econòmica és prioritària.

Des de fa anys l'Ajuntament de Lleida ha posat en marxa la Carpeta d'Empresa, una eina útil i fàcil d'utilitzar que permet, des de la pàgina web, realitzar tots els tràmits de forma telemàtica. L'objectiu d'aquesta eina és, precisament, donar eines per potenciar la creació de la petita i mitjana empresa lleidatana. Per accedir-hi només cal disposar d'un certificat digital.



TARRAGONA. L'Ajuntament de Tarragona va ser pioner en l'aplicació de la directiva europea que permet que les activitats innòcues, les més freqüents de les que es desenvolupen dins l'entorn urbà, es tramitin pel règim de comunicació, molt més àgil que l'habitual. Des de llavors hem continuat avançant en aquest àmbit, sempre amb l'objectiu clar de ser un agent facilitador per a l'obertura d'empreses i mai un obstacle. Hem posat en marxa la carpeta e-tràmits, la plataforma amb què posem a disposició de les empreses la realització dels tràmits més habituals de forma online. En aquesta mateixa línia hi ha l'obertura d'un Punt PAE que tindrà lloc a Tarragona Impulsa enguany i que permetrà dur a terme tots els tràmits de constitució de l'empresa des d'un únic punt.



Què faran per garantir la continuïtat del comerç de proximitat, integrat en l'entramat urbà de les seves ciutats?



BARCELONA. Com a primera mesura revisarem i, si és el cas, aturarem, projectes que considerem contraris al bé comú, i òbviament també al comerç de proximitat. Revisarem a fons els nous projectes de creació de grans centres comercials o d'ampliació dels que ja existeixen.

La proximitat és un element cabdal del nou model productiu que volem per a Barcelona i, en aquest sentit, Barcelona Activa també jugarà un paper fonamental pel que fa al comerç de petita i mitjana escala. Volem aconseguir que, al final del mandat, el 30% del pressupost destinat al comerç es gestioni des dels districtes.

Una altra línia d'actuació serà l'impuls d'aliances entre comerços mitjançant cooperatives de serveis per aprofitar sinergies en comunicació, administració, ús de les noves tecnologies, formació o defensa legal, que són elements imprescindibles en un negoci però que comporten despeses que els petits empresaris moltes vegades no poden assumir.



GIRONA. Una de les línies en les quals volem incidir en els propers mesos és la dinamització i el foment del comerç de proximitat als sectors de la ciutat, promovent especialment els productes que ofereixen i exportant aquests comerços com a atractius i dis-

tintius dels barris. En la idea que tenim del turisme de qualitat i familiar, en el qual posem èmfasi i pel qual apostem, el comerç de proximitat desenvolupa un paper important en el relat turístic de la ciutat i es converteix en un actiu que volem reforçar.



LLEIDA. Continuarem fomentant les activitats adreçades a donar suport a les associacions de comerciants dels diferents barris i zones de la ciutat. Les seves actuacions de dinamització comercial són les que tenen un impacte més directe en el teixit comercial.

Paral·lelament, incrementarem les accions adreçades a la captació d'esdeveniments i activitats que generin atractivitat per a la ciutat i que tenen una repercussió positiva directa en el sector comercial i hotelier.



TARRAGONA. El teixit comercial de la ciutat de Tarragona s'ha enriquit, renovat i diversificat els darrers anys, amb un centre comercial urbà modern i actualitzat. En aquest sentit, el govern municipal està elaborant un pla d'usos comercials i implementant una formació específica per al sector. Amb aquest objectiu, realitzarà campanyes conjuntament amb totes les associacions de comerciants de la ciutat.

N-Amatic Systems, solucions per a les dejeccions ramaderes

L'empresa, amb seu a Vilanova i la Geltrú, va sorgir fa poc més d'un any de la unió dels coneixements d'Antonio Cuenca, amb anys d'experiència investigant el cicle integral de l'aigua, i de la seva filla Noemí, experta en nutrició humana. El sistema integrat de tractament de purins de N-Amatic Systems aporta beneficis ambientals i pel sector ramader.



Antonio i Noemí Cuenca



«Estem fent un biodigestor de baix cost per aprofitar la part sòlida dels purins i obtenir gas metà, una font d'energia».

Les anàlisis de l'aigua tractada per N-Amatic Systems demostren que el seu sistema pot suposar una bona solució per a la contaminació dels aqüífers, un greu problema mediambiental molt preocupant a Catalunya. Conscients de la necessitat de trobar solucions a la contaminació per purins a Catalunya, causant dels alts nivells de nitrificació de les terres i d'un bé tan escàs com és l'aigua, l'Antonio i la Noemí, van adaptar el seu equip de filtratge per tractar les dejeccions ramaderes.

La seva empresa gestiona el tractament d'aigües per a la indústria vinícola, oleícola i làctica, però un dels seus punts forts és el sistema de tractament de purins amb el qual, com afirma Noemí Cuenca, converteixen "un element de rebuig que pot resultar un problema, en una oportunitat per al ramader en aconseguir dos subproductes rendibles econòmicament".

Aquest sistema separa la part sòlida dels purins de la part líquida, i amb un senzill tractament fisicoquímic aconseguixen una aigua gairebé transparent, amb un nivell de nitrats molt baix, desinfectada i desodoritzada, lliure de metalls pesants i patògens. L'aigua tractada es pot reutilitzar per al regadiu d'acord amb la normativa, i la part sòlida, valoritzada, es pot utilitzar com a adob de gran qualitat o bé es pot convertir en energia.

Aquest últim procés es troba actualment en fase avançada de desenvolupament amb la finalitat de produir escalfor, sempre seguint la idea de proporcionar una major rendibilitat al granger, estalviant problemes en la gestió dels purins i reduint la contaminació de terres i aigües de zones vulnerables. "El que estem fent és un biodigestor de baix cost, amb el qual aprofitem, mitjançant una senzilla operació, la part sòlida dels purins per obtenir gas metà, que és una font d'energia utilitzada pel propi granger a l'explotació".

REpte INICIAL

Tot i l'experiència anterior, el tractament dels purins va suposar tot un repte. Tot va començar quan els van demanar solucions per al tractament de les dejeccions de bestiar porcí i ells van saber veure-hi una oportunitat empresarial.

A partir d'aquell moment van iniciar l'adaptació del sistema que tenen patentat per a altres indústries agroalimentàries, fins a aconseguir un sistema efectiu per tractar purins. Reconeixen que no ha estat un procés fàcil ja que va ser necessari ajustar molts paràmetres per tal que l'equip, compacte i de preu raonable, fos efectiu en tot tipus de purins. Tot i així, subratllen que han comptat amb la gran ajuda de la tecnologia a l'hora de realitzar les investigacions prèvies; gràcies a Opendomo –empresa vinculada a la família– han pogut aplicar la domòtica als seus sistemes de manera que, en cas de desajustos en l'operació, reben l'avís que els permet ajustar els paràmetres de funcionament en temps real i a distància.

