

pimecnews

**Cèsar Molins,
medalla de
reconeixement
empresarial**

NÚMERO 50 | MAIG-AGOST 2016 | WWW.PIMEC.ORG

EMPRESSES
Grup Llobet,
reiventant-se dia a dia

PANORAMA
El dèficit de la
formació professional

FEM
29a edició dels
Premis Pimes

Jornades #somempresa

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

Posa el fre i para't a pensar:
saps què podria fer PIMEC
per a tu i per a la teva empresa?



Properes convocatòries

- 5 d'octubre Granollers
- 19 d'octubre Mataró
- 9 de novembre Sabadell
- 30 de novembre Barcelona

Benvinguda de les autoritats
locals, ponència a càrrec
d'Antoni Cañete, secretari general
de PIMEC, i copa de cava de cloenda.

No t'ho perdis.

Per inscriure't envia un mail
a trobades@pimec.org

pimec.org





JOSEP GONZÁLEZ I SALA
PRESIDENT DE PIMEC

Ja són 50 exemplars de la revista PIMEC News, una publicació sorgida a partir de la fusió entre PIMEC i SEFES al 1997. Amb motiu d'aquesta fita, aquests darrers dies he estat fullejant les revistes antigues de l'entitat que tinc al despatx, i he reviscut la història més recent de PIMEC tot emmirallant-me de nou en les experiències d'empresaris i empresàries que hem plasmat a la nostra revista.

Només puc sentir orgull. Orgull del treball constant, convençut i durador que hem portat a terme al llarg d'aquests anys en defensa de les pimes i autònoms malgrat les dificultats. Orgull del nostre teixit empresarial, que ha lluitat de valent contra les adversitats i ha treballat per seguir creixent.

En aquest número 50, tornem al contingut que ens fa sentir orgullosos. Ignasi Llobet de Grup Llobet i Àngel Velasco de Torrons Vicens ens expliquen la trajectòria i l'evolució de les seves respectives empreses, tot incidint en la innovació com a factor determinant per a la consolidació empresarial.

En una mirada més transversal, fem una radiografia del mercat de treball català des de la perspectiva de l'oferta i la demanda i, d'altra banda, entrevistem Mercè Brey, directora de Comerç Exterior de CaixaBank. De manera complementària a la seva condició d'experta en internacionalització de les empreses, Mercè Brey ha aprofundit en el paper de l'energia personal en la millora de les organitzacions i en les nostres pròpies vides.

Destaquem també la 29a edició dels Premis Pimes, en què hem reconegut les millors iniciatives empresarials del 2015 i hem lliurat la medalla de reconeixement empresarial a l'empresari i amic Cèsar Molins.

En aquesta època i a punt ja per a les vacances, vull desitjar-vos un molt bon estiu i encoratjar-vos a seguir encarant els propers mesos amb il·lusió i optimisme. Així ho farem des de PIMEC, defensant el principal teixit productiu del país: les pimes i els autònoms. Bon estiu i a seguir fent història! ■

Assegura el futur de la teva empresa

Pla de Continuitat de Negoci

Programa de suport a l'empresa familiar

T'acompanyem per atendre aspectes com la situació financera, l'organització equilibrada o el relleu generacional, per tal d'assegurar la continuïtat de la teva pime i executar les accions de manera personalitzada.



protocolfamiliar.org
info@protocolfamiliar.org

 **Protocol
familiar**
PROGRAMA
CONTINUITAT DE LES PIMES FAMILIARS


pimec
Micro, petita i mitjana
empresa de Catalunya

«La incertesa no ens pot paralitzar»

Aquest any 2016 s'estan complint les previsions econòmiques que ens situen en el camí de la recuperació econòmica: el primer trimestre del 2016 l'economia creix al 3,6%, gràcies al dinamisme del sector exterior i a la recuperació del consum intern (també fruit de la millora en l'ocupació, amb 36 mesos seguits en què ha baixat la taxa d'atur).

Però en aquest camí hi ha incerteses com el creixement desigual del mercat europeu, les conseqüències que es derivaran del Brexit, la situació del sector bancari i el comportament de països com la Xina i els emergents en els pròxims anys. Incerteses que no dominem i que fa difícil de vaticinar quan es clarificarà la situació. Tot fa indicar que la variable de la incertesa s'ha instal·lat amb força en l'economia mundial arran de la crisi que hem patit, i possiblement es quedarà per molt de temps.

Però la incertesa no ens ha de paralitzar. Hem de continuar treballant, tant des de la Generalitat com des de les empreses, per establir les bases d'un creixement sòlid i estable. Necessitem empreses més obertes a l'exterior, empreses que adoptin la internacionalització com a part estructural de la seva estratègia de negoci, que no facin de la internacionalització una resposta conjuntural a una situació de feblesa dels mercats tradicionals, sinó un motor de creixement. Necessitem distingir-nos també per la capacitat d'innovació, i incorporar més valor afegit als nostres productes aprofitant el talent i la creativitat, així com introduint les noves tecnologies en els productes i processos.

Per altra banda, superar les conseqüències de la crisi no dependrà de la recuperació dels motors del creixement que van caracteritzar la darrera fase expansiva. El principal motor ha de ser de nou la indústria, per la seva capacitat de tracció a altres sectors, una indústria intensiva en tecnologia i innovació, capaç de generar valor afegit i ocupació de qualitat.

