

L'Observatori

11

El Corredor
Mediterrani, un
tren de mercaderies
que neix frenat

L'entrevista

12

Kim Faura,
director general
de Telefónica
a Catalunya

Via exterior

20

Recam Làser.
Una empresa del
Vallès fabrica la
torxa de Rio 2016

Òptim

31

Nou servei
perquè pimes
i autònoms
comuniquin millor

pimecnews



**Què demanem
les pimes al futur
Govern de la
Generalitat?**



Del món i d'aquí

El teu web, també en català!

catempren.pimec.org

CATEMPRÈN
et recomana
implementar el
català al teu web
per aquests 5
motius:

- Tenir presència a la xarxa en català comporta cobrir un mercat de 10 milions de consumidors.
- Comunicar-te en català demostra una clara voluntat de servei de proximitat i qualitat.
- El català atrau, crea afinitat i fidelitza clients.
- El català es troba en la 8a posició en nombre d'usuaris a Internet en relació als parlants.
- 8 dels 10 webs més consultats a Catalunya són en català.



JOSEP GONZÁLEZ I SALA
PRESIDENT DE PIMEC

Patronals

Segur que en aquestes darreres setmanes heu pogut constatar com s'ha intensificat el debat sobre el paper de les organitzacions empresarials en la societat actual. Davant de les diferents opinions i afirmacions que s'han anat succeint al llarg d'aquests dies, crec del tot necessari escriure aquestes línies per transmetre-us la meua visió sobre aquesta qüestió.

En primer lloc, considero fonamental que aquest país continuï comptant amb una patronal dedicada exclusivament a les pimes i els autònoms. PIMEC ha treballat, i ho continuarà fent, a favor de les pimes en tots els àmbits i nivells, des de denunciar els preus de l'energia i l'alta pressió fiscal, contribuir decisivament a les lleis de simplificació administrativa i del SOC a Catalunya, fins a la reforma laboral, la llei de morositat o la de contractació pública al Congrés dels Diputats.

Enfront de les organitzacions que viuen del seu llarg passat, PIMEC reivindica el treball fet dia a dia i els seus principis de transparència, democràcia, independència i ètica. La nostra patronal no forma part de cap organització cúpula d'àmbit estatal i es nodreix principalment de les quotes i serveis als seus socis, la qual cosa en garanteix l'absoluta independència d'actuació i el caràcter únic a Espanya, a diferència de Foment i Cepyme, totes elles dependents de CEOE.

Són molts els àmbits en què sorgeixen interessos contraposats com, per exemple, en la contractació pública, on la CEOE va eliminar en el procés d'esmenes tots aquells punts que podien donar joc a les pimes o als terminis de pagament, i Cepyme no va dir absolutament res; ho va tolerar. Estudis recents confirmen, per exemple, com algunes grans constructores paguen fins a 500 dies a les pimes proveïdores quan elles estan cobrant a 60 dies de les administracions públiques. En aquest cas concret, PIMEC i Foment/CEOE/Cepyme es troben en bàndols confrontats: les

grans empreses dominen en les organitzacions on hi ha pimes i grans.

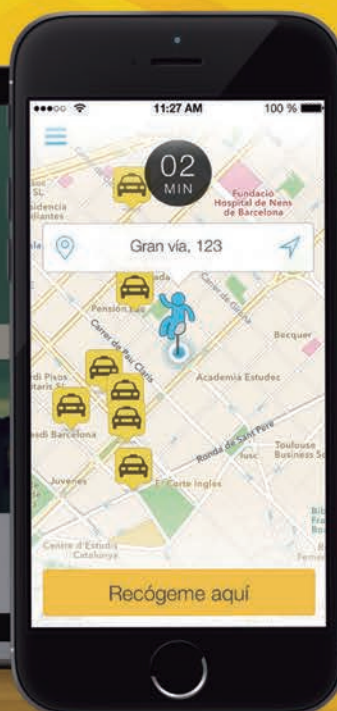
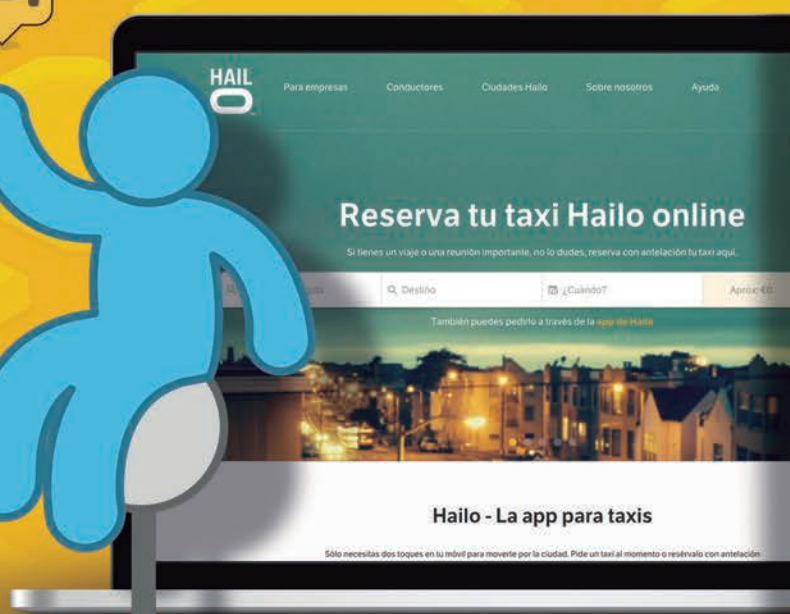
També entra en joc una altra organització: Fepime. Aquesta, però, no ostenta la consideració de més representativa a Catalunya, com sí que ho fan PIMEC o Foment del Treball. Per aquest motiu, en la recent signatura de l'Acord Interprofessional de Catalunya (AIC) ens hem reservat el dret d'impugnar la seva presència a l'acord ja que l'Estatut dels Treballadors exigeix que les organitzacions signants han de tenir la condició de representativa per negociar aquest tipus d'acord marc.

Nascuda en plena transició a la democràcia, PIMEC té molt arrelats els principis democràtics i per això sempre ha defensat el dret a decidir dels catalans. No s'ha pres mai, però, partit per cap opció política i no és, per tant, acceptable vincular l'actual procés d'acreditació de la representativitat patronal engegat per la Generalitat amb el procés polític que viu Catalunya. De fet, PIMEC ha estat reclamant històricament un canvi en l'assignació de quotes de representativitat que reflectís la realitat del país.

PIMEC només ha gaudit del 25% de les cadires a òrgans institucionals de participació i representació, malgrat que les pimes representen el 99% de les empreses i el 70% de l'ocupació a Catalunya. Les recents decisions de la Generalitat sobre la representativitat al Consell de Direcció del SOC i al CTESC, entre d'altres organitzacions, apunten a un canvi de tendència, que no fa més que acostar el pes de les pimes dins aquests òrgans a la realitat del conjunt del país.

Davant de totes aquestes qüestions, des de PIMEC seguirem treballant perquè, en un moment de canvis econòmics, polítics i socials, serà fonamental que s'escolti la veu de les pimes, que són les que creen riquesa al país.

10€ GRATIS pel teu taxi Hailo.



REGISTRA'T A
www.hailoapp.com/ca/business

O TRUCA'NS AL **626 78 43 44**

HAILO.
L'app per a taxis de Barcelona.





Antoni Cañete, secretari general de PIMEC

La morositat, un virus letal

Un 30% de les empreses que tanquen ho fan per culpa de la morositat. Aquestes dades de la Comissió Europea corroboren que els impagaments a proveïdors són un virus letal per al nostre teixit empresarial. Els països i les empreses que triguen més a cobrar necessiten més finançament, per la qual cosa són menys viables. I és clar, també són menys competitius, ja que han de pagar els interessos corresponents a aquest finançament.

Per tant, no hi ha dubte: el termini de pagament influeix en la competitivitat. L'exemple és senzill: tenim dues empreses amb una facturació de 10 milions d'euros i amb un tipus d'interès del 6% anual. Si una cobra a 45 dies i l'altra a 120, aquesta última presentarà un cost de finançament un 120% superior a la primera.

Fa molt temps que una de les principals preocupacions de les nostres pimes i autònoms va deixar de ser trobar finançament per al desenvolupament de la seva activitat. La màxima és deixar de ser la font de finançament dels seus propis clients (la majoria administracions públiques i grans companyies), aconseguir que els pagaments d'aquests estiguin dins dels perío-

des legals i, al mateix temps, mantenir-los com a clients.

Prenent aquests dos conceptes (finançament i pagaments a proveïdors), podem fer un símil fàcil d'entendre. Si el finançament és el menjar d'una empresa i els pagaments són l'aire que aquesta respira, deixar sense oxigen una empresa és el pitjor que podem fer, perquè es pot viure amb poc menjar, però la veritat és que sense aire no és possible sobreviure.

El virus de la morositat actua lentament. Dificulta la respiració a pimes i autònoms, es queden sense alè i, en el seu últim sospir de vida, recorden la il·lusió amb la qual van néixer, com van col·laborar amb la resta de la societat amb els seus impostos, la projecció de creixement que tenien, el seu futur prometedor... Tot s'esvaeix.

Quan una empresa tanca per morositat dels seus clients ja no hi ha resurrecció ni reencarnació possible. És un fet que mor sense més, per un virus letal. Però tingueu en compte que aquesta malaltia terminal té antídote. Prescrivem-los. Injectem-los per treure ja les nostres empreses de cures pal·liatives. Donem-los una vida digna, la que es mereixen.



Lots solidaris

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

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

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

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


Matilde Cuenca

Catedràtica de Dret Civil a la Universitat Complutense de Madrid

Encara no hi ha una segona oportunitat per als empresaris que fracassen

L'objectiu de la Llei 25/2015, de 28 de juliol, de mecanisme de segona oportunitat, reducció de la càrrega financera i altres mesures d'ordre social (que prové del RDL 1/2015 de 27 de febrer) és permetre que "una persona física, malgrat un fracàs econòmic empresarial o personal, tingui la possibilitat d'encarrilar novament la seva vida i fins i tot d'arriscar-se a noves iniciatives, sense haver d'arrossegat indefinidament una llosa de dubte que mai podrà satisfer". Així ho diu l'Exposició de Motius de la Llei.

No obstant això, és dubtós que aquest objectiu s'hagi aconseguit amb el text finalment aprovat, en el qual precisament els empresaris que fracassen pateixen una discriminació negativa.

Que el règim d'exoneració de deutes es refereixi a tot deutor persona natural cal aplaudir-ho, però hi ha dos aspectes de la nova regulació que perjudiquen particularment l'empresari.