CONSCIÈNCIA MEDIAMBIENTAL

Més enllà de l'evident vessant comercial que veien en la gestió de les aigües residuals, i especialment del tractament de purins, també els va motivar a tirar endavant el seu projecte el fet de trobar una possible solució al greu problema de la contaminació dels aqüífers, que a 31 municipis de Catalunya han estat declarats zones vulnerables. "Realment ens trobem en un moment preocupant i s'hauria d'haver actuat abans d'arribar al punt actual; ara el més important és buscar solucions per ajudar els ramaders i pal·liar el problema".

Segons Noemí Cuenca, que a més de gerent de N-Amatic Systems és experta en nutrició humana, la fórmula ideal per controlar la contaminació dels aqüífers per culpa dels purins seria tractar-los de manera eficient a les explotacions ramaderes i anar millorant el cicle alimentari des de la terra fins a la taula.

PRIMER ANY D'ACTIVITAT I NOUS PROJECTES

Tot i que asseguren que ha estat un primer any una mica dur, perquè necessitaven demostrar que allò en el que havien estat treballant era realment eficient i factible, el balanç que n'extreuen és totalment positiu: "ara sabem que tot funciona bé i que les analítiques de l'aigua són impressionants, i això per a nosaltres ha estat un gran èxit". Ara estan a l'espera que el seu sistema pugui ser subvencionable per al granger, fet que ajudaria a augmentar exponencialment la venda del seu producte.

D'altra banda, estan posant en marxa, juntament amb altres col·laboradors, un projecte anomenat BioGarraf, que té com a objectiu tractar l'aigua de reg, desinfectant-la sense utilitzar productes



«La contaminació dels aqüífers és un problema greu a molts punts del país».

químics per veure quina influència té en la composició de compostos bioactius de plantes medicinals i alimentàries: "volem saber si aquestes plantes fixen millor la vitamina C o els polifenols, per exemple, i així comprovarem si té una millor qualitat i repercuteix en el valor nutricional d'aquelles plantes i, per tant, també en la salut de les persones".

FUTUR EN EXPANSIÓ

El balanç que fan com empresaris és positiu en termes generals i asseguren que, tot i ser conscients que no era el millor moment per començar una nova aventura empresarial, sentien que ho havien de fer perquè confiaven en el seu producte i en els beneficis que, més enllà dels simplement econòmics, la implantació d'aquest sistema comportaria, com ara la reducció de la contaminació dels aqüífers de les zones altament afectades.

Ara tenen com a objectiu més immediat créixer i implantar el seu sistema en més explotacions; es mostren optimistes amb l'expansió per Espanya i també tenen contacte amb empreses franceses, alemanyes i holandeses que estan interessades en el model de N-Amatic Systems. Veuen l'exportació com una via necessària, "perquè aquí tenim greus problemes amb els purins però no som els únics".



Josep Serra, fundador de La Vinyeta

El celler de La Vinyeta, una història d'èxit

FOTOGRAFIES: SERGI GARCIA

Arribant al municipi de Mollet de Peralada, a la comarca de l'Alt Empordà, tot són camps extensos de vinyes i conreus. Res no s'escolta ni se sent. Potser és per això que el pastor alemany adormit que vigila la porta del celler La Vinyeta mira estranyat tothom que entra. L'ambient que es respira a dins, però, és ben diferent, només s'escolten ampolles que xoquen entre elles i veus que parlen un accent empordanès marcat, fort, com el d'en Josep Serra, fundador del celler La Vinyeta ara fa tretze anys. Una història d'èxit molt treballat que ens explica reflexivament i pausadament.

HEUS AQUÍ UN EMPRENEDOR

"Si fa quinze anys algú m'hagués dit que plantaria vinyes i faria vi no m'ho hauria cregut". I és que en Josep no procedeix d'una família de productors de vins. Contràriament a la imatge de celler tradicional que passa de generació en generació, a ell se li va presentar l'oportunitat de manera fortuïta, quan, estudiant enginyeria agroalimentària a Barcelona, es va interessar per l'especialitat de viticultura i enologia. Després, ja de tornada a Mollet de Peralada, va comprar dues vinyes velles de 50 i 80 anys a un viticultor però amb la condició que ens ajudés a seguir-les treballant, perquè aleshores no teníem ni les eines ni l'experiència per fer-ho".

Tot i que a vegades l'experiència s'equivoca. En Josep parla divertit del primer que la gent gran del poble els va dir. "Esteu bojos", "no sabeu pas què feu" o "si aquí no hi ha hagut mai cap vinya, per alguna cosa deu ser" van ser els comentaris que els van fer quan es van plantejar produir vi. "No dormíem tranquils perquè ells coneixien molt bé la vinya i la terra i nosaltres no, però vam decidir plantar després de fer uns estudis del sòl que ens eren favorables", i ara ja disposen de 60 hectàrees amb 10 varietats diferents de vinya.

Unes vinyes que conrea de forma sostenible, sense utilitzar productes químics, excepte quan hi ha un risc de pèrdua imminent de la collita. "És un risc seguir aquest mètode, però creiem que és una autoexigència que ens hem d'imposar". En Josep diu que l'esperit de La Vinyeta no és només pensar a fer bons vins, sinó que generar el mínim impacte a l'entorn és també molt important.

"Per començar un celler, però també per començar qual-sevol cosa, a banda de necessitar temps, esforç i diners, sobretot el que necessites és tenir fe que tot sortirà bé". I una vegada que tot surt bé arriba el moment de mirar més enllà. La Vinyeta dedica molts esforços a exportar a altres països, malgrat la forta competència d'altres denominacions d'origen i de cellers més coneguts. "Segurament ens seria més rendible vendre aquí a casa, però l'exportació és molt competitiva i ens obliga a millorar, a fer-ho molt bé". En Josep té molt clar que, a banda de fer bon vi, la proposta

«Segurament ens seria més rendible vendre aquí a casa, però l'exportació ens ajuda a millorar, a fer-ho molt bé».

ha de ser innovadora perquè els vins de La Vinyeta tinguin acceptació als 22 països als quals viatgen, entre ells, destacats països europeus, Estats Units, Canadà, Mèxic, Japó o Taiwan.

RELATS DE VINS

Però, com es ven una mateixa ampolla de vi a persones que són culturalment tan diferents? "Amb els vins intentem explicar històries", diu en Josep, i és llavors quan tot encaixa. El nom "La Vinyeta" no només significa una vinya petita, sinó que també és una vinyeta d'un conte, d'un relat, i aquest relat són els sabors, les olors i les aromes dels vins que produeixen al celler i que estan etiquetats d'una manera molt peculiar. "Els Heus, el nom d'un tipus de vi que produïm, són l'inici, els vins més joves i més frescos, que també són els primers de cada anyada i amb els quals vam començar el nostre celler". Les etiquetes rememoren els relats (Heus ací... Llavors... Punt i a part). Segueixen els Llavors. "Aquests ja són uns vins una mica més complexos i concentrats, perquè comencen a entrar en joc la fusta i les bótes. És una segona etapa per a nosaltres. I no es pot tancar una història sense un Punt i a part, que és una selecció dels vins més potents, concentrats, complexos i elegants de cada any, però també un inici per a altres petites elaboracions, vins singulars i especials que ens agrada fer contínuament".