Per aquest motiu s'impulsa el Pacte Nacional per a la indústria, que ha de permetre complementar l'estratègia industrial i unir tots els actors (patronals, sindicats, associacions empresarials, administracions locals, etc.) per anar tots a l'una en la mateixa direcció a fi de donar estabilitat a la política industrial. ■



JORDI BAIGET
CONSELLER D'EMPRESA I CONEIXEMENT

«El principal motor ha de ser de nou la indústria, per la seva capacitat de tracció a altres sectors, una indústria intensiva en tecnologia i innovació, capaç de generar valor afegit i ocupació de qualitat»



Acredita la teva professionalitat i la de la teva empresa!

Direcció General



Programa de formació innovador, certificat, acreditat i
reconegut internacionalment

direcciodepimes.cat



Micro, petita i mitjana
empresa de Catalunya

PIMECNEWS 50
MAIG-AGOST 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



12



18



24



26



Empreses

8

Grup Llobet,
reinventant-se dia a dia

12

Àngel Velasco,
propietari de Torrons Vicens
i mestre torronaire

16

Empreses breus

Panorama

18

El dèficit de la formació
professional

21

Xile, una oportunitat real per
a las pimes catalanes

22

Entrevista amb Mercè Brey,
directora de Comerç Exterior
de Caixabank

24

La impressió 3D, la quarta
revolució industrial

Fem

26

PIMEC reconeix les millors
iniciatives empresarials en la
29a edició dels Premis Pimes

30

Recull de l'activitat de PIMEC

34

Pime al dia

SAPS QUE?
aments naturals dels aliments d'aquest
r també són antioxidants i astringents:
ajuden a cicatritzar i a desinfectar.

EMPRESES

La pell i els problemes
de la pell i els problemes
de la pell i els problemes
de la pell i els problemes
de la pell i els problemes



Grup Llobet, reiventant-se dia a dia



Existeix la idea que, en aquesta vida, per a sobreviure i prosperar t'has de renovar dia a dia. Precisament, aquesta és la filosofia que defineix el Grup Llobet, una empresa familiar que ha apostat per la innovació i la diversificació en cada moment de la seva llarga història.

El Grup Llobet és un grup de producció i distribució alimentària amb diferents línies de negoci. El primer establiment de comestibles va néixer l'any 1923, tot i que el negoci ha evolucionat molt des d'aleshores. Des de la Catalunya Central i amb gairebé 300 empleats, treballa per seleccionar i oferir (i en alguns casos elaborar) els millors productes alimentaris. Els seus criteris es basen en tres pilars fonamentals: la salut, el gust i la proximitat. Per aquesta raó, a la web del Grup Llobet hi ha disponibles una gran varietat d'articles en format de blog que parlen sobre alimentació, amb l'objectiu de fomentar una alimentació saludable a escala interactiva.

Per parlar del Grup, els seus projectes i el món de les pimes catalanes, ens hem entrevistat amb Ignasi Llobet Vendrell, director general del Grup Llobet, a la seu del Grup a Sant Fruitós de Bages. Per a l'Ignasi, el Grup Llobet "és un negoci que s'ha transmès per herència del meu avi i del meu pare, i gràcies a la meva mare disposem de la fàbrica d'embotits Alven. El Grup Llobet és, per tant, un negoci familiar de tercera generació i, per aquesta raó, per a sobreviure i créixer en el seu moment vam decidir diversificar la producció dins el món de la distribució alimentària. L'any 1991 es va instal·lar a la comarca un dels hipermercats més grans d'Espanya, però davant d'aquesta amenaça no ens

vam arronsar. En aquell moment vam decidir diversificar i vàrem crear Llobet Regals, SuperFruits i SuperCarns". És a dir, que els reptes i la complexitat no han fet recular els projectes, la iniciativa i la reinvençió constant d'aquesta companyia per diferenciar-se dels grans operadors que imperen al mercat. El director general del Grup afegeix que "hem anat evolucionant amb la idea inicial que «no seríem mai ningú» entre els grans grups de la distribució, però sí que hem aconseguit ser un referent de qualitat en productes frescos".

Els criteris del grup es basen en tres pilars fonamentals: la salut, el gust i la proximitat

Entre les empreses que integren el Grup Llobet trobem el projecte de Ca l'Arpello, el primer supermercat saludable—que ja és present en tres municipis catalans (Gironella, Manresa i Navàs) i que compta amb un servei de venda *online*—, un concepte revolucionari orientat a prioritzar l'alimentació saludable com a element diferenciador respecte a altres segments i especialitzacions. Ignasi Llobet ens explica que "amb un criteri molt neutral intentem

decidir què és convenient que mengi el consumidor, que no necessàriament ha de ser sempre un producte ecològic. Crec que hi ha desinformació i un bon exemple per confirmar-ho és el que va passar amb l'avís de l'OMS i la carn processada, en què s'alertava que «tota la carn tenia perill de mort» i per mi és inconcebible posar dins un mateix sac el chopped i el pernil ibèric, ja que una cosa no té res a veure amb l'altra”.

Però, d'on va sorgir la idea de menjar saludable? L'Ignasi ens explica que, com a pare de família, s'ha hagut d'enfrontar al repte que els seus fills avorressin les verdures i d'altres productes beneficiosos per a la salut, com la majoria dels nens i nenes d'aquest país. Per a solucionar els conflictes que se'n derivaven, va buscar la manera que als seus fills els agradés la verdura i la fruita amb elaboracions noves i una perspectiva diferent. I llavors, a partir d'aquesta petita idea, va néixer el projecte de “Cuit al buit” i de Ca l'Arpellt. I és que les petites coses poden aportar grans idees.