El primer és que el crèdit públic no es vegi afectat per l'exoneració de deutes, cosa que perjudica l'empresari que és el deutor que acostuma a tenir aquest tipus de passiu. L'exclusió del crèdit públic és total si el deutor s'acull a un pla de pagaments. Si no ho fa, i abona en el concurs el llinar de passiu mínim (crèdits contra la massa, passiu privilegiat i el 25% del passiu ordinari), llavors es podrà exonerar del crèdit públic ordinari i subordinat (les sancions, que és el que precisament no s'exonera a cap país). El legislador espanyol ha fet el sord a les recomanacions internacionals i al que passa en altres ordenaments que són més generosos en aquest terreny. Així, el Banc Mundial ho ha dit amb absoluta claredat: "exclou de l'exoneració al crèdit públic soscava tot el sistema de tractament de la insolvència perquè priva els deutors, els creditors i la societat de molts beneficis del sistema. L'Estat ha de suportar el mateix tractament que els altres creditors per tal d'afavorir, així, el sistema de tractament de la insolvència".

Atès que, perquè el deutor aconsegueixi una exoneració definitiva dels deutes han de transcórrer 5 anys i és imprescindible que hagi abonat tots els deutes no exonerables entre els quals figura el crèdit públic,

el resultat és que pocs empresaris aconseguiran una segona oportunitat.

Sembla que, com el dèficit públic d'Espanya és controlat per la UE, és preferible que en l'actiu dels comptes públics hi apareguin crèdits, encara que se sàpiga que no es cobraran. S'afavoreix una opacitat dels comptes públics que ens pot sortir molt cara. Aquest empresari que fracassa decidirà no entrar en el sistema, mantenir-se en l'economia submergida i no iniciarà noves activitats empresarials amb l'impacte negatiu que això pot tenir en l'ocupació. L'Estat gastarà més en subsidis de desocupació i deixarà de percebre ingressos perquè l'economia submergida no baixarà. En fi, crec que el plantejament no pot ser més erroni.

I que no es digui que si s'exonera el crèdit públic s'estimula el "fraud fiscal". Aquesta excusa és "pobra" i no té cap fonament: mai un empresari que de mala fe deixa de pagar els seus deutes pot beneficiar-se d'una segona oportunitat. Per evitar-ho hi ha la regulació del concurs culpable. El morós professional no es pot acollir al sistema.

Però no acaba aquí la cosa. En segon lloc, el legislador s'ocupa especialment d'afavorir l'exclusió financera del deutor empresari, donant una publicitat addicional a la dada negativa de la insolvència del deutor, publicant l'exoneració de deutes en el Registre Públic concursal. I per descomptat, segueix sense regular els fitxers positius de solvència que s'ha provat que afavoreixen l'accés al mercat creditici i l'abaratiment del seu cost per als bons pagadors.

Tot això fa que sigui molt poc atractiu per al deutor empresari acollir-se a un règim de segona oportunitat. Sembla que, de nou, "legislem per a la foto" i a la UE ja se n'han adonat i continuen recomanant que Espanya millori el sistema. Si de debò volem implantar una segona oportunitat efectiva, el deutor s'ha de poder recuperar ràpidament, cal ser generós amb els deutes que es perdonen i exigent amb la conducta del deutor que es beneficia del règim. Res d'això s'ha fet i les conseqüències, com sempre, les pagarem tots.

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/>



08

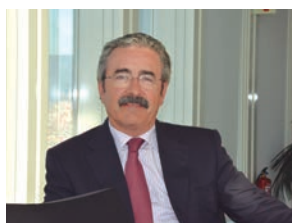
A fons

Què demanen les pimes al futur Govern de la Generalitat?

12

L'Observatori

El Corredor Mediterrani, un tren de mercaderies que neix frenat



14

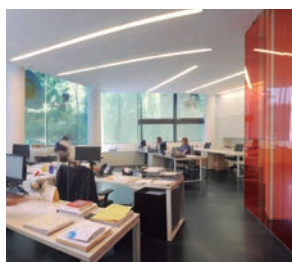
L'entrevista

Kim Faura, director general de Telefónica a Catalunya

18

Se'n surten

Cuina Gestió
Educar cuinant



20

Joves i emprenedors**Mútuacat**

Mutualisme per als nous temps

22

Via exterior

Recam Làser
Del Vallès a Rio 2016



23

PIMEC Impuls

Les notícies més rellevants de l'entitat

30

L'expert respon

Sóc el gerent d'una empresa familiar i ara vull que la meva filla passi a estar-hi al capdavant. Quins passos he de seguir?

31

Òptim**Comunicació per a la pime**

PIMEC llança un servei perquè pimes i autònoms puguin comunicar de manera eficaç

32

Mitjans

Una selecció de les notícies més destacades



PIMECNEWS 48 / SETEMBRE - DESEMBRE 2015

EDITA

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

DIRECTORA

EVA PRATS

REDACCIÓ

NÚRIA FERNÁNDEZ
ALBERT PUNSOLA

PUBLICITAT

PIMEC
Tel.: 934 964 500
premsa@pimec.org

PRODUCCIÓ EDITORIAL

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

CONSELL EDITORIAL

JORDI ESTELLER
ESTEVE PINTÓ
JORDI ROIG
JOSEP JOAQUIM SENDRA

DISSENY

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

Què demanem les pimes al futur Govern de la Generalitat?

Reduir la pressió fiscal, posar en marxa mesures de reindustrialització, potenciar el suport a la innovació i la internacionalització i millorar les infraestructures. Aquestes són algunes de les demandes que fa el teixit empresarial al futur Executiu català per consolidar la recuperació econòmica.

Gairebé el 78% dels electors van exercir el seu dret a vot en les darreres eleccions del 27 de setembre al Parlament de Catalunya. Aquesta alta participació demostra que el país es mou i que aquests comicis tenien una especial transcendència en l'excepteional marc econòmic, social i polític que viu Catalunya.

Els resultats, però, han obligat les formacions polítiques a parlar, a entendre's, a pactar. Ara com ara, quan fa més de dos mesos del 27S, no hi ha entesa i, per tant, les reformes i accions de Govern necessàries a Catalunya resten aturades. Davant d'aquesta situació, és responsabilitat de tots els grups parlamentaris anteposar els interessos del país per damunt dels de partit, buscant fórmules de diàleg i compromís que donin estabilitat per governar en aquests moments particulars per a Catalunya.

Ens trobem en un moment clau per a la bona marxa de l'economia i per això és del tot necessari que es constitueixi amb la màxima celeritat un Govern estable i amb sensibilitat empresarial que emprengui ràpidament les reformes i accions que cal dur a terme a Catalunya.

POLÍTIQUES PRIORITÀRIES PER A LES PIMES

La consolidació de la recuperació econòmica passa per potenciar les polítiques prioritàries per a pimes i autònoms, és a dir, reduir la pressió fiscal, posar en marxa mesures per reindustrialitzar el país, potenciar el suport



Cèsar Molins
director general d'AMES

“Perquè en aquest país hi hagi una cultura més emprenedora és necessari fomentar els valors de l'empresa a les escoles de primària i secundària”

a la innovació i a la internacionalització i millorar les infraestructures. Ho expliquen en primera persona tres empresaris de referència a Catalunya de sectors molts diferenciats. Sigui quin sigui el futur executiu català, Cèsar Molins, director general d'AMES; Josep Soto, adjunt a gerència de Caypi, i Antoni Torres, president de la Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC), expliquen quines han de ser les prioritats del nou Govern.

Els tres empresaris coincideixen en la necessitat d'establir una fiscalitat adaptada a les pimes. Cèsar Molins fa referència a l'impost de successions i suggereix “eliminar-lo” o, almenys, “pel que fa a la transmissió d'actius empresarials, especialment quan són industrials”. De la seva banda, Josep Soto considera “abusiu” l'Impost sobre Béns Immobles (IBI) i proposa canviar la política de

regulació de quotes d'autònoms. Antoni Torres demana "revisar la fiscalitat de les farmàcies, ja que tributen com a persona física".

En matèria laboral, el director general d'AMES creu necessari "evitar prejubilacions per sota de l'edat legal" i considera que es podrien fer excepcions "en casos molt justificats". Així mateix, proposa "un allargament gradual de l'edat de jubilació fins als 70 anys". Per al responsable de Caypi, hi hauria d'haver "més bonificacions a la contractació de personal" i proposa "cercar fórmules per tal que les pimes puguin beneficiar-se d'estalvis en la contractació alhora que el Govern estalvi costos en prestacions d'atur; és un *win-win* que caldria potenciar". El president de la FEFAC fa referència als increments salarials i creu que "els salaris haurien d'augmentar segons l'evolució del sector i no segons l'Índex de Preus al Consum (IPC)".

La internacionalització i la innovació ja no són qüestions estratègiques, sinó condició de supervivència. Molins ho té clar i proposa continuar "amb una política d'acompanyament a les empreses en l'establiment de xarxes comercials i centres productius a l'estranger, i fomentar la cultura empresarial basada en la participació dels treballadors aportant idees innovadores". De la seva banda, Soto creu que actualment hi ha certes dificultats a l'hora de realitzar tràmits per a la internacionalització i per això creu necessària "la simplificació administrativa en l'àmbit estatal i europeu". També as-



Antoni Torres
president de la FEFAC

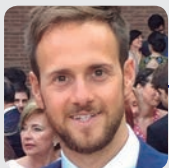
"Necessitem una política de finançament dels medicaments que doni estabilitat i seguretat al sector farmacèutic"

senyala la importància de "potenciar els viviers d'empreses perquè s'innovi en sectors tradicionals més enllà de les noves tecnologies".

L'energia és un tema que preocupa l'empresariat català i és que "l'excessiva dependència de les energies tradicionals i les constants dificultats que trobem davant dels usos d'energies renovables, són un fre per al nostre creixement", assenyala Josep Soto. En canvi, Cèsar Molins aposta per "facilitar la contractació d'energia a fabricants d'arreu d'Europa per tal d'afavorir una veritable competència".

Pel que fa les infraestructures, el director general d'AMES i l'adjunt a gerència de Caypi han coincidit a destacar com a prioritari el Corredor Mediterrani. Molins també ha demanat "completar urgentment la xarxa bàsica d'autovies gratuïtes (N-340 i N-II) i el desdoblament de l'eix del Llobregat entre Abrera i Manresa", i interconnectar els aeroports de Reus, Barcelona, Girona i Lleida amb una xarxa ferroviària, mentre que Soto ha destacat el Port de Barcelona com un punt clau per a les exportacions.

Com no podia ser d'una altra manera, i davant la injusta situació que pateixen les farmàcies i el sector de la salut en general, Antoni Torres exigeix "assegurar el pagament a les farmàcies de les factures dels medicaments dispensats amb càrrec al CatSalut, amb un calendari de pagament i un pressupost per a la partida en farmàcia suficient i realista.