PERSEVERANÇA I IL·LUSIÓ

En Josep prové d'una família d'emprenedors, ho ha viscut des de sempre i constantment està ampliant els seus horitzons i els del celler. "Fa dos anys i mig em vaig fer soci de PIMEC Joves Empresaris i, casualment, al cap de pocs mesos vaig rebre un correu en què, a través d'un sorteig, oferien una beca per fer un MBA a EADA". En Josep s'hi va apuntar i li va tocar. "Gràcies a PIMEC Joves Empresaris vaig fer aquests estudis que van ser una experiència boníssima i molt positiva".

No sabem si és fruit d'aquest MBA, però a la seva web (www.lavinyeta.es) ja trobem un "properament" en diversos productes, com els formatges o les conserves, i que s'elabora oli i es cullen ous d'una varietat de gallines de la zona, la gallina empordanesa aperdiuada, gairebé extingida durant la Guerra Civil i que el celler ha ajudat a recuperar. Quan preguntem a en Josep quins consells dona-

ria a un emprenedor que vulgui obrir el seu negoci s'ho pensa molt: "no m'agrada donar gaires consells perquè cada persona i cada projecte és un món", confessa. Després d'uns moments de reflexió diu amb decisió que "facin el que facin, que siguin coherents amb ells mateixos, amb els seus valors i la seva filosofia. Que tot això no ho abandonin mai". I afegeix: "si són constants, perseverants i s'il·lusionen amb el que fan, si estan disposats a treballar en equip i a buscar col·laboradors i si ho fan d'una forma humil, sigui quin sigui el seu projecte, els anirà bé".

En Josep ha seguit aquesta filosofia des que es va aventurar a conrear vinyes pels volts del 2002, malgrat que la gent del seu entorn no ho veia clar. Ara té molts projectes de futur i idees que vol posar en pràctica. "Qui no arrisca, no guanya", diu. Els mateixos veïns de Mollet de Peralada que auguraven una mala collita ara els diuen que han tingut molta sort. I què els dius?, li preguntem nosaltres. I el Josep contesta "que la sort s'ha d'anar a buscar".



LIDAN QI, advocada i empresària,
experta en el mercat xinès



FOTOGRAFIA: XAVI GÓMEZ

«La Xina ha passat de ser la gran fàbrica del món a un mercat immens»

La seva família va arribar a Màlaga als anys 80 des de la província de Zheijang. Primer es van dedicar a la restauració i després al comerç internacional. El coneixement de les cultures occidental i oriental ha permès a Lidan Qi desplegar la seva activitat professional assessorant empreses xineses i espanyoles en les seves iniciatives en els mercats respectius.

El 1978 Deng Xiao Ping va marcar el rumb i la Xina ja és des de l'any passat la primera economia mundial. Com ha estat possible?

Amb unes directrius econòmiques molt clares, fent que primer el creixement arribés a una part del país, la costa, i des d'allà irradiés la resta. En segon lloc, substituint el perfil burocràtic de l'administració per una mentalitat pro-empresa. Sovint se'ns pregunta: són comunistes? Ho serà el partit, els polítics afavoreixen l'economia de mercat. I, en darrer terme, però no menys important, hi ha la mentalitat xinesa de treball constant i d'estalvi.

McKinsey and Company deia que la Xina està virant cap a una economia de consum.

Cert. L'estalvi va fer la seva funció, però ara la Xina està passant de ser la gran fàbrica del món a un immens mercat. L'augment de la renda i el canvi generacional expliquen aquest canvi transcendent. Això obre oportunitats pels països europeus perquè allà, en general, hi ha una admiració per tot el que ve del vell continent.

Quines són les claus per entrar amb èxit en aquest mercat?

D'entrada cal sondejar-ne bé les necessitats. En aquests moments hi ha una gran demanda d'alimentació (vins, oli, fruita, embotits) i també de disseny, moda, i tecnologia avançada, sense oblidar el sector del medi ambient. Després cal triar un distribuïdor local de confiança. Els bons contactes amb empreses i administracions xineses són imprescindibles.

Quins errors cometen les empreses catalanes i espanyoles?

Haver entrat més tard que la resta de països europeus, si bé això és un fet més que un error pròpiament. Penso que els caldria vendre's millor. Espanya

produeix més oli d'oliva que Itàlia però els italians el compren a Espanya i en venen més!

Catalunya és un país de petites i mitjanes empreses. Quina estratègia els recomana?

Nosaltres sempre els diem que vagin a la Xina agrupades en plataformes empresarials. Malgrat que pugui semblar que les multinacionals ho tenen més fàcil pels seus elevats recursos, cal pensar que el mercat xinès està apreciant molt l'especificitat i la qualitat que li pot proporcionar una empresa més petita. Una altra línia de treball altament recomanable és la venda on line, que ara mateix està experimentant un creixement molt elevat.

I què me'n diu de la seguretat jurídica davant les violacions dels drets de propietat industrial i intel·lectual?

Aquest ha estat un problema per a les empreses estrangeres, però la situació ha canviat radicalment. La regulació ha millorat i s'aplica de manera efectiva. Les autoritats s'han compromès a protegir les empreses estrangeres. Curiosament, la proliferació de falsificacions en el passat ha acabat provocant en el consumidor xinès un fort rebuig de les imitacions i una aposta massiva pel producte original.

Quins aspectes cal tenir en compte en aquest àmbit quan es negocia a la Xina?

Els xinesos són conscients que parlar la seva llengua és molt difícil per un occidental, però apreciaran enormement que sàpiga dir "gràcies", "bon dia" o "salut". En el terreny del llenguatge corporal cal entregar la targeta amb les dues mans i, en un brindis, no aixecar la copa més que les altres persones. Són alguns dels protocols bàsics per tancar acords. Els acords es basen en la confiança i la confiança en el respecte, que és un llenguatge universal.

El president de PIMEC valora positivament els resultats econòmics de l'entitat durant l'Assemblea General

S'han aprovat els comptes del 2014, els pressupostos i plans d'actuació per al 2015, i també s'han ratificat els òrgans de govern

Amb motiu de l'Assemblea General Ordinària de l'entitat, el president de PIMEC, Josep González, ha fet balanç per explicar les principals accions que ha dut a terme la patronal durant el 2014, tot valorant positivament els resultats econòmics i de l'evolució de socis: "PIMEC ja compta amb 110.000 pimes sòcies". En el marc de l'Assemblea s'han aprovat les activitats i els comptes del 2014, els pressupostos i plans d'actuació per al 2015, i s'han ratificat els nomenaments dels càrrecs directius dels òrgans de govern de la patronal.

Un any més, la patronal ha auditat els seus comptes sense salvetats. "És una norma autoimposada per garantir la transparència i la imatge fidedigna dels estats comptables financers", ha assenyalat Josep González. Seguint aquests valors, PIMEC també ha celebrat enguany una assemblea extraordinària per revisar i procedir a la modificació dels Estatuts socials de l'entitat.