Aquesta nova línia de negoci ha estat guardonada amb el Premi al Comerç més competitiu als Premis Pimes 2016, gràcies a la seva implicació amb l'alimentació saludable, els productes de proximitat i el seu creixement en molt poc temps. La innovació, el compromís social, l'emprenedoria i l'aposta per l'expansió són els seus valors. Ignasi Llobet es mostra orgullós i content



▲ Una selecció de productes de la línia “Cuit al buit”



▲ Imatge del magatzem del Grup Llobet

«El que dona vida a les ciutats és la singularitat i per aquesta raó hem de vetllar pel petit comerç»

amb el reconeixement a aquesta iniciativa, ja que “quan acabes el projecte, el consolides i veus que comença a caminar i algú et diu «ens encanta el teu projecte, hi creiem i us reconeixem aquesta feina», estàs content i satisfet pel repte personal que ha suposat”, assenyala.

Ara bé, cal tenir en compte que la base del Grup Llobet són els Supermercats Llobet, amb quasi un segle de trajectòria i més de trenta supermercats instal·lats al cor de Catalunya (Bages, Berguedà i Solsonès). Però com convergeix el món saludable amb un supermercat clàssic? L'Ignasi afirma que “a diferència del que acostuma a passar, que els fills aprenen del pare, en aquest cas el que estem intentant

és que el pare es «contamini» del fill. Nosaltres ja tenim 36 botigues en format Llobet amb una història, unes vendes i un tipus de consumidor. El que estem fent és «contaminar» Llobet de l'Arpellt senyalitzant i recomanant al consumidor els productes més saludables, perquè veiem que aquest concepte de menjar saludable ha encaixat i que això per a nosaltres té futur”.

Altres empreses que integren el Grup Llobet són: Llobet Regals, amb gairebé 50 anys de trajectòria, i que és una de les tres companyies capdavanteres en la creació de lots d'empresa a Catalunya; Alven, l'empresa familiar de tercera generació d'elaborats carnis i productes curats; Supercarns, un dels grans distribuïdors de productes carnis a partir del contacte directe amb els productors i l'acurada selecció de productes, personalitzant la venda; l'empresa Superfruits, des d'on es compren fruites i verdures de proximitat, de qualitat i, si cal, ecològiques per distribuir arreu de Catalunya; els supermercats Comprimax, que van néixer el 2001 quan Grup Llobet va

experimentar un fort creixement amb la compra de supermercats *low cost*; i, finalment, el grup Llobet Distribucions, companyia de distribució dins del món de l'hostaleria i la restauració.

El Grup Llobet és una empresa amb molts anys de vida i, segons el seu hereu, "la clau és estar al dia, és treballar molt i és tenir projecte. Jo crec que nosaltres no estariem aquí si no haguéssim anat evolucionant. Si tu et posicionas, busques el teu espai, et

diferencies..., això t'obliga a esperar-te, a veure món i a importar idees d'altres indrets del planeta –com hem fet des del programa 'Ben Fet!' viatjant recentment a la Xina–. Fins i tot, hem arribat a fracassar per anar massa endavant". L'Ignasi aconsella que "el que cal és buscar, treballar molt, estar molt al dia i, sobretot, tenir projecte. Jo crec que quan surt el Sol surt per a tothom, però el que sí que hem de fer és posar fre a les grans superfícies per tal que no s'apode-

rin del sector del comerç. De fet, no fan mal només a Llobet; fan mal a tot el petit comerç dels municipis on s'implanten". En referència al paper de la patronal conclou que, "des de PIMEC, amb la qual estic implicat i em sento molt identificat, hem de defensar el petit comerç, que aporta els petits grans de sorra mitjançant la novetat, la innovació i la diversitat. El que dóna vida a les ciutats és la singularitat i per aquesta raó hem de vetllar pel petit comerç". ■

El Grup Llobet viatja al gegant asiàtic amb el projecte 'Ben Fet!'

Ignasi Llobet, del Grup Llobet, ha viatjat a la Xina en cerca de noves línies de negoci a la segona potència econòmica mundial. "El viatge a la Xina ve del projecte 'Ben fet' del qual formo part des dels seus inicis, perquè sóc un ferm defensor de la idea que venent el producte d'aquí donem feina a la gent d'aquí, i això faria del nostre país un país molt més ric i profitós", declara l'empresari.

El director general del Grup Llobet afirma que "quan va sorgir l'oportunitat de la Xina vam veure des del Comitè Director de 'Ben Fet!' que era un plus que podríem donar al nostre associat per seguir tirant endavant. La idea d'anar a buscar el gegant asiàtic era intentar participar en l'*e-commerce* d'unes companyies xineses. El plantejament que ara tenim sobre la taula és: per què no pot haver-hi *e-commerce* aquí? Aquesta iniciativa ens ha aportat l'incentiu que potser ens feia falta per dir-li al soci de 'Ben Fet!': «mira, si t'impliques en el projecte no només podràs posar un segell, sinó que disposaràs d'una plataforma d'*e-commerce* a la Xina». Al final, el que hem vist és que el que volen fer els xinesos també ho podem fer els catalans".

