

# pimecnews

A portrait of Carles Puigdemont, President of the Generalitat of Catalonia, wearing a dark blue suit and glasses, leaning against a stone pillar. The background is a blurred stone wall.

## Entrevista amb el president de la Generalitat, Carles Puigdemont

NÚMERO 49 | GENER-ABRIL 2016 | [WWW.PIMEC.ORG](http://WWW.PIMEC.ORG)

### EMPRESSES

Wattia Innova, consum 0

### PANORAMA

El salari mínim, a debat

### FEM

Assemblea General de PIMEC



# JA ÉS HORA DE POTENCIAR LA TEVA EMPRESA



UNA MITJANA  
DEL 32% D'INCREMENT  
DE FACTURACIÓ  
EN LES EMPRESES  
PARTICIPANTS

Si tens una PIME amb tres treballadors o més,  
si portes 5 anys o més de trajectòria empresarial,  
si vols invertir en el teu propi creixement i tens vocació internacional...

## APUNTA'T AL PROGRAMA ACCELERA EL CREIXEMENT!

Aquest programa de la Diputació de Barcelona i PIMEC proporciona  
els serveis necessaris per a accelerar el creixement de la teva empresa  
i identifica els factors claus que ajudaran a materialitzar-ho.

Informa-te'n a [www.acceleraelcreixement.com](http://www.acceleraelcreixement.com)



**pimec**  
Micro, petita i mitjana  
empresa de Catalunya



**accelera el  
creixement**



Diputació  
Barcelona



**JOSEP GONZÁLEZ I SALA**  
PRESIDENT DE PIMEC

Teniu a les vostres mans el primer número d'enguany de la revista de PIMEC. Veureu que ha evolucionat d'acord amb la nova identitat corporativa de la patronal i amb la nostra voluntat d'apropar-nos més a la societat i als àmbits que representem.

Volem que la revista continuï sent un dels nostres principals canals de comunicació, proporcionant la informació i les reflexions que ens demaneu. En aquest sentit, a partir d'ara trobareu el contingut organitzat en tres blocs diferenciats: **Empreses**, **Panorama** i **Fem**.

El primer espai, *Empreses*, el dediquem a posar en valor la lluita, la capacitat i la imaginació de les empreses. A través de reportatges, entrevistes i notícies, mostrem què fan les empreses a diverses escales i en diferents àmbits.

El bloc *Panorama* és el nucli dur de la revista. Ens elevem per damunt de les històries particulars i abordem temes transversals del món de l'economia i de l'empresa. També donem cabuda a articles de balanç i prospectiva d'experts externs a l'entitat.

Per acabar, sota el paraigua *Fem* donem cobertura a l'activitat de la patronal. Fem un recull de les accions que desenvolupem en defensa i suport de les pimes i autònoms per representar-les, ajudar-les a créixer i potenciar la seva competitivitat.

En aquest número, fem especial atenció a un debat que és ben viu en l'àmbit internacional i en el nostre entorn, el salari mínim. Parlem també amb Indústries Oriol per conèixer més a fons com han seguit el procés de relleu generacional a l'empresa i amb Wattia Innova, l'única empresa a Catalunya i l'Estat espanyol que és energèticament 100% autosuficient gràcies a les fonts renovables.

L'entrevista central la dediquem a Carles Puigdemont, president de la Generalitat, per valorar els seus 100 primers dies de mandat i conèixer quines seran les accions de l'Executiu en l'àmbit de les pimes i autònoms. No hem pogut fer el mateix amb cap responsable de l'Executiu espanyol després de les eleccions del 20S perquè, com sabeu, no hi ha hagut acord per formar govern.

En el moment d'escriure aquestes línies, el Rei acaba de signar el decret de dissolució de les Corts i convocatòria d'eleccions generals per al 26 de juny. Des de PIMEC sempre hem dit que no ens preocupen els processos electorals sempre que es governi des del primer fins a l'últim dia. Tants mesos d'incerteses com hem viscut, poden afectar l'economia i la bona marxa del país. ■

# IV JORNADA ACCID i APC

## Informació financera i recuperació econòmica

#jornadaACCID

[www.accid.org/jornada](http://www.accid.org/jornada)

Lleida, 27 de maig de 2016

Facultat de Dret i Economia  
de la Universitat de Lleida.

Carrer de Jaume II, 73, Lleida

Trobada de professionals, acadèmics, empreses i Administracions Públiques

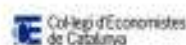
Es tractaran els següents temes:

- Comptabilitat de Cooperatives i entitats no lucratives • Comptabilitat de gestió i control
- Comptabilitat pública • Comptabilitat financera • Relacions comptabilitat i fiscalitat
- Valoració empreses

ORGANITZEN:



COL·LEGIS FUNDADORS:



Col·legi  
de Comptables  
de Catalunya  
i  
EL C01-L301

SUPORTS INSTITUCIONALS:



Informació ACCID:

Edif. Col·legi d'Economistes de Catalunya • Plaça Gal·la Plàcidia 32, 4ª planta • 08006 Barcelona • Tel. 93 416 16 04 • [www.accid.org](http://www.accid.org) • [info@accid.org](mailto:info@accid.org)



DAVID GIMÉNEZ  
DIRECTOR EXECUTIU DE PIMEC

## BENFET.CAT, un projecte de país

L'anàlisi econòmica i l'experiència real a Europa demostren que el foment del producte originari de qualitat pot esdevenir una de les bases de la competitivitat empresarial i del progrés econòmic. Els casos d'èxit arreu del continent confirmen que els productes de qualitat amb una imatge potent a fora estan, també, fortament arrelats als seus mercats d'origen.

L'economia catalana produeix un gran nombre de productes i serveis de molta qualitat, però, majoritàriament, el teixit empresarial està format per pimes amb poca capacitat exportadora, tot i que amb un enorme potencial.

El projecte BENFET.CAT té com a objectiu fomentar el consum de proximitat en tots els sectors per tal que entre tots contribuïm a fer grans les nostres empreses de manera que, amb aquest impuls, guanyin el volum productiu i la competitivitat suficients per poder exportar els seus productes al món i créixer. Així, potenciem la compra de productes de qualitat en tots els sectors, des del tèxtil fins a la tecnologia audiovisual, passant per productes cosmètics o alimentaris, entre altres.

Disposar de productes originaris de gran qualitat, de marca sòlida i competitius a escala global comporta efectes molt positius sobre el territori, des de l'ocupació fins a la innovació. En aquest sentit, estem convençuts que si contribuïm a fer més grans les empreses de casa nostra, el nostre entorn

socioeconòmic serà molt millor. La nostra tasca, a banda de potenciar la compra de proximitat en tots els sectors, també consisteix a vetllar perquè les empreses d'aquí compleixin un codi ètic en els processos de fabricació dels seus productes i s'impliquin en la millora del futur del territori del qual formen part. Això ens dóna molts motius per difondre l'excel·lència dels productes fets a Catalunya des d'una òptica internacional.

---

**«Disposar de productes  
originaris de gran  
qualitat, de marca sòlida i  
competitius a escala global  
comporta efectes molt  
positius sobre el territori»**

Els nostres principals objectius són: potenciar el consum intern (de proximitat) en tots els sectors de producció i aconseguir que les empreses d'aquí es facin més grans, contribuir a la internacionalització de les empreses catalanes i vetllar perquè les empreses d'aquí treballin respectant un codi ètic i inverteixin en el futur del territori del qual formen part.

Amb aquesta missió, hem engegat un projecte ambiciós de país des de la iniciativa privada dels propis empresaris i empresàries. Actualment ja disposem de més de 100 empreses adherides al projecte i el 2016 hem posat en marxa una estructura sectorial i territorial per aconseguir incorporar-hi moltes més empreses que tenen productes o serveis de qualitat i que volen contribuir a posicionar Catalunya en el món com un territori innovador, d'excel·lència empresarial i que elabora productes de qualitat. ■

[www.benfet.cat](http://www.benfet.cat)

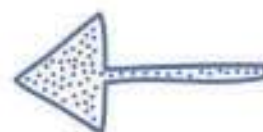


Micro, petita i mitjana  
empresa de Catalunya



# Acredita la teva professionalitat i la de la teva empresa!

**Direcció General**



Programa de formació innovador, certificat, acreditat i  
reconegut internacionalment

**[direcciodepimes.cat](http://direcciodepimes.cat)**



Micro, petita i mitjana  
empresa de Catalunya

**PIMECNEWS 49**  
GENER-ABRIL 2016

**EDITA**

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

**DIRECTORA**

EVA PRATS

**REDACCIÓ**

NÚRIA FERNÁNDEZ  
LEILA BOUGRINE  
ALBERT PUNSOLA

**CONSELL EDITORIAL**

JORDI ESTELLER  
ESTEVE PINTÓ  
JORDI ROIG  
QUIM SENDRA

**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

**DISSENY**

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

8



## Empreses

8

Wattia Innova,  
consum 0

12

Indústries Oriol:  
futur amb confiança

14

Entrevista  
amb Miquel Camps

15

Empreses breus

12



18



© FOTOS JORDI BEDMAR

## Panorama

18

Entrevista amb  
el president de la  
Generalitat, Carles  
Puigdemont

22

El salari mínim, a debat

26

MaB: una gran  
oportunitat per créixer

28

Clientelisme

22



29



## Fem

29

Recull de l'activitat  
de PIMEC

34

Pime al dia

.....  
**EMPRESSES**  
.....

# Wattia Innova, consum 0

L'empresa olotina ha creat l'EspaiZero, el primer edifici i empresa a Catalunya i Espanya que no requereix energia externa per treballar gràcies a les renovables



Sabeu que a Olot hi ha el primer edifici de Catalunya i l'Estat espanyol que és energèticament 100% autosuficient gràcies a les fonts renovables? L'empresa Wattia Innova va dur a terme el projecte i té les seves oficines en aquest edifici, l'EspaiZero. Aquestes instal·lacions combinen un seguit d'energies renovables de manera que han pogut acreditar que passen tot un any sense consumir ni un kW de la xarxa i sense perdre en absolut el confort climàtic. Hem parlat amb Franc Comino, enginyer i soci fundador de Wattia Innova, sobre Wattia i l'eficiència energètica.



FRANC COMINO, soci fundador de Wattia Innova SL i creador del projecte EspaiZero, és enginyer d'automatització, expert en l'automatització d'habitatges i edificis i consultor en eficiència energètica. Es va diplomar en Enginyeria Electrònica per la Universitat de Girona i va estudiar el curs de Director de Projectes a ESADE Business School. L'any 2006 va crear iGetech Innova, empresa de la qual deriva Wattia l'any 2011 i l'EspaiZero, oficines de consum zero de l'empresa, l'any 2013.

Wattia Innova és una empresa olotina que, tot i que té pocs anys d'existència, es nodreix de dues empreses amb més d'una dècada d'experiència, iGetech i Analitzadors. Es dedica a l'eficiència energètica en els sectors industrial i terciari i està especialitzada en l'automatització d'habitatges i edificis. La trajectòria de l'empresa, segons el seu fundador, Franc Comino, va néixer gràcies a projectes de domòtica pura en cases particulars d'alt estandí on es coordinaven els sistemes d'automatització i d'on l'empresa va aprendre i créixer tecnològicament per realitzar futurs projectes de major magnitud. El següent pla va ser a l'IES la Garrotxa d'Olot, la primera escola estatal que va esdevenir Scientific Partner segons la comunitat de KNX Members de Brussel·les, gràcies a Wattia. Aquest edifici escolar d'11.000 m<sup>2</sup>, amb 1.200 alumnes i 100 professors, va aconseguir un estalvi del 40% en la despesa energètica gràcies a l'automatització de les 100 aules del centre.