En aquest sentit, entre les modificacions aprovades destaca el límit a les reeleccions del president: es preveu un mandat màxim de 8 anys (un mandat inicial i una reelecció), es clarifica que els càrrecs directius i d'altres són "gratuïts", es recomana el límit d'edat de 65 anys per concórrer a les elec-



Enguany s'ha celebrat una assemblea extraordinària per revisar i modificar els Estatuts socials de l'entitat, que ja té 110.000 associats

cions i promoure la paritat entre homes i dones als òrgans de govern, i es fa constar que els presidents de seus territorials i les sectorials de Comerç i de Joves Empresaris seran membres del Comitè Executiu per tal de garantir la màxima representativitat, tant territorial com sectorial.

Reconeixement de la tasca dels empresaris

En finalitzar les assemblees, va tenir lloc l'acte de distinció de Socis Honoraris de l'entitat i de lliurament de la Medalla de Reconeixement Empresarial de PIMEC, i que va ser presidit per la vicepresidenta del Govern de la Generalitat de Catalunya, Joana Ortega.

JORDI ESTELLER, GUARDONAT

La patronal va reconèixer la tasca dels empresaris que han contribuït de forma molt significativa al desenvolupament de l'associacionisme empresarial a Catalunya. Enguany, M. Àngels Agulló, Jordi Esteller, Andreu Llargués, Jordi Roig, Joan Santaulària i Ramon Vila han rebut la distinció de Soci Honorari de PIMEC. Jordi Esteller, actual adjunt a presidència, també va rebre la Medalla de Reconeixement Empresarial.



Per un pacte energètic de país

La “II Trobada d’Economia i Empresa. L’energia com a factor de competitivitat”, organitzada per PIMEC Tarragona, va servir per debatre sobre com el preu, el tipus, i el transport d’energia afecten les empreses. L’acte va aplegar més de 150 empresaris, autònoms i acadèmics.



El president de PIMEC Tarragona rep les primeres autoritats

Un dels principals protagonistes de la jornada va ser l’informe elaborat per l’Observatori de la PIMEC, al qual molts ponents van fer referència. Aquest estudi confirma que les pimes a Espanya paguen l’electricitat més cara d’Europa; el 2014 els consumidors de menys de 20 MWh van pagar la unitat a 283,4 euros. L’informe també deixa palès que els grans consumidors es beneficien de la política de preus ja que, a partir de 500 MWh, el preu es redueix fins als 120,7 euros.

INDEPENDÈNCIA POLÍTICA

Després de detectar, un cop més, la situació de desavantatge de les pimes respecte a les grans empreses, el president de PIMEC Tarragona, Quim Sendra, va exposar les inquietuds o propostes que la patronal té sobre aquesta qüestió.

Per garantir la competitivitat de les pimes, que són un “motor econòmic català, espanyol i europeu”, és necessari crear “un pacte i una reforma energètica que no depenguin dels colors polítics del govern de torn”. Sendra va continuar dient que “a França, no es parla de política energètica durant els mítings electorals”; no s’utilitza com a moneda de canvi i, per contra, aquí això “provoca que estiguem canviant constantment de polítiques energètiques, i és una de les causes dels preus elevats”.

Els assistents a la jornada també van afegir que això es veia agreujat per l’aposta dels diferents executius que afavorei-

Quim Sendra «Necessitem un pacte i una reforma energètica que no depenguin dels colors polítics del govern de torn».

xen les diferents energies en funció de qui governi. Entre aquestes hi ha el carbó, una de les més utilitzades a Espanya i amb menys futur, segons les veus expertes de la jornada, ja que és la font més pobra, més cara i més ineficient. No obstant això, de les taules rodones i els debats es va concloure que una de les alternatives de futur és l'energia eòlica, mentre que una de les recomanacions que es va fer des de la Comissió d'Energia de la patronal va ser que s'han d'obrir les portes a l'energia fotovoltaica.

La conferència inaugural va anar a càrrec de Mariano Marzo, catedràtic d'Estratigrafia i professor de Recursos Energètics i Geologia del Petrol a la Universitat de Barcelona, qui va recomanar que per fer front a aquestes polítiques "cal que cadascú de nosaltres traslladi mesures d'eficiència i estalvi; desenvolupar fonts de subministrament autòctones i renovables, nuclears, hidrocarburs; tenir mercats eficients i competitius i dissenyar un acord internacional en l'àmbit del canvi climàtic.

Tot i les "condicions adverses", la directora de la càtedra d'Energia i Desenvolupament del Departament d'Economia de la URV, Maria Llop, va defensar que la pime catalana està en una situació avantatjosa respecte a la resta perquè la petita i mitjana empresa catalana aposta amb més fermesa per l'eficiència energètica.

De la seva banda, Antoni Cañete, secretari general de PIMEC, per concloure la jornada va afegir que el discurs del futur serà parlar de l'energia, l'aigua i la relació publicoprivada. També va expressar que la reindustrialització és necessària, però es va preguntar com es pot aconseguir si aquí es paga l'energia més cara, si els costos socials són més alts i els terminis de pagament són els més llargs d'Europa.

UNA REFORMA ENERGÈTICA CLARA I NO ERRÀTICA

Després d'una intensa i profitosa jornada sobre l'energia com a font de competitivitat, les conclusions i les demandes que se'n desprenen són la necessitat de crear un pla estratègic i una reforma energètica clara i no erràtica. L'objectiu del pla ha de suposar la millora de la competitivitat de les pimes i autònoms, de manera que faciliti la reducció del preu del Kw i respecti l'interès general; competitivitat que s'ha de fonamentar en l'estalvi i l'eficiència energètica i que, sobretot, no ha de tenir peatge per l'autoconsum alhora que ha de garantir la seguretat del subministrament. A banda, aquesta reforma hauria de suposar que a poc a poc anem deixant enrere la dependència dels combustibles fòssils.



El president de PIMEC Tarragona, l'alcalde de Tarragona i el president del Port de Tarragona

La trobada va comptar amb les intervencions de Maria Llop, directora de la càtedra d'Energia de la URV; Pere Palacín, director general d'Energia, Mines i Seguretat Industrial de la Generalitat; Maria Teresa Baquedano, directora general de Política Energètica i Mines del Ministeri d'Indústria i Energia; Vicenç Pedret i Joan Vila, president i membre de la Comissió d'Energia, i també amb la representació de grans empreses com Factor Energia, Gas Natural o Endesa. Així mateix, el Port de Tarragona, Industrias Teixidó i Xarxa Santa Tecla van exposar la seva experiència empresarial.





Bizbarcelona atrau un 26% més de pimes

Bizbarcelona ha aconseguit consolidar-se com un dels esdeveniments de referència per a la dinamització del món empresarial i de l'activitat emprenedora a Catalunya. En aquesta cinquena edició, gràcies a la incorporació de PIMEC com a entitat promotora, s'ha incrementat un 26% la visita de petits i mitjans empresaris respecte a l'any 2014.