Josep Soto
adjunt a gerència de Caypi

"Des del Govern ens indiquen que hem de ser valents, que hem de créixer. Necessitem, doncs, que no se'ns posin tantes dificultats a l'hora de fer-ho"

Propostes de PIMEC davant del 20D

I en un any marcat per les cites electorals, ara toca el torn a l'elecció dels diputats i diputades que ens representaran al Congrés. Un cop més, PIMEC demana a les diferents formacions polítiques que incorporin en els seus programes un conjunt d'actuacions que haurien de ser prioritàries per al nou Govern. La patronal proposa que s'arbitrin les actuacions normatives i operatives que permetin aconseguir alguns objectius crítics per a la competitivitat de les petites i mitjanes empreses:

- Adoptar una fiscalitat específica ajustada a la capacitat de les pimes, atès que el sistema tributari actual està bàsicament pensat per a les grans empreses i grups empresarials.
- Harmonitzar les cotitzacions empresarials a la Seguretat Social, actualment de les més elevades d'Europa, amb les vigents en la majoria de països avançats, com a via de millora de la competitivitat del sistema productiu i de l'ocupació en un país amb uns nivells d'atur extraordinàriament alts.
- Augmentar la qualitat del capital humà productiu com a recurs per guanyar competitivitat, el que implica l'actuació en diferents fronts com ara l'impuls de la FP, l'exigència de formar-se a les persones que reben prestació d'atur o la formació contínua, entre altres.
- Establir un pacte d'Estat en matèria d'educació que desemboqui en lleis estables a mitjà i llarg termini, que siguin fruit del consens, lluny dels taticismes partidistes que es produeixen en cada contesa electoral.
- Abordar seriosament la planificació energètica, definint un marc regulador estable i evitant la discriminació que representa que les empreses amb consums més baixos surtin discriminades, i més ara en què es penalitza l'autoconsum amb uns gravàmens inèdits a Europa.
- Acostar la universitat i l'empresa, molt més orientades al mercat i la innovació, com a via per aprofitar millor els recursos científics del país i per augmentar la competitivitat del sistema productiu.
- En matèria de morositat, assegurar el compliment real de la llei, com a via per operar amb un sistema de transaccions seriós i finançament respectuós.
- Aplicar criteris socioeconòmics en la inversió en infraestructures, com a via per resoldre el problema crònic a Espanya de decidir amb criteris exclusivament polítics, amb el menyspreu que representa per als milions de persones que paguen impostos.
- Impulsar la reindustrialització del sistema productiu, com a via per regenerar i diversificar una economia abocada excessivament als serveis i assentar-la sobre bases amb un alt poder d'arrossegament sobre altres activitats productives, sobre l'R+D+i, la internacionalització, l'estímul del consum, l'ocupabilitat d'un capital humà cada vegada més format, etcètera.
- Avançar en la flexiseguretat i la seguretat jurídica en matèria d'aplicació de la legislació laboral.
- Millorar la gestió de la compra pública facilitant la contractació per lots petits i exigint al contractat que respecti la llei de pagaments amb els seus subcontractats.
- Facilitar segones oportunitats als empresaris que, havent actuat de bona fe, han vist fracassar la seva empresa. Tots els creditors (també els de dret públic i aquells amb garantia real) han de quedar inclosos en la negociació del deute. I seguint la Comissió Europea, després d'una declaració d'insolvència cal condonar totalment el deute en el termini màxim de 3 anys.

El Corredor Mediterrani, un tren de mercaderies que neix frenat

PIMEC denuncia la falta de voluntat política per part del govern central per impulsar una infraestructura clau per a l'economia catalana

En un món cada vegada més globalitzat, amb les empreses clarament orientades a vendre fora dels mercats nacionals, les infraestructures de comunicació i transport han esdevingut protagonistes clau d'aquesta nova era econòmica.

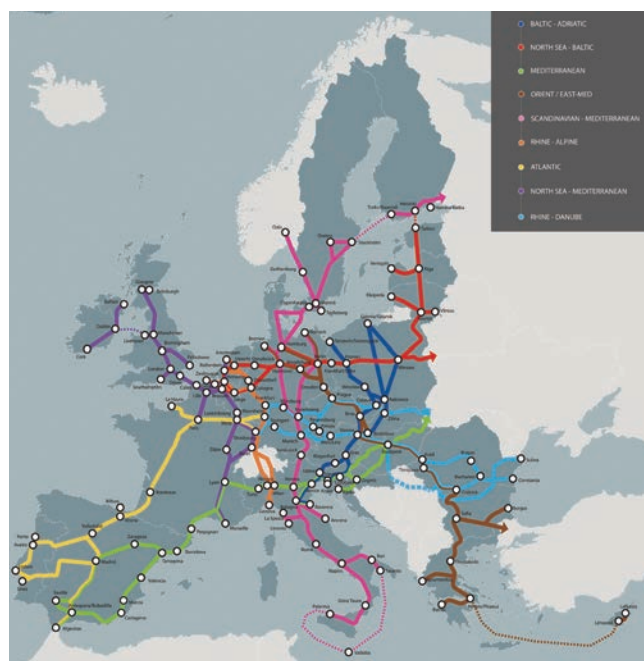
En el cas català, la connexió física amb els mercats internacionals comporta la necessitat d'una infraestructura ferroviària cabdal: el Corredor Mediterrani. Aquesta infraestructura ha d'enllaçar els principals centres productius catalans i de la resta de la costa mediterrània entre si, i facilitar el trànsit de mercaderies des del nord d'Àfrica fins als principals punts d'Europa per ferrocarril, afavorint, a més, el trànsit marítim i aeri amb la connexió als ports i aeroports de l'àrea d'influència.

Amb el Corredor Mediterrani, Catalunya quedaria connectada amb tot Europa per via fèrria amb la interconnexió dels diversos corredors ferroviaris i l'enllaç amb la resta d'infraestructures de transport (ports, aeroports, carreteres), atès que la xarxa de corredors europeus connecta els nuclis de major activitat econòmica i logística, incloent-hi les principals infraestructures de transport de passatgers i mercaderies.

La internacionalització i activitat de les pimes catalanes es veu frenada pels retards i deficiències en una infraestructura que ha de facilitar el trànsit de mercaderies entre Europa, Àfrica i Àsia, i impulsar l'activitat de l'àrea mediterrània. Així s'explica en el darrer informe de l'Observatori de la PIMEC, que també detalla que l'impuls del ferrocarril permetrà grans millores d'eficiència en el transport de llarga distància i en reduirà l'impacte mediambiental.

No obstant això, malgrat la importància i els beneficis del Corredor Mediterrani, tot indica que falta la voluntat política per impulsar-lo, en benefici de l'alta velocitat de passatgers. Aquesta política d'inversions ha fet que Espanya sigui el segon país del món amb més longitud d'alta velocitat (3.739 km construïts o en construcció) i el que té una xarxa més extensa en relació al nombre d'habitants (79 km per cada milió d'habitants, dada que més que triplica la del Japó i quadruplica la d'Alemanya), tot i ser també el país on la utilització d'aquesta xarxa és més baixa (poc més de 10.000 passatgers per quilòmetre de xarxa, un 94% menys que al Japó).

Principals eixos de la xarxa transeuropea de transport prevista



Font: Comissió Europea (2013)

En el període 2009-2015, només el 22,1% de les inversions pressupostades en alta velocitat s'han destinat al Corredor Mediterrani. L'alta velocitat cap al nord d'Espanya ha rebut, en els mateixos anys, el 44,6% de les inversions. Cal recordar que les comunitats autònomes per on passa el Corredor Mediterrani representen el 47% de les empreses, el 44% del PIB, el 48% de la població i el 46% de l'ocupació a Espanya.

El cost de no accelerar el Corredor Mediterrani és la pèrdua de capacitat exportadora i d'atractiu industrial en uns temps en què es fomenta la reindustrialització. Alhora es perd una oportunitat de desenvolupar el sector logístic, cridat a tenir un gran protagonisme en el futur.

PIMEC reivindica la necessitat de no frenar més el Corredor Mediterrani, una infraestructura fonamental per a les mercaderies i la indústria catalana, mediterrània i europea.

Kim Faura, director general de Telefónica a Catalunya

«En el món digital les iniciatives empresarials més modestes tenen enormes possibilitats»



Llicenciat en Dret per la Universitat de Barcelona i Màster en Economia i Direcció d'Empreses per l'IESE, Kim Faura (Torroella de Montgrí, 1951) va iniciar la seva trajectòria professional en el Grup Gillette, a la divisió de Braun Española i a la seu central a Alemanya. Va ser director general de la divisió de Chupa Chups als Estats Units, director general comercial de Sara Lee Corporation a Espanya, a la divisió de Cafès Marcilla. Igualment, va exercir de vicepresident de Màrqueting i, posteriorment, de director general de Pepsico/FritoLay i de Tabacalera/Altadis. Des d'abril de 2001 forma part de l'equip directiu del Grup Telefónica, en què ha exercit de director general de Consum i Màrqueting de Telefónica d'Espanya, director general de la Unitat Corporativa de Màrqueting i Continguts de Telefónica SA i president de Terra LycosNetworks. Va accedir al seu càrrec actual el 2005.

Un diari de gran tirada el va descriure com a “venedor d'il·lusions”. Es reconeix en aquesta expressió? Hi ha motiu per a la il·lusió ara mateix?

En els moments de crisi és quan cal transmetre missatges positius i actuar. Nosaltres ho hem fet: quan els ingressos ens estaven davallant dos dígits, vam portar a terme el desplegament de fibra òptica, i vam portar aquí els *calls centers* que teníem al Perú o a Colòmbia. Aquests anys de crisi hem hagut d'adaptar la companyia a la situació, però no hem deixat mai d'apostar per la recuperació que ja està arribant. Els indicadors assenyalen que som en un cicle de represa.

Vostè prové del món del dret i l'economia. Passar a l'àmbit de les TIC és un salt cap a una esfera molt diferent?

La gent identifica Telefónica amb un perfil relacionat amb les infraestructures, com una *utility* més, igual que el gas o l'electricitat. Però hem anat evolucionant i el nostre negoci comprèn la salut a distància (eHealth), les Smart Cities, la seguretat, el Big Data i els continguts per televisió, que no deixen de ser emocions. Són una sèrie de serveis, solucions i productes en un ampli ventall que va més enllà de la tecnologia d'accés. Els projectes en sectors tan diversos s'enriqueixen molt en la mesura que hi treballen persones procedents d'àmbits diferents.

Vostè és director general de Catalunya, però també de l'àrea que inclou Comunitat Valenciana, Balears i Múrcia. En definitiva, estem parlant de l'arc mediterrani. Quina política empresarial demana per part de Telefónica aquesta àrea?

Aquest corredor es distingeix per un teixit econòmic on predomina la petita i mitjana empresa, amb una mentalitat molt emprenedora i amb una forta orientació cap a l'exportació. Al mateix temps és una àrea que ha patit la crisi de manera important. Telefónica treballa per a les petites i mitjanes empreses. El nostre objectiu és mostrar de quina manera les TIC les poden ajudar.



Vostè coneix les dificultats de les Pimes del nostre país per avançar en la digitalització. Què creu que es pot fer per millorar aquest aspecte?