La comitiva de 'Ben Fet!' també ha estat representada per Esteve Pintó, president del projecte i de PIMEC Catalunya Central i gerent de Domini Ambiental; Jordi Torra, de Fruits Torra; Núria Sala, d'E2S, i David

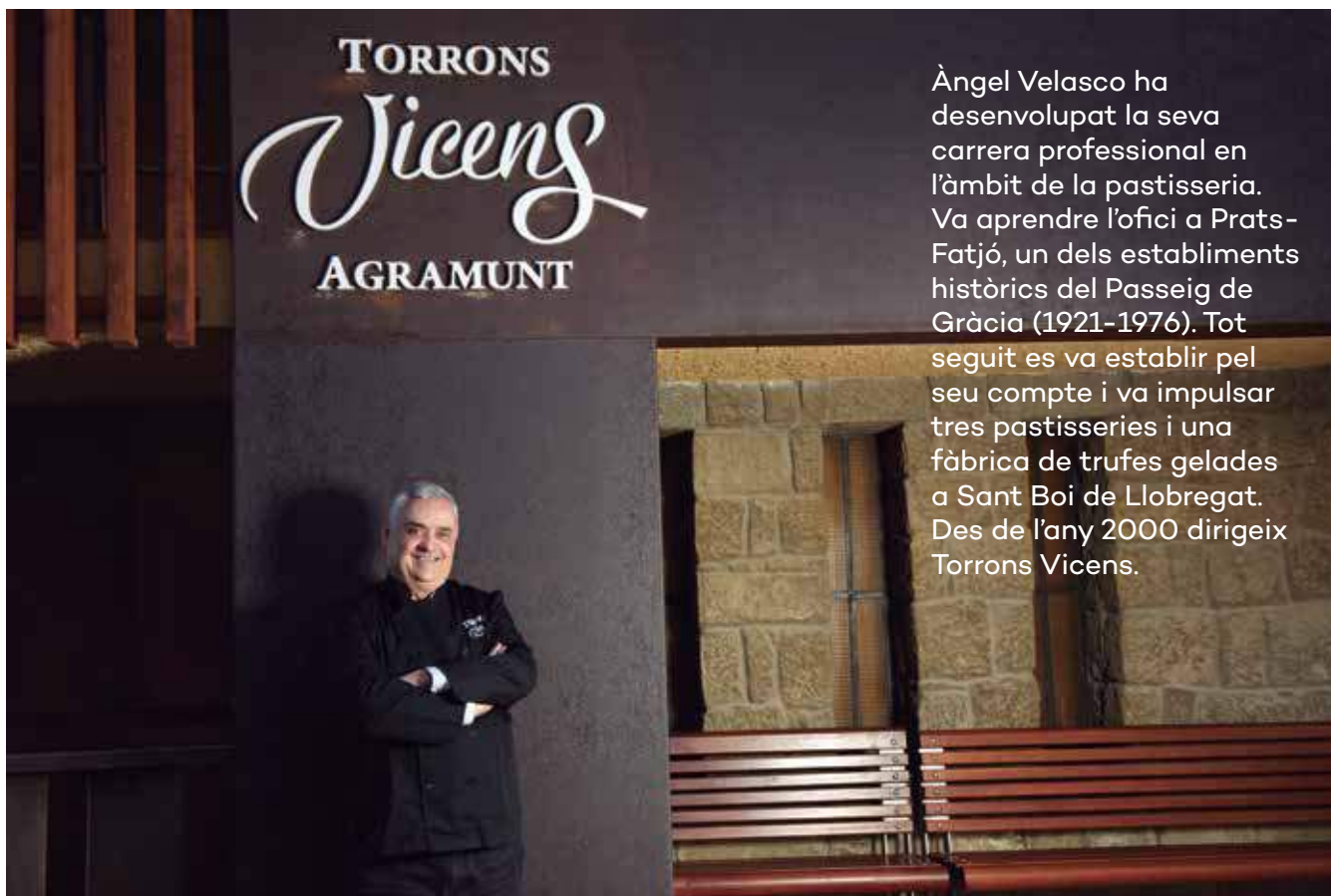


▲ Representants del projecte 'Ben Fet!' durant el viatge a Xina

Giménez, director executiu de PIMEC. Els empresaris i empresàries del Comitè Director del projecte internacionalitzador de 'Ben fet!' i membres de PIMEC han visitat la Xina amb l'objectiu d'enfortir les relacions comercials entre Catalunya i el gegant asiàtic i posar en valor el producte català de qualitat. Després d'haver establert vincles amb França, aquest viatge és un pas important de 'Ben Fet!' per tal de promoure els productes catalans arreu del món. ■

Entrevista amb Àngel Velasco

«Li hem donat una segona vida al torró»



Àngel Velasco ha desenvolupat la seva carrera professional en l'àmbit de la pastisseria. Va aprendre l'ofici a Prats-Fatjó, un dels establiments històrics del Passeig de Gràcia (1921-1976). Tot seguit es va establir pel seu compte i va impulsar tres pastisseries i una fàbrica de trufes gelades a Sant Boi de Llobregat. Des de l'any 2000 dirigeix Torrons Vicens.

FONT: MALVA FOTOGRAFIA

Torrans Vicens és una empresa que ha aconseguit perdurar a través dels segles, una fita que no està a l'abast de tothom. Quin és el secret per assolir aquesta continuïtat en el temps amb la mateixa identitat?

Després de tants i tants anys continuem sent una empresa familiar, tot i que a l'any 2000 va haver-hi un canvi important. Els antics propietaris ens van vendre el negoci i va ser aleshores quan vam entrar el meu fill i jo per

fer-nos càrrec del projecte. Ho vam fer apostant per donar continuïtat a la tradició i oferir una segona vida al torró a través de la innovació. A mi m'agrada dir que en aquesta segona vida l'hem modernitzat posant-lo a l'abast de més consumidors durant tot l'any.

En el moment en què vostès arriben per seguir el negoci, en quina situació es trobava l'empresa?