Els primers resultats de Bizbarcelona permeten visualitzar la força de l'ecosistema emprenedor i de l'activitat empresarial barcelonina i catalana: 1.610 contactes entre emprenedors i representants d'una trentena d'entitats inversores, 600 entrevistes entre pimes interessades a exportar i experts en internacionalització, 523 sessions personalitzades d'assessorament empresarial, 940 contactes en l'*speed dating*, 40 gravacions de *video-pitch*, més de 1.340 missatges en el mur, 198 conferències, 303 ponents, 26 espais de networking i 89 expositors.

En aquesta edició, que ha tingut lloc els dies 1 i 2 de juliol, s'han superat els 12.400 visitants, la meitat dels quals són pimes.

Enguany Bizbarcelona s'ha dividit, per primera vegada, en les àrees Bizemprèn i Bizpimes. Això ha permès posicionar el saló com un fòrum de coneixement i solucions per promoure la capacitat de créixer, innovar i exportar de les petites i mitjanes empreses, cosa que repercuteix en la creació d'ocupació. Al mateix temps, l'altra meitat de Bizbarcelona

segueix sent un territori per a nous emprenedors, fet que es justifica perquè Catalunya té una taxa d'activitat emprenedora del 7,54%, molt per sobre de la mitjana europea (6,9%) i espanyola (5,47%).

PIMEC REFORÇA ELS CONTINGUTS ADREÇATS A PIMES I AUTÒNOMS

PIMEC s'ha incorporat enguany com una de les entitats promotores del saló per donar suport i visualització a les pimes i autònoms i, de retruc, dinamitzar l'economia del país. Més de 1.500 persones ha participat en les activitats organitzades per la patronal, que han reforçat els continguts de la fira adreçats a pimes i autònoms a través, entre altres accions, de les seves taules d'assessorament personalitzat que s'han distribuït en tres temàtiques: finançament, espai contact-talent, i e-solutions.

A més, PIMEC també ha comptat amb un estand propi a través del qual s'han reforçat les activitats per atendre consultes de compra i venda d'empreses, per ajudar a reinserir professionalment persones empresàries, autònomes i emprenedores que s'han quedat sense activitat, i per afavorir el networking entre pimes que desitgin incrementar la seva xarxa de contactes, captar clients potencials o generar sinergies i col·laboracions entre negocis.

Paral·lelament, PIMEC ha ofert de forma complementària 20 ponències d'interès empresarial centrades en gestió empresarial, solucions TIC, internacionalització, finançament, etc. A més, ha celebrat una nova edició del seu Mercat Financiapyme, trobada que posa en contacte empreses prèviament seleccionades amb entitats públiques i privades nacionals i internacionals que ofereixen finançament. En aquest fòrum les companyies han pogut presentar el seu projecte empresarial de forma directa tot millorant les condicions d'accés a préstecs.

TAULES D'ASSESSORAMENT

FINANÇAMENT

Assessorament personalitzat i informació sobre alternatives i productes financers, bancaris i no bancaris, adients a cada cas.

ESPAI CONTACT-TALENT

Captació de recursos humans amb perfils professionals que responguin a ofertes de treball concretes.

E-SOLUTIONS

Assessorament de comunicacions intel·ligents, sistemes de gestió, CRM, e-factures, seguretat o business intelligence.



La Generalitat reconeix PIMEC Comerç per la seva trajectòria

La trajectòria en suport al petit comerç i de proximitat de PIMEC Comerç ha estat reconeguda per la Generalitat de Catalunya en la 15a edició dels Premis Nacionals a la Iniciativa Comercial i als Establiments Centenaris que va tenir lloc al Palau de la Generalitat. L'acte va ser presidit pel president de la Generalitat, Artur Mas, a qui van acompanyar el conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig, i el director general de Comerç, Josep M. Recasens.

El president de PIMEC Comerç, Àlex Goñi, va recollir el guardó que reconeix la tasca d'anys de recorregut representant els interessos dels comerciants a Catalunya i posa en valor la funció social del comerç urbà que s'ha desenvolupat en els últims anys. Durant l'acte Àlex Goñi va expressar la seva satisfacció: "estem molt agraïts per aquest reconeixement que destaca la bona feina que des de la patronal es duu a terme en el sector comercial i la nostra implicació en l'assessorament i la promoció que ha comportat la millora de la imatge del petit comerç a Catalunya". La patronal va ser una de les protagonistes dels Premis Nacionals, ja que estava nominada en diferents categories.



La Comissió Permanent de PIMEC Comerç als Premis Nacionals

Àlex Goñi «estem molt agraïts per aquest reconeixement que destaca la bona feina que des de la patronal es duu a terme».

Suport a la campanya de dinamització comercial de barris antics

L'Ajuntament del Vendrell ha coordinat un any més la 5a campanya de dinamització comercial del Pla de Barris "Barris antics. Molt per descobrir, molt per oferir", a la qual PIMEC Comerç ha donat suport, entre altres entitats. Enguany la campanya ha comptat amb un èxit de participació de 1.754 botigues de 30 municipis de Catalunya, enfront dels 23 de l'any passat.

Durant tot el mes de juny de 2015, les persones que hagin comprat als comerços adherits dels diferents municipis podran optar als premis aportats per totes les poblacions que

participen a la campanya, valorats en més de 2.000 euros. Per cada compra, el client ha rebut una butlleta que li permet entrar en el sorteig de diversos premis, el principal dels quals ha estat una visita guiada per llocs d'interès dels municipis participants. Els altres premis han estat des de vals descompte fins a experiències gastronòmiques en restaurants.

La finalitat d'aquesta iniciativa ha estat doble: d'una banda, donar a conèixer el comerç de proximitat dels nuclis antics per millorar la qualitat de vida i la cohesió social; i, de l'altra, donar a conèixer els diferents territoris.

Fons de "la Grossa" per a emppersona

El president de PIMEC Comerç ha fet efectiva la donació recaptada en les vendes de "la Grossa" de Nadal a la Fundació PIMEC. Els diners es destinaran a la inversió que la Fundació té prevista per al 2015 en els seus programes socials. El director de la Fundació, Ramon Vila, remarca que "una bona part d'aquesta recaptació anirà destinada al programa *emppersona* per a persones empresàries i autònomes que es trobin a l'atur o en serioses dificultats". En aquest sentit la Fundació realitzarà un diagnòstic i definirà un pla d'acció per tal que les persones afectades puguin començar de nou.



Àlex Goñi i Ramon Vila fent efectiva la donació

El Gremi de Restauració de Barcelona, a PIMEC

El Gremi de Restauració de Barcelona, que representa més de 3.000 empreses associades, ha formalitzat la seva adhesió a PIMEC. D'aquesta forma, obre una nova etapa associativa en què ocuparà una vicepresidència de PIMEC Comerç i incrementarà la seva implicació als debats econòmics que es duen a terme a la ciutat de Barcelona i que aborden, entre d'altres, la consolidació de la recuperació econòmica, el turisme, les lleis i ordenances que regulen l'activitat econòmica, i els límits que separen els diferents sectors i frenen, per tant, l'intrusisme.