Som conscients que la majoria tenen un nivell de penetració més baix de TIC que les pimes de la resta d'Europa. I com més petita és la mida de l'empresa, més baix és aquest nivell. En general són empreses que tenen infraestructura per poder-se connectar però només la fan servir com a aparador, com una targeta de presentació, sense que els clients hi puguin interactuar. Nosaltres el que fem és intentar convèncer-les que poden arribar a participar en l'economia global incrementant la seva presència a la xarxa. Les infraestructures ja hi són, ara només cal aprofitar-les.

Com persuadeixen les empreses perquè ho facin?

Demostrant-los que les TIC poden fer que guanyin competitivitat, que arribin a més mercats i siguin més eficients. I la manera més fàcil de fer-ho és que ho vegin amb els seus propis ulls. Per això tenim un centre aquí a la nostra seu a Barcelona, on convidem les empreses –però també les administracions– a entrar en contacte amb una sèrie de productes i serveis. Els visitants solen quedar força impressionats i s'adonen de la gran quantitat de solucions que hi ha més enllà de la simple connectivitat, i aleshores és més fàcil que compreguin els beneficis potencials que poden obtenir. De moment hi han

passat més de 1.500 empreses. És tan important que coneguin la gran oferta de TIC com que vegin les diferències entre l'abans i el després de la seva utilització. I en aquest sentit és bo que les mateixes empreses ho expliquin, més que no pas nosaltres.

No obstant això, les dades del 2014 assenyalen que el volum de negoci del sector TIC a Catalunya és d'un 1,4% menys que l'any anterior.

Aquí hi ha una paradoxa que té la seva explicació: en realitat la demanda de serveis TIC s'ha multiplicat, però els costos que paga una empresa o un particular per les telecomunicacions han baixat a la meitat en el període que va del 2008 al 2015. Per tant, tot i haver crescut la demanda, la disminució del preu dona els resultats de l'estadística.

Aleshores, els costos ja no serien un obstacle per a la digitalització?

Abans les empreses es veien obligades a invertir en hardware i en software que podien quedar obsolets en pocs mesos. Avui això ja no passa. La centraleta telefònica està en el núvol, igual que la majoria de serveis que es necessiten. El concepte és molt diferent perquè es tracta de pagar per l'ús. I són uns serveis que nosaltres ens encarreguem d'actualitzar de manera que s'elimina el problema de l'obsolescència. D'altra

«Podem demostrar a les Pimes que les TIC els faran guanyar competitivitat, arribar a més mercats i ser més eficients»

banda, gràcies a la recerca i a la innovació estan sorgint nous productes que cada vegada tenim més a l'abast, tant en preu com en facilitat d'utilització.

En pot esmentar alguns exemples?

Sí, podria parlar d'un ordinador sense teclat ni pantalla la funció del qual és esbrinar perquè en uns contenidors de vi es produeixen pèrdues. S'ubica dins el contenidor i allà recull diversos paràmetres fins que en troba la causa. Estem parlant d'un cas real que s'ha aplicat amb èxit i que també ha fet servir una coneguda empresa que treballa amb plasma sanguini per detectar l'origen d'unes pèrdues en les seves reserves emmagatzemades. Fins fa ben poc, instal·lar aquest tipus de sensors era complicat i car. En aquest sentit es va pensar a desenvolupar un instrument que es pogués anar a comprar a la botiga per uns 30 euros, i col·locar-lo sense dificultat. L'ordinador té una bateria i una connexió a Internet i permet posar-hi tants sensors com es vulgui: d'humitat, de temperatura, de presència física. Aquest és un camp molt diversificat. Un altre exemple ben diferent seria el d'aplicacions per controlar els ramats. En qualsevol cas, el tret comú sempre és que el preu està a l'abast.

Com funciona el vostre nucli d'innovació?

Tenim un centre de recerca que ocupa cinc pisos de la nostra seu corporativa. Es distingeix físicament per un ambient especial amb una decoració diferent, però el més important és que captem el 2% dels doctors especialitzats en tots els temes punters d'arreu i hi treballen persones de 20 nacionalitats. També tenim convenis de col·laboració amb centres de prestigi mundial com el MIT. El mètode de treball consisteix a transformar les idees en projectes que després són avaluats i es determina quin ha de continuar i quin no. Els que han "perdut" han d'integrar-se en un projecte guanyador i treballar-hi. Aquest model d'innovació, que combina competició i cooperació, ha esdevingut referència. També oferim orientació i formació a aquells que tenen una idea de negoci però els falta una plataforma tecnològica que li doni suport o a la inversa, que tenen una idea tecnològica que no saben com monetitzar.

Barcelona és capital mundial del mòbil i una ciutat avançada en Smart Cities. Quina és la contribució de Telefónica a aquestes i altres iniciatives tecnològiques? Per altra banda, creu que la ciutadania i les empreses locals se'n beneficien prou?

Nosaltres vam ser un actor important perquè Barcelona aconseguís la capitalitat del mòbil i hem portat al Mobile World Center de Plaça Catalunya el més destacat de la fira perquè

«El volum de negoci del sector TIC ha davallat a Catalunya però això és degut als preus més barats, perquè en realitat la demanda ha pujat»



estigui a l'abast del ciutadà. Pel que fa a Smart Cities, oferim una plataforma totalment oberta, Fiware, que pot ser útil per a moltes ciutats i que compta amb l'avantatge que qualsevol petita o mitjana empresa que desenvolupi una aplicació per a aquesta plataforma pot rebre fons europeus. Un altre vessant de Smart Cities és la gestió més eficient de serveis com l'energia, el transport públic, la recollida d'escombraries, el reg. Pel que fa a Big Data, la plataforma permet obtenir una gran quantitat d'informació útil. Per exemple, podem saber les nacionalitats i els patrons de moviment dels creueristes a

«Oferim orientació i formació a aquells que tenen una idea de negoci però els falta una plataforma tecnològica que li doni suport»

«El regulador europeu ha de facilitar que totes empreses del sector digital puguin desenvolupar-se amb una certa igualtat de condicions»



la ciutat; només cal que passin a prop de les nostres antenes. Es recullen unes dades anònimes que poden servir d'ajuda per planificar millor la mobilitat i enriquir l'experiència dels mateixos turistes. Tot això pot millorar? Segur. En el cas del Mobile tenim encara uns anys per fer-ho.

El 2016 la Unió Europea disposarà d'un *mercat comú digital* segons va explicar el president de la CE Jean-Claude Juncker. Quina opinió en té?

Als EUA hi ha 3 operadors per a més de 300 milions d'habi-

tants i un sol regulador. A Europa, per a 500 milions d'habitants, tenim 200 operadors i 27 reguladors. En un món global, l'economia d'escala juga un paper fonamental i necessitem adaptar-nos a aquesta situació. D'altra banda, a Europa ara mateix hi ha una asimetria entre els operadors que invertim, creem ocupació i paguem impostos, i les empreses *over the top* americanes que ni creen ocupació a Europa ni paguen impostos aquí. El regulador europeu ha de facilitar que totes les empreses del sector digital puguin desenvolupar-se amb una certa igualtat de condicions, cosa que ara no succeeix.

Per a una Pime què representarà aquest nou escenari?

Poder comprar productes i serveis més barats i baixar encara més els costos de la transició digital. Cal pensar que en el món digital les iniciatives empresarials més modestes tenen enormes possibilitats. Un exemple paradigmàtic ha estat el de Pebble, actualment un dels *smartwatch* amb més èxit. La companyia va anar a les fonts de finançament tradicionals i no va aconseguir recursos. En canvi, a través de la xarxa va poder disposar d'un finançament de 4 milions d'euros en dos mesos.

Quines són les accions més importants que està emprenent Telefónica des del punt de vista de la RSC?

A nivell global tenim un projecte del qual ens sentim molt orgullosos que és Proniño. El seu objectiu és treure mig milió de nens del treball infantil i donar-los una educació adequada. També contribuïm amb la Marató de TV3 i col·laborem amb entitats públiques en programes de recerca d'ocupació que, per cert, tenen un elevat grau d'èxit. Sense oblidar el voluntariat amb visites a escoles especials, entre altres iniciatives. No m'agrada gaire separar la RSC del *core business* de la companyia, de fet molts dels nostres productes tenen a veure amb millorar el medi ambient i la societat a través de la tecnologia.

La digitalització avança però això no implica que s'hagi d'acceptar de forma automàtica, acrítica. No seria bo que des de la companyia s'impulsés el debat sobre les implicacions de fons del moment que estem vivint?

Som els primers preocupats a aconseguir que la gent faci un ús adequat de les TIC. Promovem conferències i l'elaboració de documents de reflexió sobre aquest tema. Ho considerem importantíssim. Evidentment de qüestions ètiques se n'aniran plantejant, però jo crec que tots aquells desenvolupaments que serveixin per millorar la vida de les persones tiraran endavant. La digitalització no es pot aturar i, en el cas concret de les empreses, no és un desig o una opció sinó una necessitat.

Cuina Gestió

Educar cuinant



El servei de cuina a les escoles es complementa amb pedagogia

Què tenen en comú el Port de Tarragona, el Seminari de Tortosa i l'Hospital Sant Joan Baptista de Sitges? Tots tres són clients de Cuina Gestió, una empresa de càtering per a col·lectivitats que, des del 2001, serveix desenes de residències, menjadors escolars, centres mèdics i empreses a tot Catalunya. L'empresa va ser fundada per Víctor Rafecas, que n'és l'actual director general. Es fa difícil de vegades trobar una motivació clara darrere la creació d'una empresa, però en aquest cas hi és. "Un dia vaig decidir que la millor manera d'ajudar les persones no era només a través de la meua professió de farmacèutic, sinó treballant des de la prevenció, i quina millor manera que fer-ho amb l'alimentació", explica Rafecas.

QUALITAT I SALUT

Aquesta motivació s'ha traduït en un valor afegit de la companyia que ve marcat també pels signes del temps: la qualitat lligada a la salut. "Cada vegada hi ha més interès en tot el relacionat amb el menjar, amb la restauració, amb la salut i, per tant, les empreses com Cuina Gestió estem obligats a millorar, a buscar l'excel·lència i a oferir el millor als nostres comensals, siguin nens, persones adultes o gent gran", comenta Víctor Rafecas.

En el cas concret de les escoles, Cuina Gestió ha fet un pas més enllà i, a banda del servei estricte de cuina, implanta una sèrie de projectes pedagògics. "L'horari de menjador és perfecte perquè els nens aprenguin a menjar bé, a saber estar a taula, a tenir uns hàbits higiènics i saludables". Víctor Rafecas precisa que "els projectes es dissenyen i planifiquen cada curs i permeten, a través d'activitats lúdiques, que la mainada treballi aspectes de l'alimentació, de la societat, del medi ambient i, fins i tot, de la seguretat dels aliments". Un exemple n'és Cuines del món, que permet introduir la diversitat cultural del planeta a partir de la cuina.