Nosaltres vam entrar el mes de no-

vembre del 2000 i ens vam trobar amb una empresa que estava pràcticament tancada. Però jo sempre vaig creure que el torró tenia moltes possibilitats i això ens va servir d'estímul per posar-nos a treballar buscant l'equilibri entre tradició i modernitat. No es pot negar que els primers 5 o 6 anys van ser molt difícils. Malgrat tot, l'objectiu era clar i vam començar a innovar amb una cosa tan senzilla i tan útil com una base de fusta sota la

barra del torró que servia per tallar-lo. Després, tenint en compte que fèiem un producte artesà i de qualitat, vam fer un envàs transparent de manera que tothom pogués veure el producte. L'esforç es va centrar a recuperar el prestigi de la companyia, els clients, i a anar a buscar la distribució per les grans superfícies amb qualitat.

Hi ha qui diu que això és impossible.

No, miri, els grans cuiners poden fer 10, 500 o 1000 àpats cada dia i els surten tots molt bé. El que cal és fer un obrador cada vegada més gran i amb més treballadors, però amb el mètode artesanal que es pot aplicar a la quantitat que faci falta sense que la qualitat variï.

«El torró d'innovació va creixent i cada vegada s'està consolidant més al mercat»

Abans parlava de fer l'envàs transparent i, de fet, apliquen el mateix principi a l'obrador.

Efectivament, la gent el pot visitar i veure a través dels vidres com es fabrica el producte. La qualitat s'ha d'ensenyar i aleshores també entra pels ulls.

Se senten deutors del passat?

La família Vicens va començar el 1775 però abans ja es feia torró al poble, el torró d'Agramunt rodó d'avellana o d'ametlla, que ve de l'època medieval. Té denominació d'origen, identifica Agramunt com a bressol del torró de Catalunya i nosaltres el continuem fabricant perquè hi creiem. És un



torró tan ben fet i tan avançat al seu temps que des dels inicis no ha canviat!

Com s'innova des de la tradició?

Torno als cuiners una altra vegada. El nostre país té els millors del món i molts el que han fet és reconvertir els productes i els plats de tota la vida en realitzacions extraordinàries. I això només es pot fer sortint dels límits. Jo, com a torronaire, també he volgut

fer-ho i per això vaig a anar a buscar la col·laboració de l'Albert Adrià.

Com el va convèncer?

Li vaig explicar que volíem reconvertir el torró i vendre'l tot l'any en botigues especialitzades en diverses ciutats i ell va acceptar el repte. Estem molt satisfets amb l'Albert. Fa 5 anys que col·laborem amb ell i hem superat les expectatives de vendes de les nostres 42 botigues, i el que és més important: el

EMPRESSES

torró ja no depèn només del Nadal, té vida pròpia durant tot l'any. L'Albert és una persona molt meticulosa que dóna una gran importància a la qualitat i no saltres el que hem de fer és ajustar el preu a aquesta qualitat, amb una divisa clara: la qualitat ha de superar el preu.

Desestacionalitzar implica desvincular el torró del Nadal?

No. El torró continuarà associat al Nadal. Hi ha una part sentimental que no es pot oblidar. Per a moltíssimes persones el moment de menjar els torrons tradicionals porta records dels pares, dels avis. En aquest moment tan important, un cop a l'any, solem evocar els éssers estimats que ja no estan entre nosaltres. Però, per altra banda, hi ha un jovent que no té aquesta experiència perquè ha crescut en un temps més recent en què el torró havia decaigut, i per a ells l'oferta de torró tot l'any és perfectament vàlida, fet que no treu que per Nadal també en guin menjar, naturalment.

Es pot afirmar que cada vegada se'n consumeix més?

Així és. Els números de la companyia són clars, en aquest sentit. Cada any les vendes estan augmentant entre un

25% i un 30%. Els quatre torrons més tradicionals de les festes nadalenques representen el 60% de les vendes. El torró d'innovació va creixent i cada vegada està consolidant més el seu lloc al mercat. La innovació és el factor que ens fa créixer.

Com està funcionant el mercat exterior?

Ara fa 6 anys precisament que vam començar a exportar. A llocs com França o Itàlia fa temps que coneixen el torró. Pel que fa a altres països més llunyans, he de dir que la nostra presència en fires internacionals ha estat molt ben acollida. Als països llatins els torrons agraden perquè els immigrants d'aquests països que viuen aquí han creat la tradició d'enviar-ne als seus familiars. També tenim les botigues de París, Perpinyà i dels Emirats Àrabs. A Dubai, per exemple, es ven moltíssim.

De botigues també n'han obert moltes a Catalunya i a la resta d'Espanya.

Algunes són a prop de la frontera, com la de Puigcerdà, Bossòst o la Jonquera. Això facilita el desplaçament als clients del sud de França. Després en tenim algunes a Barcelona, situades a llocs estratègics en què el turista

241 anys

La família Vicens va començar a elaborar el torró d'Agramunt el 1775. Aquest torró ha esdevingut típic de la zona i està unit a la identitat i a la història del poble. Avui té una projecció universal gràcies a la nova etapa de la companyia que ha potenciat l'expansió i la innovació sense oblidar les tradicions més ancestrals.

compra molt i on hem detectat que la gent del país cada cop s'hi acostava més. Aquestes vendes representen el 25% de les que no són de Nadal. La botiga de Madrid és la que més ven de totes i amb els productes etiquetats en català!

A França tenen el cèlebre torró de Montélimar...

Sí, és un poble molt conegut a França per un tipus de torró, però que al nostre país ho té més difícil perquè està estudiat que, aquí, als consumidors els agrada el torró que conté entre el 65% i el 70%



▲ Instal·lacions de Torrons Vicens a Agramunt (Urgell)

ÀNGEL VELASCO, PROPIETARI DE TORRONS VICENS I MESTRE TORRONAIRE



d'ametlla, mentre que el de Montélimar en té com a màxim un 30%.