El document d'adhesió ha estat signat per Josep González, president de PIMEC; Àlex Goñi, president de PIMEC Comerç, i Pere Chias, president del Gremi de Restauració de Barcelona, davant la presència de Josep M. Recasens, director general de Comerç, i Jaume Marimon, president de PIMEC Turisme.



Josep González, Pere Chias, Josep M. Recasens i Àlex Goñi

Els joves de PIMEC i els de la CEA potencien els vincles entre Catalunya i Andorra



Andorra és un país que cada vegada aporta més oportunitats als empresaris i PIMEC, conscient d'aquesta realitat, va signar un conveni amb la Confederació Empresarial d'Andorra (CEA) l'any 2009 per col·laborar en aspectes clau com la innovació, la recerca de nous models organitzatius, la internacionalització de les empreses, la formació, les relacions laborals, els estudis i la recerca econòmica.

En el marc d'aquest acord, ara és el torn dels joves empresaris. El president de PIMEC Joves, Miquel Camps, acompanyat del director executiu de PIMEC, David Giménez, ha visitat Andorra per reunir-se amb el president de la CEA, Xavier Altimir; el president del Club Joves Empresaris de la CEA, Jordi Balletbó; la directora de la CEA, Sílvia Gabarre, i una àmplia representació de joves empresaris andorrans.

La trobada ha servit per treballar de manera conjunta en diferents àmbits relacionats amb el món de l'empresa, trobar lligams de col·laboració entre els joves empresaris catalans i andorrans, i fomentar i potenciar els vincles entre els dos territoris. La col·laboració entre els joves se centrarà en el *networking* que permetrà intercanviar experiències, proveïdors i clients.

Internacionalització de les microempreses amb MicroGlobal

PIMEC ha posat en marxa MicroGlobal, un servei de suport a la internacionalització per facilitar l'entrada i el desenvolupament de microempreses en mercats estrangers.

La patronal ha ideat aquest producte perquè moltes microempreses tenen sovint un producte amb un gran potencial exportador però els manquen els recursos per incorporar a l'empresa un professional amb formació i experiència en l'àmbit internacional.

Per això, a través del Departament Internacional posa a disposició de l'empresa un consultor, amb més de 10 anys d'experiència en internacionalització, que donarà assessorament en tots els àmbits i procediments que implica vendre a l'exterior. L'expert es reunirà periòdicament amb la direcció per identificar les problemàtiques de l'empresa, proposar punts de millora i definir el full de ruta que se seguirà per poder internacionalitzar els seus productes.

Acord per la negociació col·lectiva: estic obligat a augmentar els sous?



JANA CALLÍS

DIRECTORA DEL DEPARTAMENT DE RELACIONS LABORALS I NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA

Efectivament, el passat 8 de juny, les organitzacions patronals CEOE i CEPYME, i les organitzacions sindicals CCOO i UGT, van signar el III Acord Estatal per l'Ocupació i la Negociació Col·lectiva, més conegut com AENC.

A nivell estrictament tècnic, per situar-nos, es tracta d'un acord marc amb un objectiu molt clar: marcar les directrius que hauran de seguir tota la resta de convenis col·lectius que se signin a l'Estat espanyol.

De les moltes matèries que es tracten en aquest acord, la més rellevant era consensuar els criteris pel que fa a increments salarials per a aquest any i els propers. Els negociadors es van posar d'acord que la recuperació de l'economia espanyola des del 2014, i les perspectives per als anys 2015-2016, són de consolidació de la reactivació econòmica. Tanmateix, també van admetre que això no significa la superació de la crisi. En conseqüència, els salaris negociats "*haurien de comportar-se*" d'acord amb els següents criteris: fins a un 1% d'increment per a l'any 2015, fins a un 1,5% per al 2016, i per al 2017, es concretarà en funció de l'evolució del PIB de 2016 i de les previsions macroeconòmiques que presenti el govern. També s'estableix com a condició que la suma final dels increments pactats en els anys 2015 i 2016 haurà de ser igual o superior a la inflació d'aquests dos anys.

Aquest acord, per tant, obliga la teva empresa a incrementar els salaris un 1% aquest any 2015? **La resposta és no.** En primer lloc perquè un acord únicament signat per la CEOE no vincula PIMEC ni els seus associats.

Però, a més, cal recordar que es tracta d'un acord de recomanacions per a la negociació col·lectiva i que la xifra d'increment s'estableix com un màxim, modulable en funció de la situació econòmica i les perspectives del sector o de l'empresa en concret. Això malgrat que els qui ens dediquem a negociar convenis col·lectius sabem molt bé que les consignes de la part social són no acceptar increments inferiors a aquestes xifres i, per tant, caldrà argumentar molt bé, amb dades objectives, la situació concreta que ens obliga a realitzar increments inferiors, o a no fer-ne, si volem evitar conflictes.

Des del Departament de Relacions Laborals i Negociació Col·lectiva de PIMEC assessorem les empreses sobre aquesta qüestió, i ens trobem sovint amb empreses que ja estan aplicant unes condicions salarials superiors a les que estableix el conveni i que, per tant, seguint els passos adequats, no es veuen obligades a aplicar nous increments salarials. També hi ha empreses que requereixen una reestructuració del seu sistema salarial per poder analitzar si estan per sobre o per sota del que estableix el conveni, de manera que han de plantejar-se si poden absorbir o no futurs increments salarials.

Per aquest motiu hem posat a disposició dels nostres associats el servei d'auditoria de les relacions laborals, que es pot sol·licitar en qualsevol moment, i que ofereix de manera gratuïta un informe d'anàlisi de la situació salarial de l'empresa. Com sempre, seguim oferint els nostres serveis en matèria d'assessorament en la negociació col·lectiva i en l'àmbit global de les relacions laborals.

Neix Private Capital Financiapyme

A través d'aquesta plataforma, PIMEC posa en contacte companyies que busquen incrementar els seus recursos propis amb empresaris disposats a invertir

Capitalitzar les pimes perquè puguin guanyar dimensió i depenguin en menor mesura del finançament bancari és l'objectiu de Private Capital Financiapyme, una nova plataforma impulsada per PIMEC a través del Departament de Consultoria Estratègica i Finançament.

Aquesta iniciativa neix del convenciment de la patronal que la iniciativa empresarial constitueix un dels principals motors de la innovació, la competitivitat i el creixement. En els últims anys, però, un dels principals problemes que més ha accentuat el fre de l'evolució ha estat la dependència de les empreses respecte al sector bancari.

Davant d'aquesta realitat, Private Capital Financiapyme treballa perquè les pimes diversifiquin les seves fonts de finançament per tal de reduir el risc que comporta dependre d'un únic proveïdor i capitalitzar-les per poder guanyar en dimensió i en estabilitat.

A més, aquesta plataforma pretén donar l'oportunitat d'inversió alternativa a empresaris que, habitualment, destinen els seus estalvis a la Borsa, al deute o a fons d'inversió. Així, aquests empresaris podran invertir també en pimes consolidades amb plans de creixement i aportar-hi no només capital sinó també experiències i coneixements sobre el món empresarial.