La qualitat també està vinculada al compromís d'oferir la màxima seguretat alimentària dels àpats i la bona gestió i res-

ponsabilitat amb el medi ambient. Cuina Gestió ha implantat un seguit de processos en aquests àmbits que han estat certificats sota els estàndards de les normes ISO 22000, ISO 9001 i ISO 14000.

ESCOLTAR EL CLIENT

La proximitat és l'altre gran tret distintiu de Cuina Gestió i, de fet, està molt connectat amb la qualitat. L'empresa busca els millors proveïdors propers al client i això permet oferir bons productes locals. Pel que fa al mètode de treball, es basa fonamentalment a enviar els professionals a treballar *in situ* a la cuina del client. Quan això no és possible, hi ha una xarxa de cuines centrals que dona una cobertura adequada al territori. Però la proximitat no es mesura només en quilòmetres, també s'expressa en la capacitat d'escoltar. "Recollim el *feedback* dels clients cada dia. El departament d'operacions visita constantment els centres, per veure com funciona el servei i parlar amb el nostre personal, però sobretot amb els comensals, de manera que sabem de primera mà com van les coses", explica Víctor Rafecas.

El sector del menjar per a col·lectivitats a Catalunya és un sector bàsicament de pimes on també competeixen empreses de més dimensió. "Els grans tenen menys flexibilitat a l'hora de donar un servei ràpid, eficaç i de qualitat", opina el director general de Cuina Gestió. Des d'aquesta perspectiva creu que, en el futur, les pimes aniran consolidant el seu domini en aquest àmbit, i vaticina quin serà el repte més important que els espera: "L'interès per la gastronomia anirà pujant i ens trobarem amb pares i mares, familiars i clients que seran autèntics professionals i sibarites de la restauració. Les empreses haurem d'anar un pas endavant per sorprendre'ls i per superar les seves expectatives".



Cuina Gestió disposa d'una xarxa de cuines centrals

«La proximitat no es mesura només en quilòmetres, també en la capacitat d'escoltar»



Víctor Rafecas i Pepa Aymamí, directora general de la Fundació Institut Català de la Cuina i de la Cultura Gastronòmica

MARCA CUINA CATALANA

Cuina Gestió ha aconseguit el segell de qualitat Marca Cuina Catalana atorgat per la Fundació Institut Català de la Cuina i la Cultura Gastronòmica. En aquests moments és l'única empresa de col·lectivitats del país que disposa d'aquesta acreditació, que reconeix una especial sensibilitat i preocupació per treballar amb proveïdors catalans i productes de proximitat, amb la filosofia *slow food*, tot garantint un producte fresc de gran qualitat. El segell també identifica Cuina Gestió com una empresa que recupera les receptes tradicionals que estan recollides al Corpus Gastronòmic Català. Aquesta aposta per la qualitat i per l'arrelament al territori es completa amb el desplegament d'una intensa i àmplia col·laboració amb entitats com Càritas, Banc dels Aliments, Associació Síndrome de Down de Tarragona, entre d'altres.

TRACTE: EL FET DIFERENCIAL

El subdirector general de Mútuacat descriu la situació actual del sector com de "competència agressiva". Les antigues mutualitats han de mesurar les seves forces amb les grans companyies. Macià subratlla que les grans empreses fan inversions milionàries en publicitat, però de vegades poden arribar a banalitzar la salut. "Nosaltres volem estar amb el client al llarg de tota la seva vida, de manera que no per fer-se gran hagi de pagar més". Sergi Macià argumenta que aquest és un punt fort que les mul-

tinacionals no tindran mai i afegeix un altre exemple: "un mutualista que truca a Mútuacat pot demanar directament per qualsevol persona del nostre equip amb nom i cognom, que li dedicarà tot el temps que sigui necessari".

Mútuacat ha arrencat amb una plantilla de 27 persones que han estat seleccionades pels seus valors personals i per la seva alta capacitat de treball en equip i coneixement dels diferents sectors. "Som conscients que no tenim els recursos de què disposen les

grans empreses, però això no minva les possibilitats del nostre personal de treballar amb noves idees i nous reptes. Per posar un cas, som la primera mutualitat que ha tret al mercat una assegurança de salut amb uns barems a l'abast de totes les butxaques, sense exclusions ni preexistències", indica Macià. La innovació, a banda dels productes, s'estén també a la forma de comunicar-se amb els mutualistes a través de les xarxes socials, i de noves aplicacions per a mòbils i tauletes, amb instruments útils com són els simuladors de riscos laborals.

Mútuacat

Mutualisme per als nous temps

Mútuacat va néixer el passat 11 de setembre del 2015 com a nova marca de Mútua Manresana. És el resultat de la decisió de l'Assemblea General de socis del passat 30 de juny d'afrontar el futur amb una estratègia "que passa per arribar a més persones, més indrets del territori català, i per donar cobertura a més sectors de la societat", en paraules de Sergi Macià, subdirector general de la companyia. Macià especifica que "volem donar resposta als nostres clients: autònoms, pimes i particulars".

Pel que fa a les pimes en particular, Mútuacat està desenvolupant el concepte d'empresa saludable, amb un assessorament integral a les pimes en matèria d'assegurances, consells de salut i prevenció de riscos laborals. Un altre àmbit d'activitat destacat és el món de l'associacionisme i, en aquesta línia, ha signat acords amb diferents federacions esportives catalanes.

A 10 ANYS VISTA

“Creiem que si continuem treballant amb il·lusió i convicció, l’evolució serà bona”, destaca el subdirector general de Mútuacat. Pensa que Catalunya té d’un dels millors models sanitaris públics i privats del món, i en aquest context defineix les mútues “com una estructura d’estat a l’ombra”. Actualment a Catalunya en queden prop de 50. Al País Basc, en canvi, n’hi ha 200 i gestionen gran part de l’estalvi de les persones, gràcies sobretot al suport institucional. Macià reclama un suport equivalent a Catalunya i està convençut que acabarà arribant: “tindrem un govern que fomentarà entitats sense ànim de lucre, com les nostres, que vetllen per les persones i pel territori”.

«Mútuacat tancarà aquest any amb una facturació aproximada de 5,6 milions d’euros i donant cobertura a 28.000 persones»



Sergi Macià, subdirector general de Mútuacat

ADN SOLIDARI

“Una mútua té en el seu ADN la responsabilitat social corporativa”, afirma Sergi Macià. El Grup Mútua Manresana fa 12 anys que lidera la plataforma de Manresa Mobilitza’t amb la Marató de TV3 que aglutina esforços per aconseguir diners per a aquest esdeveniment solidari. En 12 anys ha estat capaç de recaptar gairebé 300.000 € i mobilitzar gairebé 80.000 persones fent tot tipus d’activitats. Per altra banda, també ha promogut ajudes a la iniciativa social amb 3 premis de 3.000 € a projectes solidaris d’esport i salut. Es tracta de projectes de fundacions o associacions petites a les quals els és difícil d’aconseguir recursos econòmics.

Recam Làser

Del Vallès a Rio 2016



Seu de l'empresa a Caldes de Montbui

La torxa dels Jocs Olímpics de Rio de Janeiro es fabricarà a Caldes de Montbui seguint el disseny d'un estudi de Sao Paulo que va guanyar el concurs convocat pel comitè organitzador dels Jocs del 2016. L'empresa Recam Làser serà l'encarregada de la producció de 15.000 unitats, que comença aquest mes de desembre i que s'haurà de lliurar el febrer a tot estirar.

"Un cop es va aprovar el disseny es va posar en marxa el procés per rebre ofertes de fabricació i vam guanyar. La veritat és que no ens ho esperàvem", assegura Pere Barrios, creador i director de Recam Làser. La companyia va néixer el 1988 amb el segell de la innovació: "vam ser els primers a oferir el tall de planxes al làser, una tècnica ara habitual però aleshores pràcticament desconeguda al nostre país". De fet, a l'inici les operacions se subcontractaven a París, però a partir de 1992 ja es van fer a Caldes.

A mitjan anys 90 van arribar nous actors al mercat per la demanda creixent d'aquest servei. "Era d'esperar, perquè aquest tipus de tall aporta velocitat i permet construir una peça metàl·lica en molt poc temps", indica Barrios. Recam Làser s'ha adaptat bé a la nova situació afegint nous elements a la seva oferta, com soldadures, plegats, gravats i totes les aplicacions possibles dins del món de la xapa. Així, ha aconseguit fer-se un nom en el mercat. La diversificació de clients ha estat una altra de les claus que ha permès superar la crisi sense grans problemes. Actualment treballa per al sector de l'automòbil, de les motos, del mobiliari i les làmpades, del ferrocarril i també del vending.

Filials de Recam Làser





Magatzem de distribució de Sant Fruitós de Bages

LLOC ADEQUAT, MOMENT ADEQUAT

Una altra línia estratègica durant l'última dècada ha estat el creixement exterior que s'ha portat a terme seguint un esquema precís. "Vam decidir que ho faríem creant empreses filials que fossin rèpliques de la casa mare i que serviren els mercats locals", subratlla el director de la companyia. Així, després d'aplicar aquest esquema a Catalunya i a Espanya es va fer el salt a Amèrica Llatina i es va consolidar la presència a Mèxic, l'Argentina, Xile, el Perú i el Brasil. L'experiència estrangera ha funcionat amb resultats desiguals: "en uns indrets ha anat millor que en d'altres i en tots els casos, tant en els positius com en els que ho són menys, sempre hi ha el mateix factor al darrere, que no és altre que les qualitats de la persona que dirigeix la filial".



Pere Barrios, director general de Recam Làser

«Sense l'expansió internacional, l'empresa no hauria pogut optar mai a la fabricació de la torxa olímpica de Rio»

Sense la política d'expansió internacional, la filial del Brasil no hauria pogut optar mai a la fabricació de la torxa olímpica de Rio. Però, com recorda Pere Barrios, el procés no va ser fàcil al principi: "Normalment les torxes es fan al país que acull els Jocs i quan vam dir als organitzadors que, per raons de capacitat tècnica, faríem la producció a la fàbrica de Caldes no els va fer gaire gràcia, però al final ho van acabar entenent". Ha passat un any des d'aleshores i després de molts estudis i preparacions la producció pot començar. L'oportunitat és única, o potser no. "Si tot va bé, qui no ens diu que no podem treballar per als Jocs d'Hivern del 2018, que es faran a Corea del Sud, o per a Tòquio 2020", conclou Barrios.