Posteriorment, Wattia Innova va apostar per la creació d'EspaiZero, el primer edifici i empresa estatal de consum 0 (els anomenats NZEB); és a dir, que no requereix energia externa per treballar. EspaiZero funciona amb 20 sistemes d'eficiència energètica i un sistema de control que els governa, per aprofitar al màxim cadascun d'ells i aconseguir, així, l'objectiu d'excel·lència energètica. L'edifici consta d'una estació meteorològica per consumir l'energia acumulada en funció de la previsió meteorològica, i d'un gran nombre d'infraestructures com ara pous canadencs o una xemeneia solar que afavoreixen la climatització. El fet que l'edifici gaudeixi de tots els sistemes d'eficiència afavoreix que la gent pugui observar el ventall de possibilitats que hi ha per poder adequar el millor sistema a la seva idea i dur-la a terme.

### «EspaiZero està constituït, primer de tot, per ser unes oficines on podem treballar i un laboratori on aprenem»

Franc Comino afirma que "EspaiZero està constituït, primer de tot, per unes oficines on podem treballar i un laboratori on aprenem. És un aparador on podem ensenyar què som capaços de fer i una font d'atracció de projectes. Volem demostrar que el canvi és possible amb un edifici que ensenya i fa canviar el xip a tot el que passa per aquí", amb unes 1.700 visites en un any i mig.

Actualment Wattia està immersa en dos projectes: L'illa energètica del centre d'Olot, conjuntament amb l'Ajuntament d'Olot i Gas Natural Fe-



▲ EspaiZero: oficines de la planta baixa i plaques fotovoltaïques a la teulada de l'edifici

FONT: WATTIA INNOVA SL

nosa (UTE amb Wattia), i la Locomotora Energètica de la Garrotxa, amb el suport de PIMEC. L'illa energètica, District Heating and Cooling o XEC (Xarxa Espavilada de Climatització) proporcionarà energia al centre d'Olot i funcionarà amb quatre fonts d'energies renovables –biomassa, geotèrmica, fotovoltaica i aerotèrmica– que s'escolliran segons les necessitats dels espais. Es tracta d'un projecte pioner a escala estatal, que sorgeix de les visites a EspaiZero i que tindrà la capacitat de traslladar l'energia a 8 edificis del centre d'Olot amb un total de 26.000 m<sup>2</sup>, gràcies al software que escollirà quina és la font d'energia renovable més adequada en cada moment. Precisament el XEC ha rebut el premi *Heat Pump City of The Year* per haver aplicat un sistema de bombes de calor al centre històric d'una ciutat, un premi europeu que s'atorga des de Brussel·les i que, per primer cop, rep Espanya.

Wattia Innova, però, ha patit dificultats motivades per l'últim decret sobre l'autoconsum energètic del mes d'octubre que determina que tota instal·lació connectada a la xarxa, encara que no consumeixi energia i consumeixi la pròpia, haurà de pagar els costos de la xarxa. Per a empreses com Wattia Innova aquesta llei suposa un problema perquè frena futurs projectes, sobretot per la por que s'hi posin entrebancs. Franc Comino declara que "és un problema no només que no t'ajudin, sinó que et posin traves i et generin por perquè no apliquis renovables. Avui dia les renovables tenen tot el sentit del món i són inversions totalment amortitzables a curt termini".

Quin paper tenen les pimes en l'eficiència energètica? Des de Wattia es demana a les pimes que no tinguin por, que apostin pels nous professionals especialitzats en renovables i



▲ EspaiZero, sala d'acumulació o emmagatzematge energètic. A dalt: bateries per a l'acumulació d'energia elèctrica; a baix, piles d'aigua

FONT: PRÒPIA

## «Wattia demana a les pimes que apostin pels nous professionals especialitzats en renovables»

que apliquin energies renovables en els locals i a les empreses, ja que els sistemes d'eficiència energètica representen una aposta de futur assequible i retornen la inversió. S'ha de tenir en compte que les empreses poden ser innovadores i generar una moda o tendència, tot esdevenint un referent del seu sector. Franc Comino, apassionat de la seva feina i un gran motivador del canvi, té l'objectiu que la gent es cregui i pensi que és possible canviar la nostra filosofia de treballar i la nostra manera de viure, ja que els petits canvis creen inèrcies i acaben canviant el món. ■

## La Locomotora energètica de la Garrotxa, una iniciativa per reduir les emissions de CO<sub>2</sub>



Aquesta iniciativa de quatre empreses de la comarca de la Garrotxa (LC Paper, la cooperativa La Fageda, Bassols Energia i Wattia), vol fomentar les empreses socialment responsables i compromeses amb l'estalvi i eficiència energètica mitjançant la reducció de les emissions de diòxid de carboni i l'aproximació dels nivells a zero. A aquest efecte, les empreses de la Locomotora Energètica de la Garrotxa es comprometen a fer pública la seva tasca en estalvi de gasos d'efecte hivernacle, així com les actuacions que duguin a terme per arrossegar més empreses i entitats de la comarca. El soci fundador de Wattia Innova ha dit que "el nostre somni és que, a través del projecte de la Locomotora Energètica de la Garrotxa, entitats públiques, entitats privades, escoles, edificis i indústries comencin a canviar el xip per fomentar l'eficiència a la comarca."

L'acció del grup és purament pedagògica, amb accions d'informació i treball en escoles i instituts de la comarca, sessions informatives en empreses, i ajuntaments i institucions que ho demanin. La difusió es fa a través de la seva pàgina web (<http://locomotoraenergetica.com/>), actualitzant les accions que el grup fa i incorporant nous membres.

Amb l'objectiu de fomentar les empreses socialment responsables i compromeses amb l'estalvi energètic, PIMEC treballarà per traslladar aquest model associatiu a altres territoris de Catalunya –com l'últim acord entre PIMEC, l'Ajuntament de Mataró i Fundació Tecnocampus per fomentar l'eficiència energètica a la indústria mataronina– per tal de reduir la contaminació i apostar, d'aquesta manera, pel medi ambient.

# Indústries Oriol: futur amb confiança



FOTO: ALBERT PUNSOLA

Miquel Oriol i Marta Oriol són pare i filla i responsables de la direcció comercial i de màrqueting d'Indústries Oriol 1942 SL. En aquesta conversa expliquen quins beneficis han obtingut participant en el Programa de Protocol familiar que PIMEC ofereix a les empreses.

## Com vau entrar en aquest programa?

**Miquel.** Feia tres o quatre anys que parlàvem de fer el protocol però no ens hi vam posar fins que PIMEC ens va informar del programa. Vam fer la sol·licitud i ens van seleccionar per participar en el programa amb altres 20 empreses. PIMEC ens va donar totes les eines necessàries i vull subratllar, especialment, la tasca de l'assessor que ens va ajudar en aquest procés. Ens va saber escoltar, ens va entendre i va resoldre els nostres dubtes. El mètode de treball va

consistir en reunions en què nosaltres posàvem damunt la taula les nostres visions i preocupacions i ell les anava plasmant en un document de consens que tots els implicats hem acabat firmant.

## I com és aquest document?

**Marta.** No és gaire llarg, però clarifica tot un seguit de qüestions essencials com els valors i els aspectes ètics de la companyia, el paper de la direcció i les condicions necessàries per ocupar els llocs directius, la presa de decisions,

les retribucions per a cada funció, els drets i obligacions de cadascú. El procés d'elaboració va durar uns 6 mesos, però va ser un temps molt ben invertit. La nostra és una empresa familiar de molts anys i és molt important assegurar-ne la continuïtat.

**«L'assessor de PIMEC  
ens va escoltar,  
ens va entendre i va  
resoldre els nostres  
dubtes»**

**Miquel.** Les coses perquè funcionin cal pautar-les. Imaginem que un membre de la família agafa informació de l'empresa per muntar-ne una altra i fer competència deslleial, doncs això el protocol ho preveu perquè també està pensat per protegir l'empresa. I, naturalment, en el tema successori estipula quant de temps hauríem d'allargar la nostra vida laboral, alhora que ens indica els passos que haurem de seguir quan s'hagi de produir el relleu.

## Un vestit a mida

Des de principis del 2015 el Programa de Protocol familiar de PIMEC ofereix la possibilitat de realitzar aquest procés de forma professional amb una metodologia pròpia que s'adapta a les necessitats de cada empresa.

### El protocol ho preveu tot?

**Miquel.** El protocol no preveu les decisions exactes que haurem de prendre en cada moment sinó de quina manera les haurem de prendre segons quins siguin els condicionants d'un moment determinat. Et dóna per tant una estructura de decisió.

**Marta.** El que fa és no deixar res a l'atzar que pugui originar malentesos i marca la voluntat de la família de pactar una sèrie de punts importants.

**Miquel.** En el cas de la jubilació, per exemple, més que fixar un moment concret, el protocol indica a partir de quina edat haurem d'iniciar el relleu perquè considerem que ja no tenim l'energia suficient per dirigir el creixement de l'empresa. I ja sabem que tota empresa que no creix, decreix.

### A l'empresa familiar és més fàcil prendre decisions?

**Marta.** Treballar en família és una satisfacció perquè els membres s'hi impliquen molt i perquè hi ha una relació molt directa entre tots. També és veritat que poden sorgir conflictes o desavinences per diferències entre els membres de la família, però en general penso que el balanç és positiu.

**Miquel.** El protocol està pensat perquè el control de l'empresa quedi dintre de la família. De tota manera si un dels seus membres no compleix amb les seves obligacions pot quedar-ne exclòs i així ho estableix el document. No pot ser d'altra manera, per respecte a nosaltres mateixos i a la resta de treballadors. Per la responsabilitat social que tenim com a empresaris hem d'exhibir un comportament coherent i rigorós.

**Marta.** Encara que siguem família sempre poden sorgir visions diferents i discrepàncies. El protocol contribueix a minimitzar aquestes discrepàncies i ajuda a conciliar les diferents visions i a preveure el conflicte.

### El procés us ha servit per conèixer millor la situació actual de l'empresa?

**Miquel.** Sí, perquè en les reunions preparatòries vam haver de posar tots els temes damunt la taula amb la màxima transparència i això ens va ajudar a fer una anàlisi completa de la nostra situació. No vam voler córrer perquè es tocaven temes delicats que no es podien abordar amb presses. Per aquest motiu les reunions no van ser gaire seguides: l'espai de temps entre reunió i reunió ens servia per reflexionar. També ens va anar molt bé fer algunes trobades amb les altres empreses participants en el programa. Vam poder contrastar amb elles com enfocaven problemes semblants als nostres. El protocol es posa en marxa sobretot pensant en el futur però des del moment en què fa possible que tothom disposi d'un full de ruta i d'un rol clarament assignat, repercuteix positivament en el present.

### El protocol és prou flexible?

**Miquel.** A mi m'agrada dir que és com un vestit a mida per estar confortables i no una cotilla. D'altra banda, és un document que cal revisar periòdicament per anar-lo actualitzant, així ens ho va aconsellar l'assessor.

**Marta.** Crec que els únics inconvenients que pot tenir el protocol és no fer-lo bé o no adaptar-lo als canvis de la societat, del mercat, i de la pròpia empresa. Des d'una perspectiva personal, el meu pare mai m'ha dit que havia d'estar a l'empresa. Hi sóc per

### Més de 70 anys al mercat

Indústries Oriol va ser fundada el 1942 per Narcís Oriol Quintana a Barcelona. Més de 70 anys després, l'empresa ha esdevingut un referent en productes de perruqueria, estètica i cosmètica amb més de 3.000 referències en el mercat. La companyia exporta a més de 60 països i compta amb una filial a l'Argentina. Indústries Oriol es manté com a empresa familiar i amb voluntat de ser-ho en el futur amb la incorporació de la tercera generació.

pròpia voluntat. Igualment, si en un moment determinat una persona de la família vol marxar, el protocol no és cap barrera en aquest sentit.