La baixa rendibilitat dels dipòsits bancaris ofereix una gran oportunitat per presentar i conèixer de primera mà altres instruments que permeten a l'empresari extreure una alta rendibilitat als seus diners, alhora que aquests instruments permeten capitalitzar aquelles empreses que es troben en un procés de creixement.

Private Capital Financiapyme es desenvolupa a través de reunions amb assistència limitada a les quals participen tant empreses amb necessitat de dimensionar-se, com empresaris i/o inversors interessats a conèixer les possibilitats diverses d'obtenir una alta rendibilitat invertint en pimes. En paral·lel, s'ofereixen trobades formatives, pràctiques dirigides a resoldre dubtes i a entendre tant els conceptes d'inversió com els processos.

El director de Consultoria Estratègica i Finançament de PIMEC, Fran de la

Torre, assenyalava que "si volem que el nostre teixit empresarial pime esdevingui altament competitiu és urgent dimensionar les nostres empreses. Som conscients que convertir una part del nostre col·lectiu empresarial en inversor és tot un repte i que aconseguir-ho ens portarà un cert temps; per aquest motiu pretenem accelerar el procés utilitzant com a exemple altres empresaris que a dia d'avui ja han fet aquest pas amb encert i inverteixen en empreses aportant no tan sols capital sinó també experiència".



PRESENTACIÓ AMB EMPRESARIS I EXPERTS

PIMEC va presentar Private Capital Financiapyme el passat 2 de juny davant de més d'una cinquantena d'empresaris interessats a conèixer instruments per aconseguir més rendibilitat per als seus diners, a trobar capital i/o socis estratègics, així com a conèixer projectes d'empreses consolidades que cerquen capital.

Durant aquesta trobada es van presentar en primícia algunes empreses que tenen un gran potencial de creixement i també vam aprofundir amb experts fiscals sobre aspectes relacionats, com ara les deduccions fiscals existents.

"Per a les properes convocatòries presentarem empreses que cerquen capital, fons d'inversió per a pimes i altres instruments, però sobretot esperem generar un entorn d'alta participació per part del propi assistent i que, d'aquesta manera, es generin relacions, tal com es va produir en la primera convocatòria", assenyalava Fran de la Torre.

Pimec crea una plataforma para ayudar a las pymes a captar capital

Expansión (Cataluña). 01.06.15

Pimec crea una plataforma para ayudar a las pymes a captar capital

NUOVO PROGETTO: La patronal presenta mañana Private Capital Financiarium, que pondrá en contacto a compañías que buscan recursos propios con empresarios dispuestos a invertir.

Jordi Torrens
Capitalista las pequeñas y medianas empresas para que puedan generar crecimiento y desarrollo en menor medida de la financiación bancaria.



Es el objetivo con el que la Patronal Financiarium, una plataforma promovida por Pimec, que hará un puente de largo plazo, mientras se reestructuran por la presión crediticia en el sector de Barcelona.

La plataforma de capitalización de pymes se dirige a firmas con una cifra de negocio mínima de cuatro millones de euros, explica Jordi Torrens, director de consultoría estratégica y financiación empresarial de la organización que preside Josep González.

Al mismo tiempo, Private Capital Financiarium pretende facilitar una oportunidad de inversión alternativa a empresarios que, habitualmente, desistan de abrirse a la banca, la deuda o los fondos de inversión.

Así, a través de esta plataforma, una empresa puede recibir también en forma de préstamo o de inversión. Según Torrens, la iniciativa, que también incluye la experiencia y con-

diante la inversión en pymes. "De momento, queremos generar diálogo entre las pymes y los inversores", afirma la de Torrens, quien asegura que la iniciativa es que se va a canalizar operaciones.

Al momento de lanzar esta iniciativa, Torrens prevé que existan algunos sectores, como energías renovables, innovación y ciudades inteligentes.

Francisco Torrens afirma que el nuevo proyecto, después de haber canalizado otras iniciativas del sector, pero en este caso se dirige a la banca. El sector, la trama de Mercados Financiarium, que arrancó a finales de 2013 y ha sido un éxito en el sector de pymes.

Los pymes se acaban de crear, pero se acaban de crear. En la actualidad, las pymes son una herramienta para el sector inmobiliario, pero en la actualidad, las pymes son una herramienta para el sector inmobiliario.

Private Capital Financiarium se centra en una serie de encuentros entre empresarios y inversores. Hasta la fecha, según Torrens, han participado en Mercados Financiarium más de 100 empresas, que han conseguido más de 100 millones de euros.

Pimec se declara optimista "tras 8 años sufriendo"

La Vanguardia (Barcelona). 02.07.15

Pimec se declara optimista "tras 8 años sufriendo"

La alcaldesa Colau dice que "las pymes son la base del bienestar de la ciudad"

SERGIO HERNÁNDEZ
Barcelona

"Tras ocho años de sufrimientos y sacrificios, esta es nuestra primera cena optimista". Josep González, presidente de la patronal catalana Pimec desde 1997, lanzó un mensaje de optimismo anoche, durante la entrega de los premios Pimec, en la Fira de Barcelona. Dijo que las empresas catalanas están facturando y exportando más. Que el consumo ha aumentado. Que el PIB catalán crece al 2,5% en este mo-

mento y que en breve podría alcanzar el 3,5%, e incluso el 4%. Que la financiación se va recuperando poco a poco. Que las pymes están creando puestos de trabajo. Y que la inversión extranjera en Catalunya va más, igual que la inversión catalana de fuera. Aunque también recordó que Catalunya sigue sufriendo notables déficits en materia de infraestructura, que el retraso notable en las reformas en puertos y en el aeropuerto de El Prat, que el lanzamiento del corredor mediterráneo. Que el PIB catalán crece al 2,5% en este mo-



El presidente Artur Mas, a la izquierda, y el presidente de la Pimec, Josep González, a la derecha, en la entrega de premios.

dent de la Generalitat, Artur Mas, cuatro consejeros y Ada Colau, la nueva alcaldesa de Barcelona, en su primer gran acto empresarial desde su nombramiento. Colau, que se marchó antes de la cena para la inauguración del Festival Grec, dijo que "las pequeñas y medianas empresas son la base sobre la que se sustenta el bienestar de la ciudad", pero alertó de "una ciudad desigual es un problema de todos y se puede romper, porque es más inseguro y recibe menos inversiones".

Se repartieron diez premios. Correspondieron a las empresas Moritz, Llagot, Monbó, Manufacturas Arpe, Solid Engineering, y Torrens Vicens, además de a los programas Valor Affili y Colla propia (de TV3), y los comités de Empresa y Treball, y la escuela La Granja.

Según datos de Eurostat, la Pyme española es la que soporta unos costes más elevados, tras el incremento de más de un 100% desde 2008.