«Si tot va bé, qui no ens diu que no podem treballar per als Jocs d'Hivern del 2018, que es faran a Corea del Sud, o per a Tòquio 2020»



Imatge virtual del disseny de la torxa olímpica de Rio 2016

UNA TORXA COMPLEXA

El disseny de la torxa és brillant i de gran bellesa però comporta una certa complexitat de producció que Recam Làser ha hagut de resoldre. Per exemple, quan la flama s'encén la torxa té un element retràctil que s'allarga uns 8 centímetres. Per provar la resistència de la flama l'equip de l'empresa va haver de pujar amb un prototip a 3.000 metres d'altitud en un globus aerostàtic. La torxa està feta d'alumini i el seu pes total és de quilo i mig. Quan les 15.000 unitats estiguin fabricades, 800 aniran a Grècia i la resta al Brasil. El maig començarà el recorregut al país hel·lènic i seguint el ritual olímpic continuarà després per diverses ciutats brasileres. En total s'han previst 12.000 portadors de la torxa al llarg de 20.000 km.

Els joves empresaris no es deixen cap pregunta a la butxaca

PIMEC Joves celebra la segona trobada amb el president de la Generalitat, Artur Mas



Artur Mas i Miquel Camps



Els joves empresaris de PIMEC compartint escenari amb el president de la Generalitat

Més de 350 joves empresaris es van reunir el passat 7 de setembre a la sala Luz de Gas de Barcelona en una trobada amb el president de la Generalitat, Artur Mas. L'objectiu era traslladar al cap de l'Executiu català totes les qüestions i propostes dels joves empresaris per millorar el futur del col·lectiu i fomentar el creixement, en un moment clau davant la proximitat de les eleccions del 27 de setembre.

L'acte, que s'emmarca en les trobades de PIMEC Joves amb diferents personalitats de referència de l'àmbit socioeconòmic i polític, va comptar amb la participació del president de PIMEC, Josep González, del president de PIMEC Joves, Miquel Camps, que va actuar com a amfitrió, i de tots els presidents territorials dels joves empresaris de la patronal.

"La vostra joventut, la dels empresaris i empresàries, és la força més gran que pot tenir un país, ja que sou els que traçareu part del camí de Catalunya perquè pugui seguir generant riquesa". Amb aquestes paraules, el president de PIMEC va voler encoratjar els joves empresaris presents a l'acte. "Sou els que teniu noves idees, l'empenta i la perseverança necessàries per cercar solucions i trobar oportunitats", va afegir.

EL LLIBRE BLANC DELS JOVES EMPRESARIS

El president de PIMEC Joves va compartir amb el president de la Generalitat una interessant conversa damunt l'escenari

de la sala Luz de Gas, i li va fer lliurament del Llibre Blanc dels Joves Empresaris, una guia de propostes per garantir el futur del col·lectiu, de la mà d'administracions i institucions, elaborada a partir de les aportacions de més de 1.000 emprenedors d'arreu del territori català.

El president de la Generalitat i els més de 350 empresaris van debatre diferents qüestions sobre els 6 àmbits que identifica el document: la morositat, el finançament, la fiscalitat, la internacionalització, la formació i la reindustrialització.

En relació als problemes de morositat i finançament amb què es troben les petites i mitjanes empreses, Artur Mas va destacar la funció de l'Institut Català de Finances (ICF), recordant que actualment el 97% de les operacions que realitza es fan amb autònoms i petites i mitjanes empreses. En aquest context, va destacar també "l'esforç molt gran" que està fent el Govern de la Generalitat per fomentar la contractació pública amb petites i mitjanes empreses, com ho demostren les xifres de l'any passat quan, "per primer cop en força temps, la majoria de contractes que va fer la Generalitat ja els va signar directament amb les pimes".

Acabades les últimes declaracions del president de la Generalitat, es van tancar els micròfons i es va donar pas a un sopar a peu dret que afavoria la proximitat amb el cap de l'executiu i el networking entre empresaris.

Despenalitzar el fracàs i facilitar l'accés al finançament, claus per promoure la segona oportunitat

La Fundació PIMEC, el Consolat General dels Estats Units a Barcelona i Numintec han organitzat una jornada per debatre com impulsar la cultura de la segona oportunitat per a empresaris i autònoms.

Als Estats Units, el fracàs empresarial no té la càrrega negativa que sí que té en molts altres països. La legislació nord-americana sobre la insolvència, que data del 1898, ha estat decisiva a l'hora de no estigmatitzar l'emprenedor honest que fracassa, promoure l'assumpció de riscos i, en conseqüència, la segona oportunitat. Prenent de referent el model nord-americà, la Fundació PIMEC, Numintec i el consolat general dels EUA a Barcelona han organitzat una jornada centrada a debatre la cultura de la segona oportunitat com un repte per al model econòmic del segle XXI.

AMÈRICA ÉS UNA NACIÓ DE PIMES

La convidada d'honor ha estat Tameka Montgomery, responsable de l'oficina de desenvolupament empresarial de l'*Small Business Administration (SBA)*, qui ha insistit en la importància de la cultura del risc i el clar suport que rep per part de la legislació i les institucions als EUA com a impulsors de la innovació i les oportunitats, que han contribuït decisivament a superar la crisi econòmica en aquell país. "Cal donar espai a la presa de riscos per part d'emprenedors que aporten solucions a nous problemes, sense que hagin de patir per una condemna en cas que fracassin", ha assegurat Montgomery.

UNA MILLOR LLEI DE SEGONA OPORTUNITAT

Durant la cloenda de la jornada, Josep González, president de PIMEC, ha destacat que a Catalunya i a Espanya "encara queda molta feina per fer en relació a la segona oportunitat". Per això, demanarà al proper govern i als partits polítics que revisin l'actual llei de la segona oportunitat ja que "ha quedat curta", i ha proposat impulsar un sistema de reacció ràpida als problemes d'insolvència, facilitar el finançament durant els procediments preconcursal i concursal, així com condonar totalment els deutes associats a una insolvència en el termini màxim de 3 anys.

L'acte ha comptat amb una taula rodona centrada a debatre com impulsar la segona oportunitat a Europa, moderada pel president de la Fundació PIMEC, Joaquim Llimona, i amb la participació de Javier López, eurodiputat; Matilde Cuenca, catedràtica de Dret Civil a la Universitat Complutense de Madrid, i Susanna Tintoré, directora de Barcelona Activa. El president de la Fundació PIMEC ha recordat que "les persones empresàries no fracassen, el que fracassa és el projecte".



Els participants a la jornada sobre la segona oportunitat



Projecció de "El Corredor" al Parlament Europeu

La importància del cinema com a motor de canvi de la societat

En el transcurs de l'acte, s'ha projectat "El Corredor", un curtmetratge que aborda la realitat de les segones oportunitats, produït per Numintec.

El Parlament Europeu també ha estat escenari de la projecció d'aquest curtmetratge. El president de PIMEC, Josep González, i el president de Numintec, José María Torres, van defensar a Brussel·les la necessitat comunitària d'impulsar la segona oportunitat. L'acte va ser presentat per l'eurodiputat Juan Carlos Girauta, que va estar acompanyat en la presentació per l'eurodiputat Alejo Vidal-Quadras.

Les empreses constructores de l'IBEX tripliquen els terminis de pagament que marca la llei contra la morositat

En el marc d'una reunió al Congrés dels Diputats davant dels grups parlamentaris, PIMEC i la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMcM) han publicat la llista de companyies de l'IBEX del sector de la construcció que excedeixen els terminis legals pel que fa als períodes de pagament.

Segons el secretari general de PIMEC i president de la PMcM, Antoni Cañete, "traslladarem la llista amb els respectius càlculs al Govern, i si aquest no emprèn mesures reals imminents que frenin aquests terminis abusius, la remetrem a la Unió Europea per al seu coneixement. Així

mateix, n'hem informat també els grups parlamentaris, als quals hem demanat que incloguin en els seus programes electorals el règim sancionador, entre altres mesures de lluita contra aquesta xacra".

D'acord amb l'informe, avalat per la Universitat Pompeu Fabra de Catalunya i el professor Oriol Amat, que acaba de finalitzar el seu mandat de quatre anys com a conseller de la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV), les sis constructores del selectiu presenten uns terminis de pagament que almenys tripliquen els 60 dies que fixa la llei.

		COMPANYIES DE L'IBEX DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓ																	
		FERROVIAL			ACCIONA			SACYR			FCC			ACS			OHL		
		2014	2013	INC %	2014	2013	INC %	2014	2013	INC %	2014	2013	INC %	2014	2013	INC %	2014	2013	INC %
Termini mitjà de pagament (dies)		536	492	9%	425	459	-7%	337	381	-12%	195	178	10%	188	181	3%	184	166	11%
Termini mitjà de cobrament (dies)		34	38	-11%	68	66	3%	125	143	-13%	65	69	-6%	87	89	-2%	68	63	8%
Finançament net (C-P)/ Actiu Total		-3,3%	-3,2%	3%	-5,9%	-4,4%	35%	-0,4%	-0,7%	-40%	-0,4%	0,1%	n.a.	-8,3%	-6,8%	21%	-2,4%	-1,6%	47%

Les Administracions estan posant la salut en situació de fallida

PIMEC, la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMcM), l'Associació Catalana d'Entitats de Salut (ACES), el Consell de Col·legis Farmacèutics de Catalunya (CCFC), la Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC), la Federació Espanyola de Tècnics Ortopèdics (FETOR), la Federació Espanyola de Distribuidors Farmacèutics (FEFIDIFAR) i la Unió de Petites i Mitjanes Residències (UPIMIR) han comparegut davant dels mitjans de comunicació per manifestar i denunciar de manera conjunta la dimensió del problema a què s'està enfrontant la sanitat sense que les administracions prenguin les mesures necessàries per solucionar-lo, posant en risc la prestació de serveis bàsics i de drets irrenunciables dels ciutadans.

Les organitzacions convocants han coincidit a afirmar que estem en una situació insostenible i de màxima urgència per la manca de coresponsabilitat de les Administracions. Consideren inacceptable que un dret bàsic i fonamental com és la



Representants del sector de la salut en roda de premsa

salut (incloent-hi la protecció social al dependent) no estigui garantit. Davant d'aquesta situació, exigeixen ser tractats amb el mateix sentit de la responsabilitat que el sector exerceix envers els ciutadans. En aquest sentit, ja fa anys que aquestes organitzacions donen compliment als drets dels ciutadans buscant recursos propis per no deixar de prestar mai el servei, proveir els medicaments i productes emprats, de manera que posen en risc la pròpia viabilitat.

PIMEC reconeix els socis més antics

La patronal vol homenatjar els socis més antics per agrair-los el seu compromís i fidelitat com a associats, ja que sense la seva implicació i suport seria impossible portar a terme les activitats de l'organització.

En aquest sentit, recentment, el president de PIMEC, Josep González, ha presidit el primer acte que s'ha celebrat amb els socis més antics de Barcelona, durant un esmorzar que ha servit per compartir experiències, posar de manifest necessitats de les pimes i valorar conjuntament la situació econòmica actual. La morositat, les traves administratives i la importància de la segona oportunitat, han estat els temes més comentats.