**«El protocol es fa més pensant en el futur, però repercuteix positivament en el present»**

### Per què recomanaríeu fer el protocol a altres empreses?

**Miquel.** Més que recomanar-lo, jo diria que tothom l'hauria de fer. Hem de pensar que com més gran es fa l'empresa, més cares es paguen les errades, i el protocol és una manera de reduir aquest risc.

**Marta.** La veritat és que vivim amb tantes incerteses que això t'ajuda a mirar al futur amb més confiança. ■

## Entrevista amb Miquel Camps

# «He transmès els valors de serietat, responsabilitat i vocació de servei»



Miquel Camps SA és una empresa centenària situada a Sant Vicenç dels Horts que s'ha especialitzat en reformes integrals de locals comercials. Treballa, bàsicament, al territori català i actualment té al capdavant a Miquel Camps, el fill, l'actual president de PIMEC Joves. Avui però entrevistem al pare, també Miquel Camps, un dels "culpables" del fet que aquesta empresa celebri els 100 anys amb èxit.

## Quina és la recepta perquè Miquel Camps S.A. celebri 100 anys?

Suposo que entendre que el que avui és negoci demà pot deixar de ser-ho i, per tant, sempre has d'estar pendent de com evolucionen els hàbits de consum dels teus clients per intentar oferir el millor servei possible. Jo sempre he defensat que, en el fons, la nostra em-

presa no ven cables o màquines d'aire; el que ven és servei i confiança i, per tant, sempre t'has d'estar adaptant i escoltant els teus clients quan et diuen quines són les seves necessitats. Si la teva empresa pot oferir una millora als teus clients i no ho fas per manca de visió o per mandra, no dubtis que els teus competidors sí que ho faran. Llavors, possiblement faràs tard i perdràs el client.

## Amb la seva experiència al capdavant de Miquel Camps S.A. durant dècades, ens podria dir què representa ser empresari?

Entendre que has d'acceptar viure en la incertesa, per si el client et pagarà i ho farà quan toca, per si el client t'acceptarà el pressupost, per si pots assumir la rebaixa de preu que et demana el client o l'augment de sou que et demanen els teus treballadors, per si estaràs fent bé tota la part fiscal de l'empresa; en resum, has de saber viure en una incertesa constant i entendre que ets el responsable final de tot el que passi a la teva empresa. Però, sobretot, el més important és no transmetre aquesta incertesa en inseguretat cap al teu equip, el qual ha de veure sempre que el vaixell està ben liderat i que tens il·lusió, força i seguretat per tirar endavant.

## Fa 15 anys que el seu fill encapçala l'empresa. Quina recomanació li va fer quan es va produir el relleu

## generacional? Recorda què li va aconsellar el seu pare a vostè quan li va traspasar el negoci?

És difícil donar consells concrets, el món que li està tocant viure a ell no s'assembla gens al que em va tocar viure a mi o al meu pare. De fet, prop del 90% de clients que avui té l'empresa són nous i són seus. Al final, el millor consell que li he pogut donar és que hagi vist com he treballat sempre i, per a mi, el més important és haver pogut transmetre els valors de serietat, responsabilitat i vocació de servei que crec que, com a petita empresa, cal tenir per ser competitiu en un món tan globalitzat com l'actual.

## Amb un segle de vida i tot el que ha passat durant aquest temps, pot explicar alguna anècdota?

Recordo que va haver-hi uns anys en què vam coincidir el meu pare, jo i el meu fill a l'empresa, tots tres amb el mateix nom: Miquel, i quan trucava algun client demanant per Miquel Camps era difícil saber si demanaven per l'avi, el pare o el fill. Si la cinquena generació decideix seguir al negoci crec que ja no tindrem aquest problema perquè el meu nét es diu Marc. També recordo que les primeres vegades que el meu fill estava a punt de tancar un contracte amb un client em demanava que l'acompanyés perquè no veiessin una persona tan jove. ■



### Perfomallas estrena instal·lacions a Xile

El grup Perfomallas inaugura noves instal·lacions a Xile. L'empresa, participada per Josep Ignasi Jordi, soci d'honor de PIMEC des de 2011, ha estrenat la nova planta amb la presència de l'ambaixador d'Alemanya a Xile, Rolf Shulze, i la ministra d'Economia de Renània del Nord-Westfàlia, Hannelore Kraft. La inauguració s'ha fet en el marc de les jornades econòmiques Xile-Alemanya que enguany s'han centrat en la Indústria 4.0, po-

sant especial èmfasi en la innovació, la productivitat i la sostenibilitat.

Josep Ignasi Jordi compta amb una important trajectòria empresarial que destaca per la seva emprenedoria i per la capacitat de superació, que li han permès internacionalitzar la seva empresa a Xile i al Perú. Va ser un dels fundadors de l'antiga PIMEC el 1977 i des de llavors ha mantingut un vessant conciliador i ha demostrat la seva sensibilitat pels valors socials de la patronal. ■

### Dormity preveu facturar 30 milions d'euros i obrir nous centres el 2016

El fabricant i distribuïdor de sistemes de descans Dormity preveu facturar aquest any 30 milions d'euros, un 25% més respecte a l'exercici 2015, quan les vendes es van situar en 24 milions, i mantindrà un ritme d'obertures d'entre vuit i deu punts de venda. D'aquests, sis es concentraran a Barcelona.

El fundador i director general de Dormity, David Sánchez, ha explicat que la cadena ja és líder a Catalunya en nombre d'establiments, facturació

i rendiment per metre quadrat, ja que la comunitat catalana aglutina 38 dels 44 locals que té la firma i registra el 86% de les vendes. ■



### Làser Mimar celebra 15 anys i estrena nou espai



Làser Mimar, empresa referent en el sector de la transformació del metall, la caldereria i la planxisteria industrial d'alta precisió, ha invertit 500.000 euros per traslladar la seva factoria de Badalona a Parets del Vallès, on ha adquirit una nova planta de més de 8.000 metres quadrats. Segons Miguel Martínez, gerent de la companyia, "Làser Mimar disposarà de l'espai necessari per seguir creixent i facilitar les comandes internacionals". També afirma que "detectem més capacitat d'inversió de les empreses i ara estem atenent molta demanda en energies renovables".

Actualment, l'empresa ha celebrat els seus 15 anys de vida estrenant la nova planta i facturant 2,5 milions d'euros el 2015, i ja preveuen un augment dels ingressos fins als quatre milions i un creixement en el nombre de treballadors fruit de l'ampliació de l'espai. Làser Mimar va néixer l'any 2000 en un taller familiar a Badalona i gràcies a l'esforç, la constància i la visió de futur dels seus fundadors ha crescut i s'ha consolidat com un referent en el sector. ■

### D'Arenys de Munt al món



Manufactures Arpe, empresa especialitzada en la fabricació i personalització de camusses i tovalloles de microfibres amb imatges en format de tecnologia digital, invertirà 210.000 euros a la seva fàbrica d'Arenys de Munt amb l'objectiu de fer front al seu procés d'internacionalització. Actualment, la microem-

presa exporta a 13 països europeus, a petits negocis d'Amèrica Llatina i la Xina, i té la previsió d'expandir-se als mercats dels Estats Units i dels Emirats Àrabs en els pròxims anys.

Els 1.500 metres quadrats de les instal·lacions de Manufactures Arpe s'han quedat petits a l'hora de fer front al procés d'expansió internacional basat en la millora i adaptació de les instal·lacions, la implementació d'un nou sistema de gestió de comandes, estocs i facturació, així com en l'ampliació de la plantilla. Cal tenir en compte que tot aquest procés va ser reconegut, el passat any 2015, amb l'atorgament del premi a la microempresa més competitiva de Catalunya de PIMEC. ■

### Casa Amella inverteix mig milió d'euros en el seu trasllat a Artés

L'empresa de productes alimentaris Casa Amella ha invertit 460.000 euros en una nova nau a Artés. La creixent demanda de productes ha fet que apostessin pel trasllat de les seves instal·lacions de Moià a Artés, i a invertir en una nova factoria 100% ecològica, biològica, vegana i sense gluten, segons un model que en el sector es coneix com a Green Factory.

Aquesta planta, que ja ha entrat en funcionament, permetrà a l'empresa afegir noves referències a les 150 que ja té en l'actualitat. Un dels darrers productes que ha tret al mercat és la primera salsa de calçots ecològica i vegana i estan a punt de treure muslis vegans i sense gluten.

A més, aquest 2016 també pre-



veuen obrir una nova fàbrica a Batea (Terra Alta) que es dedicarà exclusivament a produir suc de fruita ecològics. En aquest cas, la inversió requerida sumará un milió d'euros i prendrà la forma d'una societat compartida que porta per nom d'EcoBatea. A Batea, Casa Amella ja hi té un centre on es produeixen, principalment, olives. ■

### Mor Pere Miró Aguadé, president de Vermuts Miró



Pere Miró, discret, treballador i emprenedor, ha mort recentment després d'una llarga malaltia, deixant el llegat del vermut reusenc en mans de la seva família i amb la tradició i la qualitat com imperatiu empresarial. Pere Miró, nascut el 1940, sempre es va dedicar amb cos i ànima a l'empresa que el seu pare va fundar l'any 1957 i va saber fer gran l'empresa familiar, aconseguint prestigiar la marca "vermuts de Reus" i convertir-la en una de les grans firmes del sector a l'estat espanyol. Aquest empresari i enòleg va saber veure més enllà del que s'associava fins aleshores portant el vermut a un mercat més jove i explorant nous horitzons arreu del món. ■



### Casanovas, tradició 3.0

L'empresa de càterring ha desenvolupat un nou web per oferir una imatge més fresca i un contacte més constant i directe amb els seus clients



Ubicada en ple Eixample barceloní, Casanovas pot presumir d'una àmplia i consolidada trajectòria en serveis especialitzats de càterring per a esdeveniments. Des de l'any 1989 ofereixen aquest servei i donen resposta a la creixent demanda de la seva clientela.

I és que l'origen d'aquesta empresa es remunta a l'any 1924, quan una xarcuteria artesana de la família animava l'antic mercat de Santa Caterina. Amb el temps han ampliat mercats i, actualment, un espai gas-

tronòmic de venda de productes delicatessen i un restaurant al carrer de Calàbria Barcelona complementen la seva activitat principal de càterring de *breakfast, coffee, cocktail, lunch*, banquets i altres serveis especials.

Hem parlat amb en Santi Isern, director de Càterring i Relacions Externes de Casanovas, després que, juntament amb Joan Casanovas, tercera generació de l'empresa, detectessin la necessitat d'actualitzar les seves estratègies de màrqueting i aprofitar els ca-

nals online per tal de portar una millor gestió dels seus clients i aconseguir un millor posicionament de la marca respecte de la competència.

Isern era conscient que una renovació en tots els sentits era necessària. "A Casanovas teníem un web antic, que ens estimàvem molt, però volíem millorar-ne la navegació i el posicionament, tot oferint una nova imatge més fresca i amb tendències actualitzades".

Un equip d'experts del departament de Solucions TIC de PIMEC ha treballat per aconseguir aquest objectiu i ha desenvolupat un nou web que respecta les tendències actuals de disseny i que és accessible a cercadors. Santi Isern assenyala que "un dels principals avenços ha estat la flexibilitat en l'autogestió de la nova plana web, ja que la nostra activitat ens permet generar molts continguts nous i, per tant, tenir un contacte més constant i directe amb els nostres clients".