Cerca de 150 representantes de la pequeña y mediana empresa estuvieron presentes en un acto en el que se dio a conocer el estudio de Pimec, que compara los precios de la energía en la Europa

rragonesa y en el que se habló sobre la energía como factor de competitividad. Una cuestión que, según el tarraconense, hace que «estemos cambiando constantemente, siendo una de las causas de los precios elevados».

La pequeña y mediana empresa aboga porque la política energética del país vaya más allá de los intereses políticos de cada partido y quede recogida en un Pacto Nacional. Así lo defendió el presidente de Pimec en Tarragona, Quim Sendra, en el marco del encuentro sobre Economía y Empresa que se celebró ayer en Ta-

rragona y en el que se habló sobre la energía como factor de competitividad. Una cuestión que, según el tarraconense, hace que «estemos cambiando constantemente, siendo una de las causas de los precios elevados».

La pequeña y mediana empresa aboga porque la política energética del país vaya más allá de los intereses políticos de cada partido y quede recogida en un Pacto Nacional. Así lo defendió el presidente de Pimec en Tarragona, Quim Sendra, en el marco del encuentro sobre Economía y Empresa que se celebró ayer en Ta-

rragona y en el que se habló sobre la energía como factor de competitividad. Una cuestión que, según el tarraconense, hace que «estemos cambiando constantemente, siendo una de las causas de los precios elevados».

La pequeña y mediana empresa aboga porque la política energética del país vaya más allá de los intereses políticos de cada partido y quede recogida en un Pacto Nacional. Así lo defendió el presidente de Pimec en Tarragona, Quim Sendra, en el marco del encuentro sobre Economía y Empresa que se celebró ayer en Ta-

rragona y en el que se habló sobre la energía como factor de competitividad. Una cuestión que, según el tarraconense, hace que «estemos cambiando constantemente, siendo una de las causas de los precios elevados».

La pequeña y mediana empresa aboga porque la política energética del país vaya más allá de los intereses políticos de cada partido y quede recogida en un Pacto Nacional. Así lo defendió el presidente de Pimec en Tarragona, Quim Sendra, en el marco del encuentro sobre Economía y Empresa que se celebró ayer en Ta-

Pimec defiende que crecer no es imprescindible y debe prevalecer la rentabilidad

La Vanguardia (Barcelona). 15.05.15

Pimec defiende que crecer no es imprescindible y debe prevalecer la rentabilidad

BARCELONA Europa Press

Creer no es imprescindible y no tiene que ser una obligación, sino que debe prevalecer la rentabilidad. Esa es una de las conclusiones de los participantes en la jornada organizada ayer por Pimec bajo el título *La pyme: ¿crecer para competir?*

El director del Observatorio de la Pyme de Pimec, Modest Guinjoan, que resumió las conclusiones de la jornada, señaló que las empresas deben crecer "si tienen necesidad", pero si están cómodas en su entorno de mercado y ganan dinero, no

Nuevo servicio internacional para microempresas

La Vanguardia (Barcelona). 25.05.15

PIMEC

Nuevo servicio internacional para microempresas

Pimec ha lanzado un servicio de apoyo a la internacionalización para facilitar la entrada y el desarrollo de microempresas en el extranjero. El servicio, denominado MicroGlobal, se ha ideado ante el hecho de que muchas microempresas tienen un producto con gran potencial exportador pero les faltan los recursos para incorporar en la empresa a un profesional con formación y experiencia en internacionalización. / Redacción

"No podemos permitir que quien lo hace bien no salga adelante"

La Vanguardia - Suplemento (Barcelona). 26.06.15

ENTREVISTA A MIGUEL CAMPS, presidente de Pimec Joves Emprenes

"No podemos permitir que quien lo hace bien no salga adelante"

MIQUEL CAMPS



El presidente de Pimec Joves Emprenes, Miquel Camps, afirma que el objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional.

Según Camps, el objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional. El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional.

El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional. El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional.

El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional. El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional.

El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional. El objetivo de la iniciativa es ayudar a las pymes a crecer y a competir en el mercado internacional.

Pimec Logística vol ser clúster del sector

El Punt Avui (Girona). 25.06.15

SECTORS

Pimec Logística vol ser clúster del sector

Ignasi Sayol, president de Pimec Logística, va destacar durant el Saló Internacional de la Logística (SIL), celebrat al recinte de Montjuïc de la Fira de Barcelona del 9 a l'11 de juny, que aquesta sectorial "neix amb la vocació de ser un clúster" per millorar la competitivitat i la visibilitat de les pimes que treballen en la cadena de subministrament logístic, que representen el 14% del PIB de Catalunya.

Nascuda el febrer d'aquest any, a partir de Pimec i 25 empreses, Pimec Logística vol incidir, segons Sayol, "en el coneixement, la tecnologia i la visibilitat" de les pimes del sector, que actualment es troben "infrarepresentades" davant de les grans companyies. Segons Sayol, la sectorial "vol incloure tota la cadena de subministrament, des de la fabricació fins a la distribució final, passant pel maquinari, el programari, l'emmagatzematge, el maneig de mercaderies, l'empaquetament o el comerç electrònic". Per ell, "una empresa eficient ha de tenir en-



tre un 8% i un 14% dels costos en logística i, per tant, totes les que superin aquest líndar es poden beneficiar de la cooperació" que ofereixen. Les principals amenaces que pateix el sector, per Sayol, són la falta de regulació, la morositat i el déficit d'infraestructures de Catalunya, que arrossega un llast per la "baixa eficiència logística" de l'Estat, que ocupa en aquest camp el 18è lloc en la Unió Europea. ■ REDACCIÓ

DEBATE ■ ASISTEN MÁS DE 150 PERSONAS

Pimec pide un pacto de Estado en materia de política energética

La patronal celebra una jornada para debatir la competitividad de las empresas a partir de los costes eléctricos

MÓDULO RRU

La pequeña y mediana empresa aboga porque la política energética del país vaya más allá de los intereses políticos de cada partido y quede recogida en un Pacto Nacional. Así lo defendió el presidente de Pimec en Tarragona, Quim Sendra, en el marco del encuentro sobre Economía y Empresa que se celebró ayer en Ta-



Maria Llop, directora de la Cátedra de Energía de la URV, en un momento de su intervención. FOTO: JERRE FERRÉ

de los quinientos. Según éste, los consumidores de menos de 100 MW (megavatios por hora) pagan la energía a 28,4 euros. Una franja que

La directora de la cátedra de Energía i Desenvolupament del Departament d'Economia de la URV, Maria Llop, defendió que la pyme catalana está en una situación "ventajosa" respecto al resto del Estado. Llop lo atribuyó a la apuesta más decidida, de las empresas de Catalunya, por la eficiencia energética.

En Francia no se habla de política energética durante los mítines electorales'

Quim Sendra, presidente de Pimec en Tarragona



BEN FET!
Qualitat d'aquí



A Catalunya
es fan, cada dia,



**MILERS DE
PRODUCTES**

DE GRAN QUALITAT



Tenim grans productes i uns valors exemplars.

Descobreix el projecte BEN FET i suma't-hi!

 benfet.cat



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