El president de PIMEC amb els socis homenatjats

LES EMPRESSES BARCELONINES HOMENATJADES HAN ESTAT:

AECIP-ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COORDINACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL PESAJE	CASTELLS VILASECA COMERCIAL DE FERROS I ACERS	CURELL SUÑOL	INDUSTRIAS ORIOI 1942	NOVOVENT
		ESTERYFIL	LABORATORIOS KIN	S.C.I. ROLDEX 21
ASSESSORIA OMEGA	CIEF (CONSULTING INTEGRAL EN FORMACIÓN)	GREMI EMPRESARIAL D'ASCENSORS DE CATALUNYA	LONDON LANGUAGE CENTER	SENSUS ESPAÑA
				TECHNO TRENDS

Mor Enric Villamore, un referent del món patronal a Catalunya

PIMEC lamenta la pèrdua d'Enric de Villamore, vicepresident de PIMEC abans de la seva fusió amb SEFES i una peça clau en el procés de fusió de les dues entitats. És per aquest motiu que al 2008 va rebre la Medalla al Reconeixement Empresarial i sempre ha estat considerat un membre imprescindible i molt valuós de PIMEC.

Enric de Villamore, enginyer industrial de professió, va ser cap de manteniment de diverses empreses de l'Ajuntament de Barcelona. També va ser enginyer municipal de l'Ajuntament de Gavà, cap de serveis tècnics de projectes i obres de l'Ajuntament de Barcelona, i gerent i director tècnic de l'empresa Taller de Medi Ambient. Actualment era membre de la Junta Directiva de PIMEC i membre de la comissió de Medi Ambient.

De la mateixa manera, PIMEC vol expressar el seu condol pel traspàs de Mariano Fuentes, empresari molt vinculat a la pa-



Foto d'arxiu: Enric Villamore rebent la Medalla al Reconeixement Empresarial

tronal i marit d'Àngels Agulló, membre del Comitè Executiu de PIMEC durant anys.

800 pimes opten per l'Auto-diagnosi financera on-line

Un total de 800 pimes ja han fet ús de l'Autodiagnosi financera online, una eina pionera desenvolupada per la Generalitat de Catalunya –a través d'ACCIÓ– i PIMEC, que permet a les pimes catalanes analitzar el seu estat financer i posicionar-lo en relació amb altres empreses del mateix sector. Després d'un any en marxa, aquest instrument () es consolida com una eina àgil i ràpida, que en pocs minuts proporciona a l'empresa una anàlisi objectiva de l'estat dels seus comptes.

Després d'introduir les xifres dels estats financers, la pime obté una fotografia instantània de la seva rendibilitat, productivitat i solvència. A més, l'eina també proporciona un posicionament respecte a les empreses del seu mateix sector i la seva mateixa dimensió a partir de les dades de més de 80.000 empreses que anualment depura l'Observatori de la PIMEC.

A partir d'ara, i amb les dades més recents disponibles (2013), l'empresa podrà comparar indicadors com el percentatge d'empreses exportadores del seu sector i mida, la productivitat, la liquiditat, les despeses de personal o l'endeutament respecte a altres empreses competidores.

PIMEC, a la XIV Diada de les Telecomunicacions



Guardonats a la XIV Diada de les Telecomunicacions

Un any més, el president de PIMEC, Josep González, ha participat a la Diada de les Telecomunicacions, organitzada pel Col·legi d'Enginyers Tècnics i Perits de Telecomunicació de Catalunya (COETTC), tot destacant el sector de les telecomunicacions com un referent en l'impuls de la innovació.

Coincidint amb la celebració d'aquesta diada, la COETTC va atorgar els Premis Excel·lència 2015 a diferents empreses, institucions i mitjans de comunicació que han destacat per haver promogut les TIC o realitzat una innovació tecnològica. El Premi Excel·lència a la comunicació i/o divulgació de les TIC 2015 en la categoria de revista especialitzada ha recaigut en la publicació Telecomunicacions de la Federació Catalana d'Empresaris Instal·ladors de Telecomunicacions (Feceminte).

PIMEC possibilita una operació de finançament a llarg termini de Laboratorios Kin amb l'Institut Català de Finances (ICF)

Laboratorios Kin, empresa dedicada a la recerca, desenvolupament, comercialització i gestió de productes odontològics, ha formalitzat amb l'Institut Català de Finances (ICF) una operació de finançament a llarg termini que servirà de palanca per al desenvolupament i consolidació de la seva estratègia empresarial.

L'acord permetrà la inversió en desenvolupament de productes, generació de propietat industrial i internacionalització d'acord amb les línies estratègiques de Laboratorios Kin, que se centren en la innovació a partir de principis actius nous i de noves formes de treball en l'àmbit farmacèutic per tal d'assolir una major efectivitat dels productes destinats a prevenir i/o millorar la salut bucodental.



Representant de PIMEC, ICF i Laboratorios Kin

L'acord ha estat possible gràcies al treball conjunt amb la xarxa de consultors de PIMEC i la bona acollida i interlocució per part de l'ICF, del qual PIMEC és promotor financer.

Mercado Financiapyme: més de 115 milions en crèdits per a pimes

20a edició d'una iniciativa, que es consolida com una de les millors alternatives financeres



El 20è Mercado Financiapyme ha comptat amb la participació dels màxims responsables a Catalunya de les entitats financeres

El Mercado Financiapyme de PIMEC ha celebrat la seva 20a edició a la Borsa de Barcelona. Més de 120 empreses s'han presentat en aquestes vint edicions i, amb més de 115 milions d'euros aconseguits, Mercado Financiapyme es consolida com una de les alternatives financeres de més èxit per al teixit empresarial.

És per això que els màxims responsables a Catalunya de les entitats financeres han estat presents en aquest 20è Mercado Financiapyme, que també ha comptat amb la presència del conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig; el president de PIMEC, Josep González; el conseller delegat de l'ICF, Josep-Ramon Sanromà; i el director general de la Borsa de Barcelona, Josep M. Antúnez.

El conseller d'Empresa i Ocupació ha assenyalat que "Catalunya està liderant el mercat de la transformació i la diversificació del finançament de les empreses tant en volum d'inversions com en transaccions". També ha volgut agrair a la petita i mitjana empresa "els importants esforços que estan fent que ens ajuden a que Catalunya sigui capdavantera en la recuperació econòmica".

El president de PIMEC ha reiterat que "el teixit empresarial del país està format per empreses de petita dimensió i un dels motius d'aquesta realitat ha estat la falta de finançament". No obstant això, González ha deixat palès que "les dades mostren una lleugera millora de l'accés de les pimes al crèdit bancari però es pot avançar més". Per això, "a PIMEC mantenim l'atenció i seguim treballant perquè el finançament a les empreses sigui continu". També ha apro-

fitat per agrair la participació i implicació de "la Borsa de Barcelona, l'ICF i les entitats financeres en aquesta iniciativa de finançament alternatiu que ens impulsa a continuar treballant amb més força".

De la seva banda, el conseller delegat de l'ICF, Josep-Ramon Sanromà, ha felicitat a PIMEC per la iniciativa i ha destacat la "participació activa de l'ICF i Avalis en el Financiapyme des del primer dia", posant en valor la col·laboració públic-privada per tal "d'ampliar la capacitat de finançament a les empreses". En aquest sentit, als bancs i als inversors privats els ha ofert novament la col·laboració de l'ICF: "Multiplicarem els recursos per a les pimes si cooperem, cofinancem i coinvertim", ha reblat.

Finalment, el director general de la Borsa de Barcelona, Josep M. Antúnez, ha destacat que "les 20 edicions de les trobades entre entitats financeres i empreses, que a iniciativa de PIMEC es venen celebrant en el Saló d'Actes de la Borsa de Barcelona, posen de manifest l'èxit i consolidació del "Mercado Financiapyme" com a instrument de finançament per a les pimes.

PRINCIPALS RESULTATS DEL MERCADO FINANCIAPYME

En les 19 edicions celebrades, s'han presentat 120 empreses, el 65% de les quals són de Barcelona, el 17% de Tarragona, el 12% de Lleida i el 7% de Girona. Per sectors d'activitat, un 36% són de l'industrial, un 21% del comerç, un 20% de l'agroalimentari, un 13% de serveis i un 10% del sector de la construcció. Pel que fa la dimensió, un 20% de les empreses són micro (entre 1 i 9 de treballadors), un 35%, petites (entre 10 i 49 treballadors) i un 45%, mitjanes.

PIMEC Comerç, amb la sostenibilitat i el medi ambient



Comissió Permanent del Consell de Sostenibilitat de l'Ajuntament de Barcelona

El "Pacte per la Bossa" que van acordar l'Agència de Residus de Catalunya (ARC), els fabricants de bosses de plàstic i les diferents associacions empresarials del sector de la distribució comercial per assegurar una reducció efectiva i sensible del nombre de bosses de plàstic segueix el seu curs, però no hi haurà normativa al respecte al gener de 2016, tal com estava previst.

Tot i que es preveu que la normativa s'aprovi durant el primer trimestre de l'any, encara cal determinar un règim sancionador i disposar de la necessària oportunitat legislativa. Davant d'aquesta situació, PIMEC Comerç recomana als comerciants que cobrin les bosses de plàstic a partir del gener de 2016, per tal d'anar conscienciant els consumidors dels comerços i mercats catalans sobre la normativa que més endavant s'aplicarà de manera obligatòria. Com a mesura de suport a aquesta iniciativa, s'aprovarà un cartell adreçat als



El president de PIMEC Comerç a l'acte del "Dia sense bosses"

consumidors per facilitar la comunicació i perquè el comerciant pugui disposar d'un element que avaluï la seva actuació a l'hora de cobrar la bossa. En aquest cartell constarà la signatura de l'ARC i dels membres del Pacte per la Bossa, entre els quals hi ha PIMEC Comerç.

D'altra banda, PIMEC Comerç ha entrat a formar part de la Comissió Permanent del Consell de Sostenibilitat de l'Ajuntament de Barcelona. Com a membre d'aquest nou òrgan i en línia amb el compromís ciutadà sobre sostenibilitat que té amb el consistori, la patronal assisteix a les reunions corresponents amb la finalitat de generar propostes i accions concretes per a la ciutat de Barcelona en matèria de sostenibilitat i medi ambient. A la darrera reunió hi van assistir Enric Calvo i Miquel de Garro, secretari institucional i assessor de presidència de PIMEC Comerç, respectivament.

Noves adhesions

La Unió de Botiguers i Comerciants d'Esplugues (UBE) i l'Associació de Serveis i Comerciants de Parets del Vallès (ASIC Parets) s'han adherit a PIMEC Comerç.

L'associació Llobregatina, que agrupa més de 90 establiments, veu l'adhesió com una oportunitat de sumar esforços i d'encaminar-se a curt termini a la creació del Consell del Baix Llobregat. A l'acte de signatura hi van assistir Iban Salvador, president de la UBE, i Antonio Boza, president de PIMEC Comerç Baix Llobregat-L'Hospitalet. També hi van ser presents Pedro Ruiz i Sara Olmos, secretari i tesorera, respectivament, de la UBE.