El nou web (<http://casanovas catering.com>) gaudeix d'un disseny web responsiu optimitzat per a diferents dispositius i té un contingut ben organitzat on els usuaris poden trobar tota la informació sobre els serveis de l'empresa en un cop d'ull. A més, inclou un blog, amb informació de valor i les darreres novetats de Casanovas. ■



## PANORAMA

A portrait of Carles Puigdemont, a man with dark hair and glasses, wearing a dark blue suit, white shirt, and dark tie. He is standing outdoors, leaning against a stone balustrade with a classical column in the background. The lighting is soft, suggesting an overcast day or shaded area.

CARLES PUIGDEMONT va ser escollit president de la Generalitat de Catalunya el passat mes de gener, després d'uns mesos d'intenses negociacions entre Junts pel Sí i la CUP. En el seu discurs d'investidura va fer referència a les pimes i els autònoms del país com "una de les baules en les quals el model socioeconòmic de Catalunya descansa amb més confiança, amb més tradició i amb més identitat". Com a diputat i alcalde de Girona coneix bé el teixit empresarial gironí i les necessitats del territori, però que farà com a president de la Generalitat per a garantir que els empresaris d'arreu de Catalunya segueixin sent el motor econòmic del país?

# «Volem que el 2020 la indústria sigui el 25% del PIB català»

## **Quin missatge traslladaria a les pimes i autònoms davant l'actual procés polític que viu Catalunya?**

La petita i mitjana empresa i els autònoms són una de les baules en què descansa amb més confiança el nostre sistema socioeconòmic, i, per tant, cal protegir-los. Tant les pimes com els autònoms coneixen molt bé la realitat actual, que els perjudica i els va en contra. Mereixen comptar amb un govern que tingui les eines necessàries, que parli el seu llenguatge i que sigui un soci desinteressat en el seu progrés i la seva consolidació. L'estat que volem construir entre tots, i que té el suport d'una àmplia majoria de la societat catalana, és un estat per servir les persones, les famílies, les petites i mitjanes empreses i els autònoms, que no els jugui en contra, sinó que els faciliti les eines perquè puguin tirar endavant i crear ocupació.

**El conseller Baiget ha anunciat recentment una bateria de mesures de reindustrialització amb l'objectiu d'avançar cap a un model econòmic pròsper, de creixement i socialment just. En què consistiran i com es materialitzaran? Presentaran altres propostes en aquest sentit? Si és així, creu que s'haurien d'agrupar sota un mateix paraigua?**

Aquest Govern aposta claríssimament per una Catalunya industrial. Per això, el nostre objectiu per a l'any 2020 és situar en el 25% el pes de la indústria en el PIB català. Això són 5 punts més del fixat per la UE per aquell mateix

2020, una xifra que nosaltres ja hem assolit en aquests moments. Com ho farem? Doncs impulsant un seguit d'actuacions de suport a l'empresa, per fer-la més innovadora i connectada internacionalment, i comptant amb les diferents organitzacions per fer-ho possible: un impuls públic, però amb lideratge privat. Nosaltres hem previst tres instruments per desplegar aquestes mesures. En primer lloc, reforçar ACCIÓ, que serà l'agència executora de les estratègies. En segon lloc, transformar AVANÇSA, que actuarà com a co-inversor en projectes empresarials, amb una dotació de 50 milions d'euros. Volem que sigui un instrument d'ajut al creixement de les empreses, i no només de supervivència de les empreses que estan en risc. I, finalment, en tercer lloc, hem previst una línia específica d'ajuts, de 25 milions d'euros, per renovar tecnològicament les nostres indústries i posicionar-les davant la nova revolució industrial, l'anomenada indústria 4.0.

**Tot i que en els darrers anys s'han fet importants passos endavant, el pes que té la petita i mitjana empresa en la contractació pública continua sent molt inferior a la seva contribució al conjunt de l'economia. Quines mesures preveuen per millorar l'accés de les pimes a la contractació pública?**

Efectivament, els nivells de participació de la petita i mitjana empresa en la contractació pública ha anat creixent els últims anys. Les darreres dades de què disposem, fetes públiques per

l'Oficina de Supervisió i Avaluació de la Contractació Pública (OSACP), revelen que el 2014, pel que fa al nombre d'adjudicacions, les pimes superen la suma de tota la resta d'adjudicatàries, amb el 68,1% del total. I, pel que fa a l'import de les adjudicacions, les pimes també són majoritàries, amb el 55,1% de l'import total. Ara es tracta d'anar consolidant aquests nivells favorables. Amb aquest objectiu, el Govern de la Generalitat va aprovar el 2013 un acord per facilitar l'accés de les petites i mitjanes empreses a la contractació pública. I aquest és també un dels objectius del Pla de Govern d'aquesta legislatura, que inclou la redacció d'un projecte de Llei de contractes del sector públic de Catalunya amb la finalitat d'aconseguir un millor accés a la contractació pública, particularment per a les pimes i les entitats socials.

**L'alta pressió fiscal que pateixen les pimes en dificulta la competitivitat. Hi ha prevista alguna modificació en aquells impostos que són competència de la Generalitat?**

L'Administració catalana té poc marge en la gestió dels impostos que afecten les pimes. I en els tributs on té capacitat normativa, ja existeixen deduccions molt sensibles. Per exemple, l'impost sobre Successions i Donacions es troba bonificat en un 95% per a les empreses familiars, en el cas del traspàs de pares a fills o, fins i tot, a un treballador que mantingui vincles laborals i que no sigui membre de la família. En aquest darrer cas, Catalunya va ser la primera

comunitat autònoma que va incorporar la bonificació. El problema de fons és que l'Estat recapta el 95% dels impostos que es paguen a Catalunya, el gran gruix dels quals recau sobre les empreses (impost de societats i IVA), i que la Generalitat no hi té cap poder de decisió. Quan el Govern sigui responsable de gestionar la totalitat d'aquests impostos, podrem estudiar la possibilitat de modificar la tributació de les pimes.

**L'establiment d'un Salari Mínim Interprofessional és competència de l'estat espanyol. L'única manera per aconseguir-lo a escala catalana és mitjançant un pacte on es comprometin sindicats i patronals en el marc de la negociació col·lectiva. Quines accions s'estan prenent per incentivar aquest acord?**

El Salari Mínim Interprofessional que, com bé dieu, fixa l'Estat, és clarament insuficient en relació amb el cost de la vida que tenim a Catalunya. En aquest moment, com a Govern no podem fixar-lo directament ni implementar-lo, però sí que podem fer accions des del diàleg amb els agents econòmics i socials, en el marc laboral català, per lluitar entre tots contra la precarietat i anar posant les bases del que serà el futur país, un país que volem millor per a les persones.

**Un estudi recent de PIMEC confirma que Espanya, i de retruc Catalunya, té els preus de l'energia més alts d'Europa per a empreses amb consums inferiors de 20MWh, segment on es concentren la majoria de pimes, amb 283 euros el MWh. Què pensa fer el Govern perquè les empreses catalanes no hagin de suportar els elevats costos energètics actuals?**

Bé, ja sabeu que la Generalitat no té competències en matèria de regulació de costos energètics i estem total-



**«Aquesta legislació preveu el desenvolupament de l'FP Dual, que incorpora l'empresa com a espai de formació i que combina estudi i treball»**

ment d'acord que la reforma elèctrica impulsada pel Govern central discrimina clarament les pimes catalanes. Dit això, nosaltres ens hem adreçat reiteradament al Govern central, a qui hem presentat propostes que no han estat ateses. Hem fet una proposta concreta de reforma profunda del mercat de producció d'energia elèctrica, i hem plantejat la reducció pel que fa als impostos, i fins i tot, l'eliminació de l'IVA per als clients vulnerables, i res. Res de res.

**Des de PIMEC hem detectat una manca de personal tècnic qualificat, especialment en els nivells mitjans corresponents als estudis de Grau Mitjà. Això suposa un dèficit de productivitat que pot esdevenir, de nou,**

**un llast per al creixement econòmic i la competitivitat de les nostres empreses. Quines mesures preveu l'Executiu per trobar un veritable encaix entre l'oferta i la demanda i per potenciar l'FP?**

Des del Govern de la Generalitat estem fent una aposta clara per l'FP. Per això, la darrera legislatura es va aprovar la Llei de formació i qualificació professional, que integra en un únic sistema la Formació Professional reglada i la Formació Ocupacional, és a dir, agrupa en un únic sistema tota la formació al llarg de la vida de la persona. Aquesta legislació preveu el desenvolupament de l'FP Dual, que incorpora l'empresa com a espai de formació i que combina estudi i treball, un model d'èxit en països com Alemanya, Àustria o Suïssa. El Centre de Formació Professional de l'Automoció és un bon exemple d'aquesta aposta per un model d'FP que respon a les necessitats d'un sector estratègic com és el de l'automoció, amb una gran diversitat d'empreses i de necessitats de qualificació professional.

**Impulsarà durant la seva legislatura una llei de cambres?**

En aquesta legislatura tenim previst impulsar la tramitació al Parlament i la posterior aprovació d'una llei de les cambres catalanes, per tal d'adequar el seu marc normatiu i adaptar-lo a la realitat econòmica del país, especialment tenint en compte l'evolució del teixit empresarial, la nova dimensió internacional de l'economia catalana i els canvis a l'economia del país després de la crisi econòmica. El text d'aquesta llei el volem parlar amb les cambres i els diferents actors implicats.

**En els darrers anys, el comerç de proximitat s'ha vist afectat per una forta pugna competencial entre el Govern de l'Estat espanyol i el de la Gene-**

### **ralitat. Com preveuen preservar el model comercial català i garantir la continuïtat del petit comerç?**

El model comercial català és un model bo des d'una perspectiva econòmica i de redistribució de la renda al territori. També des d'una perspectiva de cohesió social de pobles i ciutats de Catalunya. És un model que se centra en garantir un equilibri de formats, que prioritza el comerç de proximitat, de qualitat, que aporta valor, cosa que està molt ben valorada pel consumidor. Preservar el nostre model comercial passa per potenciar la continuïtat i el creixement del petit i mitjà comerç, i per intervenir des de diferents nivells: a nivell de Catalunya, garantint el compliment d'una llei que ordena, per una banda, el territori, i per l'altra els criteris bàsics en matèria de pràctiques comercials; a nivell de territori, a través de la coordinació amb les corporacions locals, i a nivell d'empresa, oferint suport i eines per a la dinamització comercial.

### **Els hotelers i restauradors de l'interior de Catalunya es queixen de la concentració turística a Barcelona i que no es deriva cap a comarques. També posen de manifest que els impostos i complexitats administratives són iguals per a establiments grans i petits, en perjudici de la competitivitat d'aquests últims. Què creu que es pot fer per ajudar aquest sector? I per atraure turisme a l'interior?**

Els últims anys des del Govern, especialment a través de la Direcció General de Turisme, s'ha treballat intensament per descentralitzar els fluxos turístics des del litoral cap a l'interior del territori, per tal de dinamitzar i posar en valor el turisme de les comarques d'interior i de muntanya. Cal destacar, en aquest sentit, l'efecte que ha tingut l'impost per a estades en establiments turístics en la redistribució i l'equilibri del territori, ja que la recaptació a les

grans concentracions turístiques urbanes i al litoral ens permet ampliar i millorar les nostres polítiques turístiques, i fomentar i promocionar el turisme a l'interior i a la muntanya. De fet, enguany, per exemple, hem pogut doblar la dotació del programa Pirineus de l'Agència Catalana de Turisme, amb el qual es fa una promoció específica de l'oferta turística dels Pirineus catalans, que és molta i molt variada.