En el cas dels països que no coneixen el torró quina percepció en tenen, d'entrada?

El primer que es percep és la base principal del torró. L'ametlla, la mel i el sucre es coneixen a tot el món i es veuen com a productes naturals i saludables, i això és molt apreciat.

Seria un producte gourmet? O quin qualificatiu li aniria millor?

El torró no és un caviar, i més ara que l'estem desestacionalitzant. Jo més aviat el qualificaria de producte artesà de qualitat i que està a l'abast de tothom.

Els darrers anys Torróns Vicens ha adquirit altres empreses. Ens pot fer cinc cèntims de l'experiència?

Vam comprar fa 4 anys una fàbrica de

«Hem rebut diversos guardons però el de PIMEC ens va motivar molt per continuar treballant»

torrons a Sant Adrià del Besòs de 80 anys d'existència que estava a punt de tancar i l'hem especialitzat en el producte biològic i en el torró sense sucre. Fa 3 anys en vam adquirir una de xocolata aquí a Agramunt. Es tracta en definitiva d'oferir-li al client un ventall més ampli de producte.

Heu rebut el premi a la mitjana empresa més competitiva en el marc dels Premis Pimes 2015. Què va sig-

nificar per a vosaltres?

És un premi que vam sentir molt profundament perquè és la demostració que al final es valoraven els esforços que vam fer. Aquest any hem rebut diversos guardons, però el de PIMEC ens va donar molta motivació per continuar treballant. No hi ha mai final: quan et penses que has trobat el millor producte possible, al cap d'un temps l'has de canviar.

Què el faria especialment feliç en relació al futur de l'empresa?

El que més feliç em fa és que el dia de Nadal i tot l'any el torró arribi a més cases. Ho comparo amb la sensació de satisfacció que té un xef quan passa personalment per les taules a saludar. També em fa molt content que el poble d'Agramunt sigui ara molt conegut a tot arreu i que Torróns Vicens en segueixi sent l'ambaixador. ■

Llagurt aposta per les botigues mòbils

Nous punts de venda a la costa catalana

La companyia Llagurt, cadena especialitzada en la venda de iogurts gelats amb certificació ecològica, avança en el seu pla de creixement mitjançant sis botigues mòbils a Santa Coloma de Farners, Santa Susanna, Arenys de Mar, Llafranc i Santa Cristina d'Aro. A més, com a novetat, aquest any s'ofereix en alguns dels seus establiments sucres verds ecològics i, pròximament, gelats de fruites lliures d'aromes i colorants. Aquesta filosofia saludable per a tothom ofereix als clients i clientes amb intolerància a la lactosa o amb al·lèrgies l'oportunitat de gaudir dels productes estiusencs.

Les emprenedores Ingrid Rahola i Glòria Salomó, fundadores de Llagurt, van decidir franquiciar el concepte del



seu negoci l'any 2010 davant l'èxit dels seus productes. Des d'aleshores han multiplicat la seva presència amb 17 establiments propis i franquiciats, i si tenim en compte els nous conceptes comercials (botigues en format mòbil i quiosc), la xifra s'eleva a 28 punts de venda –un a Perpinyà i la resta a Catalunya. ■

Frit Ravich factura més de 200 milions

Les vendes de l'empresa gironina creixen un 10% al 2015

L'empresa d'aperitius Frit Ravich va facturar 205 milions d'euros en l'últim exercici, fet que suposa un creixement del 10% respecte a l'any anterior, segons la directora general de la companyia Judith Viader. Frit Ravich registra a Catalunya el 60% de les seves vendes, per bé que és present a tot Espanya i disposa d'una filial a França, que concentra la majoria de les exportacions, un total del 5% de la facturació.

Viader afirma que l'empresa es troba en procés d'innovació constant, com per exemple duent a terme una inversió de 32 milions d'euros en un nou centre logístic automatitzat, o la contractació de venedors xinesos per atendre els clients d'aquesta nacio-



nalitat. Seguint aquesta filosofia expansiva, Frit Ravich busca acostar-se a nous mercats invertint 20 milions a la fàbrica de Maçanet de la Selva per tal de duplicar la capacitat de producció d'aquí al 2018 i fer front al nou pla estratègic, que preveu un creixement del 8% de la facturació mitjana anual fins al 2020. ■

HolaLuz i el nou concepte energètic

La companyia completarà la seva oferta mitjançant l'autoconsum elèctric



Fundadors d'HolaLuz: Oriol Vila, Ferran Nogué i Carlota Pi

L'empresa HolaLuz, comercialitzadora elèctrica online, és una empresa elèctrica que aposta per l'autoconsum de manera clara i contundent. Segons declara una de les cofundadores de la companyia, Carlota Pi, "d'aquí a deu anys tothom tindrà un equip d'auto-producció elèctrica a casa seva". La companyia està explorant entrar en aquest mercat i ja es prepara per fer una prova pilot en algun municipi català durant els pròxims mesos per poder oferir als clients un servei personalitzat.