D'altra banda l'associació vallesana, amb més de 70 establiments, s'ha adherit a PIMEC Comerç. Aquesta associació que recentment ha modificat la seva denominació, acaba de renovar la junta directiva i a més ha incorporat sota el seu paraigua tots els comerços del barri antic. L'objectiu de l'adhesió és poder oferir millors serveis als seus associats, seguir sumant comerços en un futur i garanties per afavorir la continuïtat del teixit comercial local. A l'acte de la signatura hi van assistir Carles Gironès, president de PIMEC Comerç Vallès Oriental-Maresme i adjunt a presidència de PIMEC Comerç, Encarna Mas, vicepresidenta de l'associació, i nombrosos vocals de l'entitat.

PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet aplega els alcaldes de la comarca per consolidar la recuperació econòmica

El president de PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet, Ramón Pons, ha transmès als alcaldes i alcaldesses del territori la necessitat de sumar esforços i d'establir sinergies entre l'empresariat i l'administració pública per donar suport a l'emprenedoria, estimular el sector productiu i contribuir a la creació d'ocupació, tot proposant mesures per aconseguir-ho. La patronal ha traslladat les seves inquietuds als líders municipals en el marc de la VII Trobada entre PIMEC i els alcaldes i alcaldesses del Baix Llobregat i l'Hospitalet, organitzada per la patronal a la delegació de Sant Feliu del Llobregat.



Un instant de la VII Trobada d'alcaldes

50 pimes més comencen el programa "Accelera el creixement" de la mà de PIMEC i la Diputació de Barcelona

50 pimes més de la demarcació de Barcelona han estat escollides per participar a la 4a edició del programa "Accelera el creixement", organitzat per PIMEC i la Diputació de Barcelona. Després de la primera fase del programa, que va finalitzar el passat mes de juliol, i en la qual més de 100 empreses van mostrar interès a participar-hi, s'han analitzat totes les candidatures i s'han escollit el mig centenar d'empreses participants.



Inauguració de la 4a edició del programa

La sessió inaugural d'aquesta quarta edició ha comptat amb la participació d'Antoni Cañete, secretari general de PIMEC,

i Sònia Recasens, diputada delegada de Promoció Econòmica i Ocupació de la Diputació de Barcelona.

Els joves de PIMEC i els d'Apindustria Vicenza potencien els vincles entre Catalunya i Itàlia

Una delegació de joves empresaris italians, encapçalada per Elisa Beniero, presidenta dels joves d'Apindustria Vicenza, ha visitat PIMEC per reunir-se amb Miquel Camps, president de PIMEC Joves, David Giménez, director executiu de PIMEC, i altres membres de la sectorial, amb l'objectiu de conèixer i compartir les experiències d'ambdós col·lectius.

La trobada ha servit per establir una primera presa de contacte i treballar de manera conjunta diferents àmbits relacionats amb el món de l'empresa. A partir d'aquí, PIMEC Joves i Apindustria es comprometen a buscar accions concretes



Joves de PIMEC i d'Apindustria reunits a la seu de la patronal

que permetin la col·laboració entre les dues organitzacions i facilitar els negocis entre les empreses que representen.

Sóc el gerent d'una empresa familiar i ara vull que la meva filla passi a estar-hi al capdavant. Quins passos he de seguir?



FRAN DE LA TORRE
DIRECTOR DEL DEPARTAMENT DE CONSULTORIA ESTRATÈGICA I FINANÇAMENT

Primera cal saber que, a Catalunya, més del 80% de les empreses són familiars i la nostra experiència ens diu que aquesta vinculació de la família a la propietat genera tants beneficis com dificultats. És per aquest motiu que cal desenvolupar un procés amb la propietat, que faciliti el relleu de forma professional i amb l'antelació suficient.

D'acord amb la nostra experiència, en els relleus generacionals a l'empresa apareixen problemàtiques de tot tipus. Per exemple, una de molt habitual són les diferències en remuneració enfront del mercat, tant per dalt com per baix, cosa que genera tensió tant als familiars empleats, com als empleats que no pertanyen a la família. També ens hem trobat amb molts casos en què familiars de mitjana edat demanaven feina a l'empresa familiar perquè pensaven que, pel fet de no treballar-hi ells, els seus fills no tindrien dret a fer-ho. En un sentit similar, també hi ha casos en què la nova generació de cosins germans és tan nombrosa que impossibilita que tots treballin en una mateixa empresa familiar; per tant, cal regular l'accés a l'ocupació.

Moltes persones que es troben davant d'un relleu generacional a l'empresa tenen molts

dubtes, moltes opinions respecte a la seva situació, i que no han pogut expressar per falta de fòrum on explicar i ser informades, opinar i escoltar. Germans sense fills que no saben com es valoraran les seves participacions quan es jubilin, pares que temen deixar el càrrec sense tenir un òrgan des del qual donar suport al nou primer executiu. Empreses sense un primer executiu, amb un equip de germans la dinàmica de gestió dels quals és intransferible a un consorci de cosins. En d'altres casos, ho estan fent bé i el que volen és formalitzar les coses i que quedi tot recollit i signat.

La metodologia de treball del Departament de Consultoria Estratègica i Finançament de PIMEC permet que els membres de les famílies s'expressin amb total llibertat i de manera privada, de manera que els nostres especialistes poden treballar tota la informació que es necessita, eliminant els focus de tensió latents que retarden o entorpeixen el relleu generacional i, encara més important, posant èmfasi en el que els uneix com a família i com a empresa, la història comuna i els valors compartits. En aquest sentit, davant d'un relleu generacional és fonamental portar a terme un treball amb l'objectiu comú d'evitar riscos econòmics i estrès en l'empresa i en la família.

Comunicació per a la pime

PIMEC llança un servei perquè pimes i autònoms puguin comunicar de manera eficaç

La comunicació empresarial és una estratègia constant que forma part del core business i que té com a objectiu transmetre la identitat de l'empresa per millorar el seu posicionament en els seus públics i, així, contribuir a la seva competitivitat. La comunicació és diàleg i és, per damunt de tot, escoltar l'entorn.

PIMEC inicia un servei perquè pimes, autònoms i emprenedors puguin comunicar de forma eficaç els seus productes i/o serveis, guanyant visibilitat en el mercat i sent més competitius.

L'equip està format de professionals i experts en comunicació corporativa i institucional, que compten amb una àmplia experiència multidisciplinària en l'àmbit periodístic, publicitari, audiovisual, protocol·lari, del màrqueting, xarxes socials i organització d'actes. A més a més, té el suport de tota l'estructura de PIMEC, el que ens assegura un coneixement complert de la realitat de la pime i un suport de la patronal en tots els àmbits empresarials.

Informa't al 934 964 500 o envia'ns un correu a premsa@pimec.org

GABINET DE PREMSA

- Redacció i enviament de notes de premsa, articles d'opinió o entrevistes
- Difusió en agències de notícies i mitjans de comunicació locals i generalistes
- Convocatòria i organització de trobades amb els mitjans (roda de premsa, entrevista, esmorzar informatiu, visita a les instal·lacions...)
- Creació de bases de dades especialitzades segons sector i territori
- Gestió d'exclusives
- Pressclipping
- Traducció i normalització

IDENTITAT CORPORATIVA

- Disseny i elaboració de documents de l'empresa
- Disseny i elaboració de continguts gràfics
- Creació de llocs web
- Fotografia institucional

COMUNICACIÓ ONLINE

- Definició de l'estratègia als mitjans socials
- Anàlisi de les xarxes socials d'interès per l'empresa
- Publicació de notícies i continguts a Twitter, Facebook, LinkedIn i Google+
- Millora de la presència online
- Captació de nous seguidors
- Fidelització de seguidors
- Elaboració de campanyes
- Monitorització i elaboració d'informes d'activitat

RELACIONS PÚBLIQUES

- Organització i coordinació d'actes empresarials com presentacions de productes, celebracions, ponències, esmorzars informatius, cursos, inauguracions...
- Assessorament de la part protocol·lària dels actes organitzats per l'empresa (contacte i gestió de convidats VIP, disposició de convidats segons preeminència, acompanyament lingüístic sobre tractament protocol·lari...)
- Formació de portaveus (tècniques de control de l'estrès, preparació de la direcció de l'empresa per comunicar amb eficàcia en l'àmbit professional...)
- Redacció de discursos segons audiència, tipologia d'acte i estil personal

COMUNICACIÓ DE CRISI

- Prevenció de possibles escenaris de crisi i plantejament de solucions concretes
- Elaboració de manuals de crisi

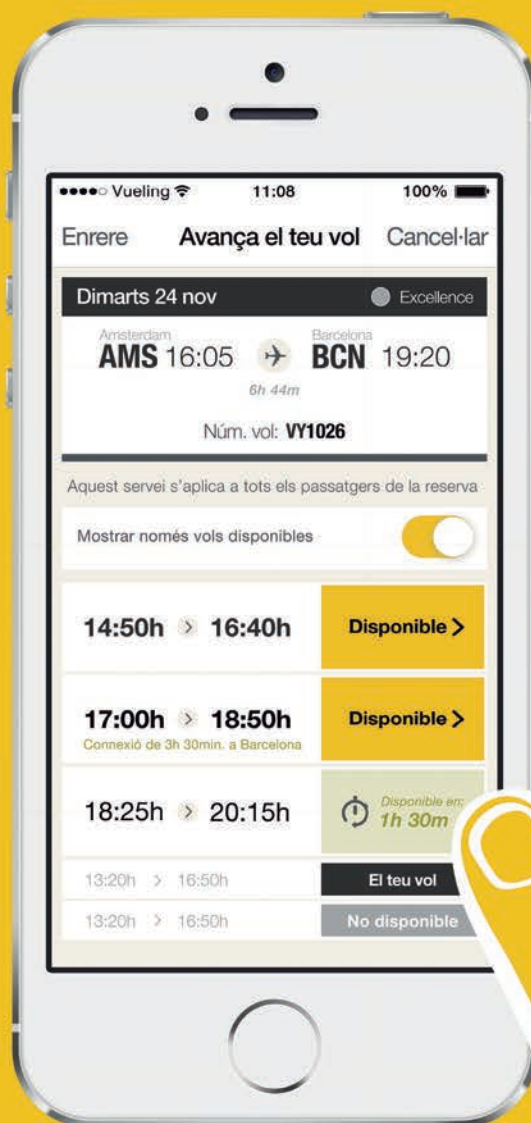
COMUNICACIÓ INTERNA

- Definició d'eixos estratègics i plantejament d'accions amb l'objectiu de millorar el clima laboral de l'empresa.

vueling



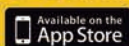
AVANÇAR EL TEU VOL NO ÉS NOU, FER-HO DES DEL TEU SMARTPHONE, SÍ.



Nova destinació: Satisfacció client

POSSIBLE by **vueling**

DESCARREGA'T LA NOSTRA APP A:



MÉS INFORMACIÓ A VUELING.COM



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