### **El BCN World és de gran rellevància per al territori. En quin punt es troben les negociacions per dur a terme el projecte? Es pot garantir des del Govern que es farà efectiu en els pròxims anys?**

El Centre Recreatiu i Turístic (CRT) de Vila-seca i Salou és un projecte ben viu, que compta amb un ampli consens al territori i en el qual estem treballant per aconseguir el màxim consens institucional, polític i territorial. Des del Govern farem tot el possible per aconseguir el millor projecte, que creï ocupació estable, que sigui ambientalment sostenible, i atractiu per al turisme familiar i de negocis.

### **Com afronta les divergències que s'han suscitat sobre el transvasament del riu Ebre?**

Des del Govern que tinc l'honor de presidir estem al costat d'una reivindicació justa, com és demanar la garantia del cabal ecològic de l'Ebre. L'Estat espanyol ha de saber que no acceptarem de cap de les maneres el Pla Hidrològic de l'Ebre i que el combatrem, perquè és una amenaça directa a l'entorn mediambiental del riu i, per tant, una amenaça social. Aquest Pla és un motiu més perquè aquest país vulgui esdevenir independent. Tothom sap que la UE no permet els plans hidrològics dels rius que passen per més d'un Estat i, per tant, si ara fóssim un país independent, aquest pla no existiria. ■



### **En clau personal**

#### **Com el descriuen els seus amics?** Sincer, coherent, tossut, fidel.

#### **Què va pensar quan el president Mas li va proposar presidir la Generalitat?**

Que havia d'assumir una situació molt complexa i excepcional, que no podia declinar. Que era molt injusta, la situació. Pel president Mas i pel país.

#### **Com ha fet front a aquest primer mes de Govern?**

Amb treball, dedicació i la màxima capacitat de diàleg, i alhora també amb la convicció absoluta que serem fidels a l'encàrrec del Parlament.

#### **Quin diputat escolliria per fer una canya?**

La cervesa no m'agrada gaire, però sens dubte que podria beure'n una (o una copa de vi) amb en Lluís Llach.

#### **Un referent?**

Uns quants. Depèn de per a què.

#### **Un ídol?**

Cap.

#### **Una ciutat per viure?**

Girona.

#### **Un destí?**

París.

#### **L'últim llibre que ha llegit?**

La filla del capità groc, de Víctor Amela.

#### **Quants diaris llegeix al dia?**

Abans, molts. Ara, el recull de premsa i un parell de capçaleres diàries. Però llegeixo setmanalment el *Courrier International*.

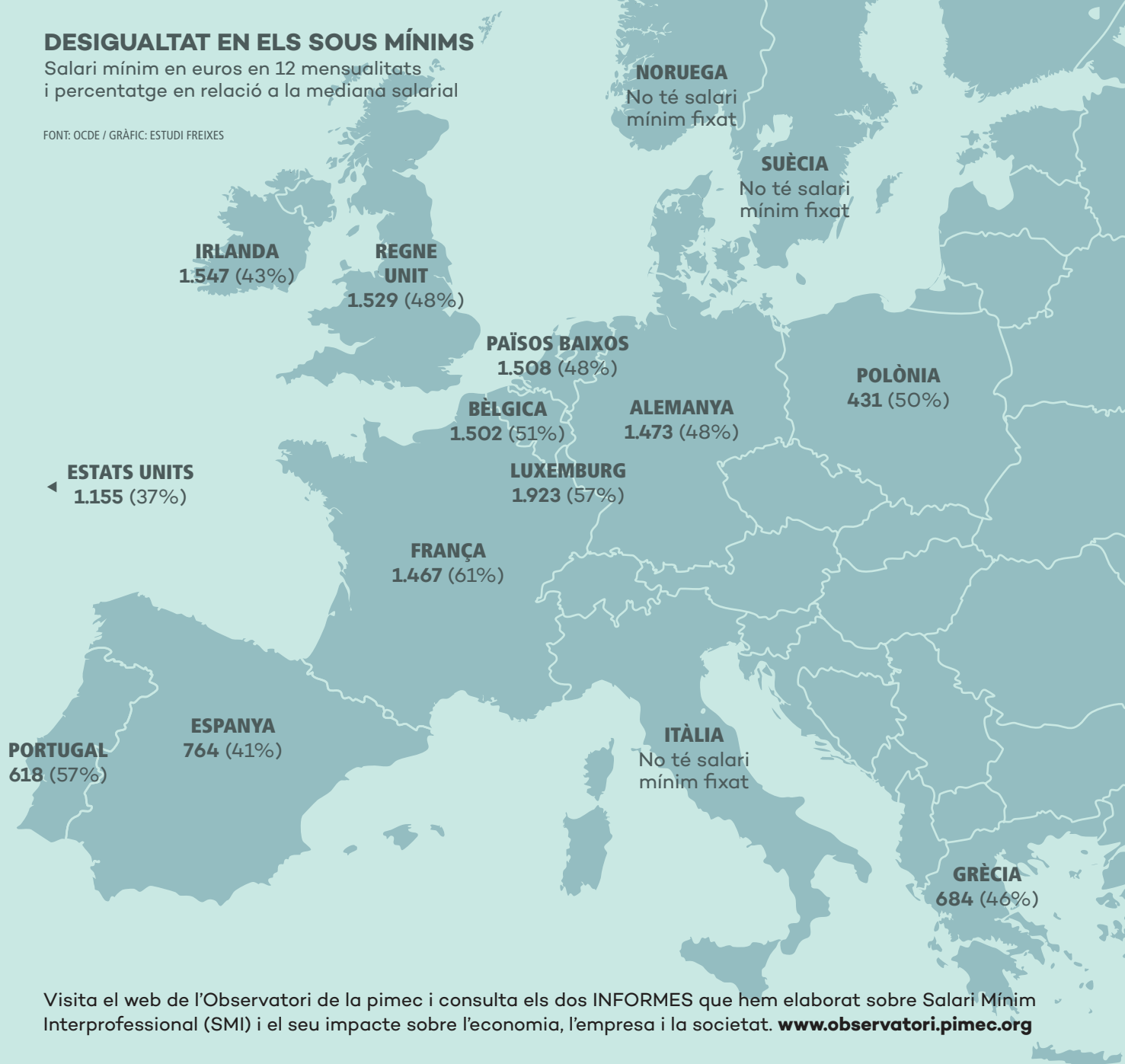
# El salari mínim, a debat

Quin impacte podria tenir un augment del salari mínim sobre la competitivitat de l'empresa, l'economia i la societat?

## DESIGUALTAT EN ELS SOUS MÍNIMS

Salari mínim en euros en 12 mensualitats i percentatge en relació a la mediana salarial

FONT: OCDE / GRÀFIC: ESTUDI FREIXES



Visita el web de l'Observatori de la pimec i consulta els dos INFORMES que hem elaborat sobre Salari Mínim Interprofessional (SMI) i el seu impacte sobre l'economia, l'empresa i la societat. [www.observatori.pimec.org](http://www.observatori.pimec.org)

**U**n treballador o treballadora que té un contracte laboral de jornada completa a Espanya ha de rebre, com a mínim, 655,04 euros al mes per 14 pagues o, dit d'una altra manera, 764,21 euros per 12 mensualitats. Si comparem aquestes xifres amb el salari mitjà dels treballadors al mercat laboral espanyol, podem constatar que Espanya té un dels sous de partida més minsos dels països europeus desenvolupats. Concretament, el Salari Mínim Interprofessional (SMI) a Espanya representa el 35% del sou mitjà, quinze punts menys del pes que té a França. Si ens fixem en els països de l'OCDE, només Eslovàquia, Estònia i la República Txeca superen Espanya en el diferencial entre el sou mínim legal i el que rep de mitjana un empleat.

En termes absoluts, el sou mínim espanyol està lluny del que tenen fixat les economies avançades d'Europa. Luxemburg, amb més de 1.900 € al mes, Alemanya, França i el Regne Unit, amb salaris mínims d'entre 1.450 i 1.550 € al mes, pràcticament doblen el SMI d'Espanya (764 €).

Sigui com sigui, malgrat els SMI més alts, pocs països de la UE compleixen la recomanació de la Carta Social Europea, que fixa que el sou mínim ha de ser equivalent al 60% de la mediana salarial. França, amb un 61% és el que surt millor posicionat.

Això no obstant, cal tenir en compte que el nombre de treballadors que cobren el salari mínim és, en general, a tots els països, baix. En el cas espanyol encara ho és més; concretament, d'acord amb l'OCDE, el 0,2%. Cal matisar, però, que aquest percentatge podria ser lleugerament superior, tenint en compte que les dades ofertes per l'OCDE no inclouen els assalariats

en microempreses.

En aquest sentit, constatem que la pràctica totalitat de treballadors perceben salaris superiors, ja sigui perquè els convenis col·lectius sectorials tenen una afectació generalitzada, o perquè les empreses opten per establir salaris superiors als fixats estatutàriament.

### PIMEC S'HI IMPLICA

Aquestes dades han generat un debat que és ben viu en l'àmbit internacional i cada vegada ho és més en el nostre entorn. Davant d'aquesta realitat, PIMEC, com a agent econòmic i social, ha volgut participar-hi activament, per responsabilitat i perquè la patronal no vol defugir d'implicar-se en l'impuls

JOSEP GONZÁLEZ:

**"A PIMEC no defugim de tocar temes candents o sensibles; ans al contrari, els volem tocar d'una manera oberta en la mesura que el SMI té una incidència en la nostra societat i en la nostra economia"**

i la discussió de decisions que tenen una incidència important en les transformacions de la nostra societat. Així mateix, PIMEC vol conèixer de manera directa quines conseqüències empresarials per a les pimes podria comportar un augment del salari mínim al nostre país.

És per això que l'Observatori de la pimec va presentar un primer informe sota el títol *Salari mínim: una visió general sobre els països de l'OCDE*, en què repassava diferents aspectes generals dels salaris mínims arreu del món (la finalitat, l'abast, les conseqüències, etc.) i presentava els casos

de sis grans economies mundials i d'una de petita de l'estil de Catalunya: Espanya, els Estats Units, Alemanya, el Regne Unit, França, el Japó i Bèlgica.

Aquest estudi va servir per emmarcar la jornada "Salari mínim i competitivitat", celebrada el passat 15 d'abril a l'auditori de Torre Telefònica de Barcelona davant de més de 150 persones empresàries i autoritats. L'objectiu de l'acte va ser aportar més arguments al debat per tal d'analitzar els diferents posicionaments empresarials i institucionals i treure conclusions sobre quin impacte podria tenir un augment del salari mínim sobre la competitivitat de l'empresa, l'economia i la societat.

L'acte va ser presidit per Carles Puigdemont, president de la Generalitat, que va cloure la jornada. El cap de l'Executiu català va anunciar la seva voluntat d'establir "un pacte de compromís amb els agents socials i econòmics per adoptar un salari mínim d'acord amb els estàndards de la carta social europea". En aquesta mateixa línia, el president de la Generalitat va subratllar que les reformes que cal fer al país "han de buscar un equilibri perfectament possible i

desitjable entre competitivitat i salaris dignes". Aquest equilibri, "ja el tenen altres països i si nosaltres ens hi volem aproximar ens ho hem de plantejar a nivell polític, a nivell d'empreses, de societat, de sindicats i d'associacions empresarials. Ens ho hem de plantejar col·lectivament", va concloure, tot afegint que "el Govern vol ser-hi, vol acompanyar, vol liderar i intervenir allà on sigui possible".