L'estratègia d'HolaLuz es basa a comprar la part més important de l'electricitat mitjançant contractes bilaterals amb productors de renovables. En només cinc anys de vida, l'empresa ja ha aconseguit finançar-se amb quatre milions d'euros, té més de 65.000 clients –amb una previsió de mig milió l'any 2019– i l'any passat va tancar l'exercici facturant 70 milions d'euros. La innovació amb el tracte al client, el cost de l'electricitat i el respecte pel medi ambient han fet d'aquesta companyia una referència en el món de la responsabilitat empresarial, social i ambiental. ■

La Unió de Petites i Mitjanes Residències, grup d'interès

Upimir passa a formar part del registre de grups d'interès de la Generalitat de Catalunya

Upimir, la Unió de Petites i Mitjanes Residències, constitueix una entitat del llistat de grups d'interès de la Generalitat de Catalunya i del seu sector públic, fet que permet a l'organització seguir defensant els interessos dels seus associats davant les institucions públiques amb la màxima transparència exigida per l'administració. Des de la Unió de Petites i Mitjanes Residències es va sol·licitar recentment entrar en aquest registre del grup, del qual només formen part 77 entitats a tot el país. Ara bé, no totes les entitats gaudeixen del mateix rang, sinó que s'estableixen categories

segons la seva funció representativa. Upimir integrarà la segona categoria, que pertany al sector empresarial i de base associativa, d'acord amb la decisió de la Direcció General de Dret i d'Entitats Jurídiques. La consideració de grup d'interès suposa, *de facto*, ser una font d'influència organitzada segons l'Administració pública.

Upimir és una patronal que agrupa 180 empreses (residències, centres de dia i assistència domiciliària), amb més de 250 números de registre, 4.200 places assistencials i 4.500 treballadors. És una patronal jove, formada per una

junta directiva en igualtat amb els socis, ja que tots els membres de la junta són propietaris de centres i tenen els mateixos problemes que els seus associats.

La Unió de Petites i Mitjanes Residències és una patronal amb presència institucional a la GENCAT i ICASS (Taula Tècnica de la Vellesa, on el president d'Upimir, Vicente Botella García del Cid, és vocal al Consell General de Serveis Socials com a delegat de PIMEC), ocupa una vocalia a la Comissió de Sanitat de PIMEC, i té presència en diversos estaments lligats al sector social. ■

Mor Santi Maza, president dels ortopedistes

Liderava la Federació Espanyola de Tècnics Ortopèdics des del 2006 i formava parts de la Comissió de Sanitat de PIMEC

El conegut ortopedista Santiago Maza i Pujol ha mort sobtadament a l'edat de 50 anys, després de patir un atac de cor derivat dels seus problemes respiratoris. Va néixer a Manresa el 22 de juliol de 1965 i era fill d'un professional de l'ortopèdia. Seguint els passos del seu pare, va continuar el negoci d'Ortopèdia Maza juntament amb el seu germà Genar i, des de feia ja gairebé una dècada, era el president de la Federació Espanyola de Tècnics Ortopèdics (FETOR).

En aquests moments, estava complint el seu tercer mandat de quatre anys al capdavant de la federació FETOR, ja que havia rebut la confiança dels seus membres i havia estat reelegit per lide-

rar l'entitat l'abril de l'any passat.

A més, Maza havia estat vocal de la Comissió de Sanitat de PIMEC i havia format part de la Comissió Assessora de la Prestació Ortoprotètica de Catalunya (Cat-Salut). Des de la seva posició representativa a PIMEC, en Santi va prioritzar sempre les relacions amb les administracions i les altres associacions, amb la finalitat d'aconseguir un major grau de dignificació i reconeixement de la professió d'ortopedista, sense deixar de buscar mai la suma d'esforços i recursos per cohesionar aquest col·lectiu professional. En nom de la patronal lamentem la pèrdua d'una persona tan estimada i amb un compromís tan gran envers aquesta professió. ■



El dèficit de la formació professional

Només un 20% de la població activa a Catalunya té un nivell formatiu mitjà

Tenim sobrequalificació al nostre país? O estem poc qualificats? Les respostes a aquestes preguntes són totes dues afirmatives segons l'informe "Formació i ocupació a Catalunya i comparativa amb alguns països europeus", elaborat per l'Observatori de la pimec.

El document fa una aproximació del mercat de treball català des de la perspectiva de la qualificació professional, és a dir, fa una anàlisi de quina formació ofereixen les persones i, per tant, el sistema educatiu, enfront de quina qualificació demanen les empreses. La principal conclusió? Hi ha un desajust molt important entre l'oferta i la demanda; un buit en el nostre sistema ocupacional i professional. Hi ha una

majoria de població amb baixa qualificació o bé amb un nivell alt d'estudis. En canvi, manquen professionals de nivell mitjà, molts amb estudis de formació professional.

Concretament, un 40% de la població activa té un nivell de formació alt, enfront d'uns requeriments per part del

«El mercat no demana tants titulats superiors sinó més nivells formatius mitjans dels que existeixen»

mercant del 23,4%. Aquesta distància encara s'accentua més si es compara aquest darrer percentatge amb la població efectivament ocupada (un 44% tenen formació alta). Això indica que, des de la perspectiva del mercat de treball, es produeix un excés de nivell formatiu d'una mica més de 20 punts percentuals.

En canvi, pel que fa als requeriments del mercat de treball quant a ocupacions de nivell mitjà, aquests són molt més alts que l'oferta de treball d'aquest nivell: 36,5% dels llocs de treball que demana el sistema productiu enfront de 22,6% d'oferta, un desajust de quasi 14 punts entre oferta i demanda.

Pel que fa al pes de llocs de treball de perfil baix, la demanda (40,1% dels llocs), com en el cas anterior, supera l'oferta (33,4% dels ocupats). És a dir, hi ha un desajust de gairebé 7 punts percentuals, el que indica, llegit d'una altra manera, que molts treballadors estan subocupats, estan més formats del que requereix el lloc de treball.