El president de PIMEC, Josep González, va obrir la seva intervenció destacant que "tot i que es pot pensar que els empresaris estan en contra de tot el que siguin augments, a PIMEC

no defugim de tocar temes candents o sensibles; ans al contrari, els volem tocar d'una manera oberta en la mesura que el SMI té una incidència en la nostra societat i en la nostra economia”.

### I QUÈ HI DIU L'OCDE?

L'OCDE, partidària que s'obri un diàleg que moderi les diferències salarials a Espanya, proposa que la pujada sigui suau i progressiva per evitar el risc d'encarir els costos laborals en una economia “encara dèbil” i perquè no actuïn de barrera a l'oferta o la demanda de treball. Així ho va defensar el director de polítiques socials per a l'ocupació de l'OCDE, Herwig Immervoll, durant la jornada de PIMEC.

La crisi econòmica ha comportat un agreujament dels problemes d'atur i de les desigualtats en el mercat del treball. En aquest sentit, cal trobar instruments per tal de corregir aquestes problemàtiques i reforçar la recuperació, però cal dir que el salari mínim no sembla ser ni la causa ni tampoc la solució a aquests problemes del mercat de treball, que responen bàsicament a “un desajust en l'oferta i la demanda”, assenyala Immervoll.

Espanya és un dels països on el salari mínim representa un percentatge menor de la mediana salarial del país



▲ Un instant de la taula rodona institucional

(41%). De fet, cobrant aquest sou, “una persona amb dos fills a càrrec necessitaria treballar 58 hores setmanals per superar el llindar de la pobresa, un nivell de requeriment dels més alts de tota l'OCDE”.

### CAL UN PACTE D'ESTAT

El salari mínim és un tema d'interès per a PIMEC, sindicats i Administració pels seus impactes sobre la competitivitat, el model econòmic i els efectes socials. És per això que representants institucionals van seure a debatre quin impacte tindria un augment del salari mínim. La taula rodona, moderada per Albert Closas, cap d'Economia de TV3, va comptar amb Josep Ginesta, secretari general de Treball, Afers So-

cials i Famílies de la Generalitat; Ferran Tarradellas, director de la representació de la Comissió Europea a Barcelona; Joan Carles Gallego, secretari general de CCOO de Catalunya, i Vicenç González, director del Departament de Jurídic de PIMEC.

Hi ha coincidència en el fet que sembla necessari una mena de pacte d'Estat per tal de revisar-lo de manera que millori la situació actual, tenint en compte el cost de la vida, els ingressos que es considerin dignes i també els seus efectes sobre la contractació i la competitivitat.

Tot i que, ara per ara, només el Govern central té competència per fer una modificació legislativa en aquest sentit, sí que hi hauria la possibilitat



#### **Carles Puigdemont, president de la Generalitat**

«El salari mínim és una estructura d'Estat. Cal responsabilitat social i dignitat. La competitivitat ha de ser en qualitat, amb un equilibri entre costos i productivitat»



#### **Josep González, president de PIMEC**

«Entrem en aquest debat per responsabilitat i perquè no volem defugir implicar-nos en l'impuls de decisions que incideixen en les transformacions de la societat»



▲ Els representants empresarials debaten durant la jornada

d'acord entre agents socials, per tal d'establir uns mínims a respectar en la negociació col·lectiva en el marc del Consell de Relacions Laborals. A més, l'Administració també pot incentivar els complimentes d'uns salaris mínims a través de les condicions de la contractació pública.

### SALARI I VALOR AFEGIT

Una segona taula rodona, moderada per Anna Cristeto, delegada d'Euro-Press a Catalunya, va servir per conèixer el punt de vista empresarial en aquesta qüestió. Cèsar Molins, director general d'AMES; Josep Tres, president de l'Associació Catalana d'Empreses de Neteja (ASCEN); Francesc Boronat, president de Joves

Agricultors i Ramaders de Catalunya (JARC), i Francisco Godoy, advocat del Gremi de Restauració de Barcelona, van coincidir a afirmar que és imprescindible que existeixi una relació entre salari i valor afegit.

Quan el component salarial té un major pes sobre els costos totals, cal que els increments salarials vagin acompanyats d'augment en la productivitat. En cas contrari la competitivitat de les empreses cau i els marges empresarials desapareixen. És necessari que les empreses tinguin un comportament ètic envers els seus treballadors, però cal que els costos estiguin relacionats amb els valors que aporten a l'empresa els treballadors propis o els serveis subcontractats. ■

## Conclusions

Definir un millor model de salari mínim, tenint en compte els efectes directes i indirectes que aquesta modificació pot tenir sobre les pimes.

Patronals, sindicats i sector públic han de participar activament en l'establiment d'un salari mínim que tingui en compte, preferentment, la productivitat, de manera que es pugui diferenciar en funció de l'experiència dels treballadors, de la dificultat per accedir al mercat de treball, o també del territori.

Coordinar aquesta mesura amb d'altres en el marc de les relacions laborals i de les polítiques d'ocupació per tal de corregir els perjudicis que un increment dels costos laborals podria tenir sobre les empreses. Es planteja, per exemple, una reducció de les cotitzacions a la seguretat social a càrrec de les empreses.



**Herwig Immervoll, director de polítiques socials per a l'Ocupació de l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament (OCDE)** «El salari mínim no és la causa de l'atur a Espanya. Són més importants els problemes de desajust entre l'oferta i la demanda o la falta de qualificació professional»



**Miquel Puig, doctor en Economia, autor del llibre 'Un bon país no és un país low cost'**  
«Els salaris baixos estan subvencionats per l'Estat. No és correcte que l'Estat pagui els treballadors pobres. Els salaris baixos són un engany, ens costen diners a tots»

## Mercat Alternatiu Borsari

# Una gran oportunitat per créixer

L'accés al Mercat Alternatiu Borsari és tot un repte per a les pimes. En contrapartida ofereix interessants possibilitats d'expansió, molt difícils d'aconseguir amb altres sistemes de finançament.



▲ Antoni Giralt (president del MaB), Manel Mauri (Conseller delegat de TECNOQUARK GROUP), Carlos Soler (President i CEO de TECNOQUARK GROUP), Josep Gonzalez (President de PIMEC), Fran de la Torre (Director de Consultoria estratègica i finançament empresarial de PIMEC)

FONT: PRÒPIA

ticulars d'aquestes empreses. Va ser creat tenint com a referència altres mercats com l'AIM britànic, el Neuer Markt Alemany, o el Alternext francès. El primer ha aconseguit captar més de 3.600 empreses en dues dècades d'existència.

### GUANYAR DES DEL PRIMER MOMENT

"Cal destacar que, per ser present en aquest mercat, l'empresa ha d'iniciar un seguit d'accions que ja li suposen un guany pel sol fet d'haver-les posat en marxa, encara que no arribi a l'objectiu final de cotitzar", explica Fran de la Torre, director de Consultoria estratègica i finançament de PIMEC, i responsable de la política de suport de la patronal a les empreses que volen donar aquest pas. Aquest aspecte fa que "iniciar el procés per cotitzar al MaB sigui extraordinàriament positiu perquè obliga l'empresa a estructurar-se i professionalitzar-se".

**«Iniciar el procés per cotitzar al MaB obliga l'empresa a estructurar-se i professionalitzar-se»**

**D**es del 2009 les petites i mitjanes empreses disposen d'un instrument pensat per ajudar-les en el seu creixement, que addicionalment els reporta avantatges com guanyar visibilitat, augmentar el grau de professionalització, i adquirir una estratègia de cara al futur. Aquest instrument és el Mercat Alternatiu Borsari (MaB) que ofereix a les pimes la possibilitat de capitalitzar-se, igual que succeeix en la Borsa, amb la particularitat de que està adaptat a les característiques par-

lització, i adquirir una estratègia de cara al futur. Aquest instrument és el Mercat Alternatiu Borsari (MaB) que ofereix a les pimes la possibilitat de capitalitzar-se, igual que succeeix en la Borsa, amb la particularitat de que està adaptat a les característiques par-

El primer pas consisteix en fer una auditoria, després cal afrontar el canvi jurídic per cotitzar en un mercat de valors que és convertir-se en societat anònima. Les empreses també han de crear un consell d'administració i dissenyar un pla de negoci. Per arri-

bar a cotitzar són imprescindibles dos requisits més: aconseguir una entrada de capital i fer-se amb els serveis d'un assessor registrat, que és la figura que s'encarrega de la paperassa per culminar l'accés.

### «Dins aquest mercat es pot aconseguir capital de manera molt més ràpida i menys feixuga que amb els préstecs»

Un cop dins el MaB, les companyies estan obligades a efectuar informes periòdics de la seva evolució. "Si es fan les coses bé i s'aconsegueix els objectius marcats en el pla de negoci, una empresa pot aconseguir capital d'una manera molt més ràpida i menys feixuga que amb els préstecs, un fet determinant per expandir el negoci. A més, els informes la situaran en una posició de transparència que només pot beneficiar-la", subratlla de la Torre.

#### PIMEC ASSESSORA I ACOMPANYA

La tasca de PIMEC en aquest àmbit consisteix, en primer lloc, en identificar la idoneïtat de les empreses que manifesten el seu interès per ser en el MaB. Tot seguit, elabora una checklist de cada candidat per veure quins requisits té i quins li falten. A partir d'aquí PIMEC acompanya l'empresa en la implementació dels canvis que necessita. "La durada del procés és variable i pot anar de 6 mesos a 1 any", precisa Fran de la Torre.

En aquest procés poden donar-se escenaris com el l'empresa que en adquirir capital per cotitzar en el MaB ja en té prou i no culmina la seva

sortida al mercat. Fran de la Torre destaca l'interessant cas de la firma de fabricació de motlles Matribages de la Catalunya Central la qual, en el seu camí cap al MaB, va rebre la recomanació de fusionar-se amb Technoquark per part de l'assessor registrat. L'empresa, que va entrar al mercat amb aquest nom, avui està especialitzada en productes i serveis per a la indústria de l'automoció, aeronàutica i ferroviària. Ben capitalitzada, es troba en plena fase d'expansió internacional.

Des del 2014 PIMEC ha celebrat més de 20 jornades per difondre el MaB

arreu del territori. El servei d'acompanyament va començar a finals de 2015. D'altra banda, les trobades de Financiapyme i de Private Capital Financiapyme ofereixen a les empreses una oportunitat per obtenir finançament i capitalització en la seva trajectòria cap al MaB. L'actitud proactiva de PIMEC està donant resultats. "Després d'una primera etapa d'estancament, pel que fa a l'ingrés en aquest mercat, hem aconseguit incrementar l'afluència d'empreses catalanes en un 30%", conclou Fran de la Torre, remarcant que "cada dia veiem més pimes amb possibilitats de ser-hi". ■

### 30 empreses i bones perspectives



Si bé el nombre d'empreses participants en el MaB a l'estat encara no es pot comparar amb les xifres de l'Alternative Investment Market britànic, que és una divisió del London Stock Exchange, els experts apunten a que la tendència de creixement del PIB podria variar aquesta situació. De fet, el MaB es va llançar en plena crisi, fet que no va afavorir el seu desenvolupament. Un altre factor que podria actuar d'impulsor en els propers anys és el relleu generacional a moltes empreses perquè aquest canvi sovint incorpora la necessitat de replantejar el futur de les companyies i adoptar decisions estratègiques. En aquest context l'AIM londinenc s'ha perfilat com un model de bon funcionament que pot servir d'exemple a empreses d'altres indrets. ■



**Manuel García-Santana**  
Professor assistent de la Universitat  
Pompeu Fabra (UPF)



**Josep Pijoan-Mas**  
Professor associat del Centre d'Estudis  
Monetaris i Financers (CEMFI)

# Clientelisme

L'economia espanyola va créixer a una taxa anual del 3,5% durant la llarga expansió de 1995-2007. Però, sorprenentment, aquest creixement no es va basar en guanys de productivitat, sinó en la pura acumulació de capital i treball. De fet, la productivitat agregada va descendir a una taxa anual del 0,7%, cosa que ens allunya d'una Europa en què la productivitat creixia al 0,4%. En un recent treball, *Growing like Spain: 1995-2007*, vam argumentar que aquest fenomen va ser conseqüència d'un deteriorament en l'assignació de recursos entre empreses degut a l'augment d'ineficiències i distorsions en l'economia.

A partir d'un senzill model d'empreses heterogènies, vam mostrar que

la productivitat agregada hauria crescut un 0,8% a l'any en absència de distorsions, un valor similar al creixement de la productivitat als Estats Units durant el mateix període. En resum: els treballadors i el capital no van ser assignats als millors projectes dins de cada sector.

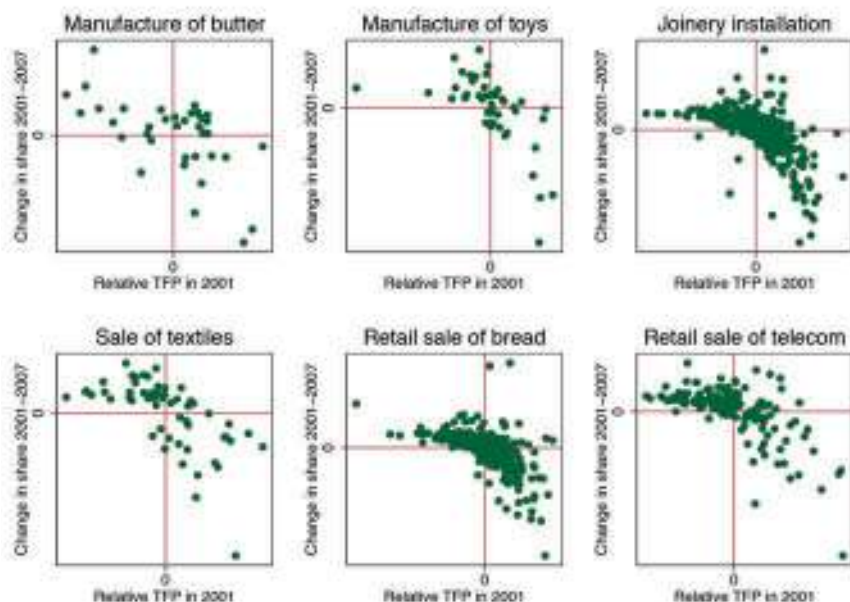
Un altre patró observat és que el creixement de les empreses va ser inversament proporcional a la seva productivitat inicial. Dit d'una altra manera, durant els anys d'expansió les empreses de menys productivitat van atreure més capital i treball que les empreses de més productivitat, de manera que les primeres van aconseguir augmentar la seva grandària respecte a les segones. Per exemple, en el gràfic observem

aquest fenomen per a una selecció de 6 indústries, encara que es tracta d'un fenomen generalitzat.

El deteriorament en l'assignació de recursos entre empreses va ser un fenomen comú en la majoria d'indústries, però també és cert que hi va haver bastanta variació entre elles. Per començar a investigar les possibles causes d'aquest problema explorem aquesta variació sectorial i busquem correlacions entre el deteriorament en l'assignació de recursos i les característiques pròpies dels sectors. En classificar els diferents sectors en *crony* (vinculats a la clientela) vs. *no crony* (no vinculats a la clientela), trobem que les pèrdues de productivitat a causa del deteriorament en l'assignació de recursos són el doble de grans en els sectors *crony* que a la resta. Això implica que si l'economia s'hagués comportat com els sectors *no crony* s'hauria guanyat un 0,3% de productivitat agregada cada any durant el període 1995-2007. ■

## Conclusions

L'evidència sobre el creixent deteriorament en l'assignació de recursos entre empreses en tots els sectors, i en particular la seva possible relació amb el capitalisme vinculat a la clientela, obre interessants vies d'investigació, tant a nivell empíric com teòric. De la solució a aquest problema dependrà en gran mesura que no es repeteixin els errors del passat.



## El president de PIMEC fa un balanç positiu de l'economia en el marc de l'Assemblea General de l'entitat

«De moment el refredament de l'economia global no ha tingut un trasllat clar en els principals indicadors macroeconòmics»

Amb motiu de l'Assemblea General de l'entitat, el president de PIMEC, Josep González, ha fet balanç del 2015 per explicar les principals accions que ha dut a terme la patronal. En aquest sentit, ha valorat positivament els resultats econòmics i de l'evolució de socis, tot destacant que "la informació de caràcter econòmic, pressupostari i estadístic de l'entitat es pot consultar a través del web de PIMEC, d'acord amb els nostres valors d'independència, honestat i transparència".

Josep González ha valorat el context econòmic actual, així com l'estat de les pimes a Catalunya, deixant parlar que "de moment el refredament de l'economia global no ha tingut un trasllat clar en els principals indicadors macroeconòmics". En aquest sentit, s'ha referit a les previsions de la patronal que apunten a "una millora de l'activitat, increment de les exportacions, majors inversions i increment de plantilles. De manera que fins i tot en el cas que es produeixi un refredament més sever, la tendència es preveu positiva".

En el marc de l'Assemblea, s'han aprovat les activitats i els comptes del 2015, els pressupostos i plans d'actuació per al 2016, i s'han ratificat els nomenaments dels càrrecs directius dels òrgans de govern de la patronal.

### LLUÍS BAHAMONDE, SOCI D'HONOR

En finalitzar l'Assemblea, ha tingut lloc l'acte de distinció de Soci Honorari de l'entitat, que enguany ha estat atorgat a Lluís Bahamonde, actual adjunt a



▲ Lluís Bahamonde s'adreça a l'Assemblea

presidència de PIMEC i president de la Comissió de Sanitat de l'entitat. Aquest reconeixement distingeix la seva contri-

bució al desenvolupament de l'associacionisme empresarial a Catalunya.

Bahamonde compta amb una llarga experiència empresarial en el sector farmacèutic. Va ocupar diversos càrrecs directius en empreses farmacèutiques fins que l'any 2001 va fundar l'empresa Sumol Pharma, un laboratori comercialitzador d'especialitats farmacèutiques genèriques.

Des del passat mes de febrer, Lluís Bahamonde és soci fundador i conseller de la societat Heart Track. Després d'un llarg procés d'investigació a càrrec d'un grup de metges i enginyers, aquesta societat ha aconseguit la producció d'un projecte que està destinat a prevenir els accidents cardiovasculars. ■

## Mor Emilio Rousaud i Barón

Emilio Rousaud i Barón, pare del vicepresident de PIMEC, Emili Rousaud i Parés, va morir cristianament el passat 23 d'abril als 78 anys. L'Emilio, emprenedor a la dècada dels 70, va desenvolupar la seva activitat empresarial sempre al sector d'automoció. Al finalitzar la carrera d'enginyeria industrial, a principis dels 60, i havent fer pràctiques a Pegaso, va començar a treballar en àrees de gestió a l'empresa francesa Cibié dedicada a la fabricació de fars per a cotxes. En paral·lel va posar en marxa, amb altres socis, una empresa dedicada a la fabricació d'un mecanisme d'enrotllament dels cinturons de seguretat anomenada Relmatic que produïa per a la companyia LIV. Un canvi tecnològic i la pèrdua de comandes d'un gran fabricant de cotxes provocaria el tancament de l'empresa a principis dels 80. Pocs anys després, i també amb altres socis, va impulsar un embrió d'operador logístic amb diversos magatzems a Espanya anomenat Alser, companyia que va estar activa diversos anys fins que la aparició dels grans operadors logístics i l'exigència de la fabricació Just In Time van forçar-ne el tancament. Fins a la seva jubilació Rousaud va romandre a Cibié, transformada en Valeo Iluminación, divisió de la multinacional de la qual va ser-ne Director General. L'Emilio va ser un home de família, un treballador incansable i sempre va restar fidel als seus principis. Descansi en pau. ■

## Jaume Saltó, nou president de PIMEC Lleida



JAUME SALTÓ, és el fundador i CEO de Saltó Intelligent Technology des de 1994, quan aquesta empresa dedicada a la prestació de serveis TIC va iniciar la seva activitat. Al llarg d'aquests anys, la companyia ha experimentat un creixement evolutiu i s'ha centrat en l'aportació de solucions més flexibles per al client.

El passat 2 de febrer el Comitè Executiu va ratificar el seu nomenament. D'aquesta manera, Saltó agafa el relleu de Francesc Roig, que deixa el càrrec per dedicar-se plenament a la seva empresa, que acaba d'iniciar una important fase d'expansió.

### Com valora la situació actual del teixit empresarial lleidatà?

La situació està millorant lentament. Es comencen a crear llocs de treball amb la conseqüent baixada de l'atur. Hi ha una disminució de les empreses que entren en situació concursal.

### Quines mesures creu que són prioritàries per millorar la competitivitat de les pimes i autònoms del territori?

Primer, l'adaptació de la formació a les necessitats de les empreses. Actualment hi ha dificultat de trobar especialistes en alguns oficis. Després, cal que totes les empreses tinguin accés a unes bones comunicacions, sobretot

de fibra òptica. Seria bo també crear una finestra única per agilitzar tràmits amb l'administració.

### Quins són els seus objectius al capdavant de PIMEC Lleida?

Millorar la competitivitat amb totes les eines de què PIMEC disposa; participar i col·laborar amb els agents socioeconòmics del territori en les decisions més importants; seguir amb l'expansió de PIMEC al territori; i crear un networking multisectorial per fomentar la Innovació i les sinergies entre empreses.

### Com afronta aquesta nova etapa?

Amb molta il·lusió i força. ■

## Altres nomenaments



**Josép Maria Puente**  
President de la  
Comissió Laboral de  
PIMEC



**Albert Ferré**  
President de PIMEC  
Joves Barcelona



**Miquel Costa**  
President de PIMEC  
Joves Baix Llobregat-  
L'Hospitalet



**Joan Pera**  
President de PIMEC  
Joves Maresme-  
Barcelonès Nord

## No dedicaràs dues hores a saber com pots defensar la teva empresa?

El secretari general de PIMEC, Antoni Cañete, ha iniciat un cicle de jornades per tot el territori català sota el títol "No dedicaràs dues hores a saber com pots defensar la teva empresa?". L'objectiu és apropar al teixit empresarial d'arreu de Catalunya les accions que està duent a terme PIMEC en la defensa i representació dels interessos de les pimes i dels autònoms, així com la contribució activa de la patronal al seu creixement i competitivitat. Amposta, Lleida i Tarragona ja han acollit aquest cita amb gran èxit de participació.

Les jornades se centren en cinc aspectes que la patronal està treballant i que afecten directament la competitivitat de les pimes i dels autònoms: fiscalitat, morositat, contractació pública, energia i l'anomenada "segona oportunitat, aportant dades sòlides i informació extensa sobre les actuacions de la patronal en aquest sentit. ■



▲ Un instant de la jornada celebrada a Lleida

tunitat, aportant dades sòlides i informació extensa sobre les actuacions de la patronal en aquest sentit. ■

### Properes jornades:

- 1 de juny – Manresa
- 6 de juliol – Girona
- 14 de juliol – Sant Feliu de Llobregat
- 5 d'octubre – Granollers
- 19 d'octubre – Mataró
- 9 de novembre – Sabadell.

## Gay de Liébana, protagonista del 10è Fòrum Empresarial de Reus



▲ Un instant del 10è Fòrum Empresarial de Reus

El 10è Fòrum Empresarial de Reus, que un any més ha organitzat PIMEC Baix Camp amb un gran èxit de participació, ha girat al voltant de la ponència de l'economista José Maria Gay de Liébana. Més de 250 empresaris han participat en aquest acte que ja s'ha convertit en un punt de trobada de referència per al teixit empresarial del territori. ■

## Nova delegació territorial a l'Anoia

Amb aquesta ja són 16 les seus i delegacions de la patronal arreu del territori català



▲ El president de PIMEC amb empresaris de l'Anoia

PIMEC amplia la seva presència territorial amb una nova delegació a l'Anoia i ja són 16 les seus i delegacions de la patronal arreu del territori. Ubicada al Centre d'Innovació de l'Anoia gràcies a l'acord de PIMEC amb l'Ajuntament de Vilanova del Camí, aquest nou espai de la patronal permetrà estar més a prop del teixit empresarial de la comarca.

La comissió serà presidida per Josep Maria Pujol, actual vicepresident de PIMEC Catalunya Central, el qual assenyala que l'objectiu de PIMEC Anoia és ser present en la defensa dels interessos de les pimes i establir interlocució amb les diferents administracions de la comarca "des de la independència política i amb un clar compromís pel benestar del nostre país i de les nostres empreses".

El president de PIMEC, Josep González, ja ha visitat la nova delegació per reunir-se amb una vintena d'empresaris per compartir i exposar les principals problemàtiques i demandes del teixit empresarial de l'Anoia. ■

## PIMEC Logística estima que la contribució del sector a l'economia catalana se situa per sobre del 12,4%

La sectorial constata que el llindar inferior de la contribució de la logística a l'economia catalana és del 12,4% del PIB. Aquesta xifra, que PIMEC Logística ha calculat a partir de les dades de l'Idescat, s'explica per la contribució del VAB dels sectors que tradicionalment s'identifiquen com a activitats logístiques (5%) i pels consums intermedis (compres) que realitzen les empreses d'aquestes activitats a empreses d'altres sectors (7,4%).

Aquestes són les conclusions de l'estudi que ha elaborat la sectorial de PIMEC a petició d'un grup d'empresaris i professionals del sector logístic que entenen que el pes econòmic de les activitats desenvolupades per aquest sector no queden recollides de



forma prou ajustada ni exhaustiva a les estadístiques oficials.

Les estadístiques disponibles classifiquen els agents en funció d'una única activitat econòmica principal, i tan sols des del punt de vista de l'oferta i no de la demanda. En aquest sentit, els agents oferents acostumen a vendre béns i serveis que combinen més

d'una activitat i, des d'un punt de vista de la demanda, els compradors adquireixen més d'un bé o servei de forma conjunta.

La sectorial també incideix en el fet que el pes real podria ser major però no és possible quantificar alguns elements importants del sector com les operacions logístiques internes que realitzen algunes empreses amb els seus propis mitjans o externalitzant en empreses amb CCAE no logístic.

Davant d'aquesta realitat, el president de PIMEC Logística, Ignasi Sayol, demana a les administracions que prioritzin el sector logístic, atenent especialment les demandes en infraestructures i en legislació. ■

## PIMEC Comerç i el servei 112 signen un conveni per agilitzar les comunicacions en cas d'emergència

El president de PIMEC Comerç, Àlex Goñi, i el director del Centre d'Atenció i Gestió de Trucades d'Urgència 112 Catalunya (CAT112), Frederic Adan, han signat un conveni que farà més àgil i eficaç la comunicació entre els comerciants i botiguers adherits a PIMEComerç i el telèfon 112 en cas d'emergència.

Amb aquest conveni, PIMEComerç passarà a tenir la categoria d'"alerant qualificat" i permetrà, així, que el CAT112 tingui en una base de dades un llistat de telèfons associats a adreces físiques dels comerços i botigues vinculats a PIMEComerç, de forma que, quan es produeixi una emergència i es truqui al 112 des d'un



▲ Representants de PIMEC Comerç i el 112 a Reus

d'aquests establiments, l'operador del telèfon d'emergències tingui disponible informació prèvia sobre el comerç des d'on s'efectua la trucada.

D'aquesta manera, tal com ha assenyalat el president de PIMEComerç,

"en tenir el 112 coneixement i constància d'aquestes dades i no haver de formular-les en el moment de la trucada, estalviem aquests segons que poden ser crucials en una situació d'emergència d'aquest tipus". ■

## Un any més, us esperem al Bizbarcelona!

PIMEC torna al Bizbarcelona com a partner institucional per donar suport i visualització a les pimes i autònoms. PIMEC serà present a la fira Bizbarcelona amb un estand propi i moltes activitats per potenciar la competitivitat de la teva pime.

El saló, que tindrà lloc els dies 1 i 2 de juny als palaus 1 i 2 del recinte de Montjuïc, està pensat perquè les pimes, els emprenedors i els autònoms puguin trobar totes les solucions per fer créixer els seus negocis de forma àgil i eficaç, amb l'objectiu de crear nous i millors llocs de treball.

Per això, Bizbarcelona 2016 es vertebrarà al voltant de tres grans zones temàtiques: Bizpimes, àrea en la qual es donaran a conèixer les eines necessàries



▲ Imatge i slogan d'aquest any

perquè les petites i mitjanes empreses puguin accelerar el seu creixement i que estarà oberta al públic que acrediti la seva relació amb l'àmbit de les pimes; BizEconomiaSocial, l'aposta d'aquesta edició per donar visibilitat a totes aquelles iniciatives emmarcades en les altres economies; i Bizemprèn, espai on es presentaran solucions perquè les persones emprenedores puguin encaminar els seus projectes cap a l'èxit. ■



▲ José M. Torres, patró de la Fundació PIMEC, i l'equip del curt

## I el Premi Goya al millor curtmetratge de ficció és per a... *El Corredor*!!

El curtmetratge *El Corredor*, produït per Numintec amb la participació de la Fundació PIMEC, ha rebut el Premi Goya 2016 al Millor Curtmetratge de ficció que atorga l'Acadèmia de les Arts i les Ciències Cinematogràfiques.

Amb aquest guardó, *El Corredor* consolida amb èxit el seu objectiu de donar visibilitat a la tasca de sensibilització de la Fundació PIMEC, que defensa uns valors i una cultura empresarial renovada, acompanya les pimes i autònoms per tal que incloguin aspectes socials com a factors de competitivitat dins la seva dinàmica empresarial, i lluita per una segona oportunitat en l'àmbit empresarial. ■

## PIMEC, d'estrena



A PIMEC som en un procés de canvi i transformació. Estrenem look amb la voluntat d'adaptar-nos a les necessitats de la comunicació actual, d'apropar la nostra institució a la societat i als àmbits que representem, així com de millorar les eines de comunicació, d'interacció i diàleg. Volem transmetre una imatge més moderna que s'identifiqui clarament amb els nostres valors de transparència, honestat i legalitat.

Entre les novetats, destaca el nou web: [www.pimec.org](http://www.pimec.org). Es tracta d'un portal fàcil i usable, adaptat a l'actualitat però sense deixar de banda la història i el gran recorregut de la nostra entitat. El nou web té dos grans apartats que es deriven de l'essència més pura de PIMEC: "Per a tots", amb informació i la crònica de l'activitat institucional, i "Per a tu", amb tots els continguts i serveis enfocats al soci.

I seguint la mateixa línia, hem creat "Pime al dia" ([www.pimeal-dia.org](http://www.pimeal-dia.org)), un nou espai amb forma de blog que pretén esdevenir un mitjà de comunicació de consum diari i que serveixi de referència per a un pime o un treballador autònom. El blog ofereix contingut útil, estructurat en diferents àrees d'interès empresarial, que ajudarà les pimes i autònoms a créixer i a incrementar la seva competitivitat. ■



Sílvia Miró

Consultora de Recursos Humans de PIMEC

**pime  
al dia**  
el blog de les pimes

## Qui té la clau de la motivació?

Quina és la diferència entre un equip motivat i un de desmotivats? Què fa que en algunes organitzacions només unes poques persones estiguin "connectades" mentre que la majoria ha desconnectat, i en d'altres, en canvi, la balança sigui a l'inrevés? Per què algunes organitzacions destaquen per una major cooperació, orientació al client, actitud positiva i satisfacció, i, fins i tot, pel fet que en una mateixa organització hi ha equips amb importants diferències en el seu rendiment i aportació de valor? És una qüestió de talent o va més enllà?

Fa uns dies, parlant amb el gerent d'una mitjana empresa, em transmetia la seva preocupació per tenir persones compromeses i implicades. Quan li vaig preguntar per la seva estratègia en gestió de persones em va respondre que les persones han de venir motivades de casa, i que, si no és així, ell no pot fer-hi res. Així doncs, cadascú portaria una mena d'ampolla de motivació que ompliria abans de sortir de casa? I la font de casa és inesgotable?

Aquesta és una de les qüestions que sovint ens plantegem quan gestionem persones. En aquest cas, si incorporem un nou treballador amb talent, motivat i il-

lusionat per treballar amb nosaltres, per què passat un temps deixa d'estar-ho i entra en un estat de letargia i indiferència? Quan ens trobem en aquesta situació, un bon procés de selecció no és garantia d'èxit.

Així doncs, de qui depèn aquesta motivació? És clar que els treballadors no poden esperar que els vingui donada per l'empresa, perquè, al cap i a la fi, cadascú té la

seua pròpia clau de la motivació i decideix si encén el motor o no, però una vegada encès, què fa que posem la primera, la cinquena, o simplement ens quedem en punt mort? La resposta és clara: l'entorn.

Una de les conseqüències de no gestionar la motivació dels nostres equips és la rotació, o pitjor encara, tenir persones que no marxen perquè no troben res millor. Si l'empresa no té les eines per integrar, comu-

nicar i desenvolupar, no podrà encomanar il·lusió, entusiasme i encara menys la passió pel projecte que impulsa la direcció. Per això, és necessari incorporar polítiques de gestió de les persones en la nostra estratègia de negoci. Aquesta gestió suposa, sobretot, una inversió en temps i un canvi de mentalitat, però serà aquesta inversió la que marcarà la diferència. ■

**«Si l'empresa no té  
les eines per integrar,  
comunicar i desenvolupar,  
no podrà encomanar  
il·lusió, entusiasme i encara  
menys la passió  
pel projecte que impulsa  
la direcció»**

Visita el blog *Pime al dia* per consultar aquest article i altres continguts interessants que segur que t'ajudaran en el dia a dia de la teva activitat empresarial i a incrementar la teva competitivitat. Trobaràs informació estructurada per àrees d'interès empresarial. Entra, informa-te'n, comparteix.... [www.pimealdia.org](http://www.pimealdia.org)

# T'esperem als Premis Pimes 2016

Vine al Sopar Solidari i col·labora amb la  
Fundació PIMEC

Dilluns, 20 de juny de 2016  
Sala Oval del Museu Nacional d'Art de Catalunya



Per a més informació i **compra d'entrades:**

[www.premispimes.org](http://www.premispimes.org)

Segueix les últimes  
novetats a

**#PremisPimes16**



**1-2 JUNY 2016**  
**RECINTE MONTJUÏC**

[www.bizbarcelona.com](http://www.bizbarcelona.com)

#bizbarcelona    

**CONNECTEM  
PERSONES PER  
FER CRÉIXER LA  
TEVA EMPRESA**

bizpimes

### Promoters



**ACREDITA'T ARA**  
Preu especial de 8€  
Codi: 65399872  
bizbarcelona.com