Aquestes dades remarquen que el mercat no demana tants titulats superiors com hi ha a Catalunya sinó més nivells formatius mitjans (majoritàriament FP) dels que existeixen, i aquests llocs de treball els ocupen (previsiblement) persones amb una formació superior a la necessària. Aquests desajustos provoquen fenòmens de sobreformació i subocupació en funció del punt de vista que s'adopti. Això no obstant, cal remarcar que un nivell formatiu superior a l'exigit no implica



▲ A Catalunya manquen professionals de nivell mitjà, molts amb estudis de formació professional

l'assoliment de competències necessàries, fet que condiciona el funcionament del sistema productiu, sobretot en aquelles activitats on són més necessaris els perfils tècnics.

QUÈ FAN ALTRES PAÏSOS?

La comparativa amb les economies avançades no és més encoratjadora, sinó tot el contrari. L'Observatori de la pimec ha comparat la situació que presenta Catalunya respecte a economies europees de dimensió semblant: Àustria, Bèlgica, Dinamarca, Finlàndia, Noruega, Països Baixos, Suècia i Suïssa.

L'estructura ocupacional del nostre sistema productiu quant a llocs de treball presenta un menor pes del nivell alt (23% a Catalunya i 30% als països petits d'Europa) i dels tècnics intermedis (10% a Catalunya i 17% als països de dimensió similar als europeus); mentre que les ocupacions de nivell baix i les mitjanes menys tècniques tenen una importància major.

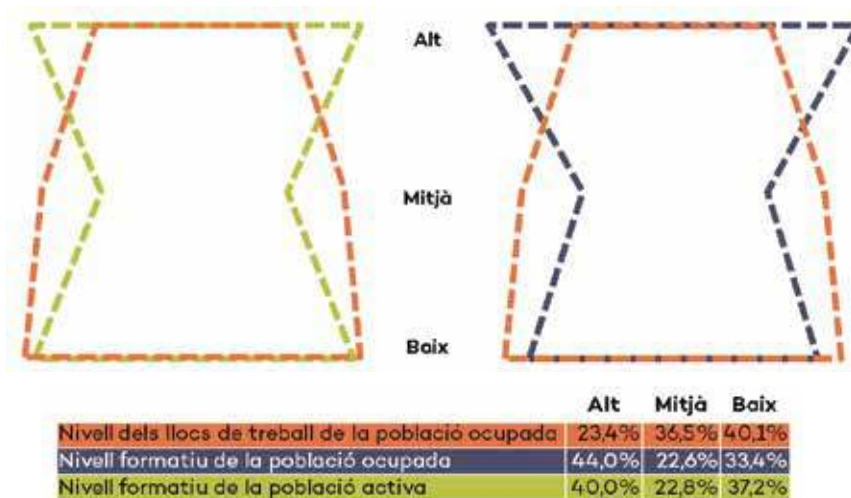
En formació de població activa, Catalunya és un dels països amb una major proporció de persones amb nivell baix (un 43% al nostre país, per un 18% a altres estats europeus petits); en canvi, en nivell formatiu mitjà és el país que registra el percentatge més baix (20% de Catalunya en comparació amb el 44% d'altres països europeus de dimensió semblant).

Si comparem la situació catalana amb el país líder econòmic europeu, Alemanya, el fenomen de manca d'oferta i demanda de qualificacions mitjanes encara és més accentuat.

EL FUTUR DE L'FP

Malgrat que l'atractiu de l'FP ha millorat en els darreres anys, en particular la de grau superior, el flux serà probablement insuficient per cobrir

Nivell formatiu i ocupació



Font: Elaboració de l'Observatori de la pimec a partir de dades de l'INE

«Dos terços de l'ocupació que es generi fins al 2020 estarà relacionada amb professions vinculades a l'FP»

les demandes del sistema productiu, sobretot tenint en compte que una proporció notable dels titulats en formació professional opta per anar a la universitat en comptes d'integrar-se al mercat de treball.

Alguns estudis han estimat que l'any 2020 els llocs de treball de l'economia catalana seran, en un 40%, de nivell mitjà (ara el percentatge és del 37%). El cap d'Avaluacions dels Sistemes de Formació Professional de l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE), Simon Field, posa la Xina, el Brasil, Indonèsia o Sud-àfrica com a exemples d'economies emergents que estan experimentant "una gran expansió de l'FP".

En aquest context, "necessitem gent amb aquest tipus de competències, gent que tingui un nivell superior a l'escola, però inferior a la universitat", reclamava Simon Field en una conferència l'any passat.

Segons càlculs de l'OCDE, dos terços de l'ocupació que es generi fins al 2020 estarà relacionada amb categories professionals de tècniques vinculades a l'FP. I, per exemple, un terç dels llocs de feina que es creïn als Estats Units fins al 2019 exigirà una qualificació de menys de quatre anys. Simon Field afirma que "és lamentable que es pensi que l'economia requereixi sempre estudis universitaris de tres o quatre anys. Hi ha molts llocs de feina per als quals només calen un o dos anys de capacitació per desenvolupar-los amb plenes garanties". Field explica que abans hi havia una allau cap a les universitats, ja que s'havia generalitzat la idea que eren necessàries competències d'alt nivell, però no manuals. Aquesta equació no només no és certa, sinó que ha provocat un desajustament profund en el mercat laboral de molts països occidentals. ■

Propostes de PIMEC per impulsar la Formació Professional

“Hauríem de reflexionar conjuntament l'empresariat, la societat i l'Administració per a assumir seriosament el repte d'ajustar oferta i demanda formativa en el mercat de treball, una tasca ingent i, sens dubte, amb resultats només a llarg de termini”. Així de convençuda es mostra Imma Estivill, presidenta de PIMEC Serveis Ocupacionals i de Qualificació. En aquest context, la sectorial assenyala com a estratègiques algunes consideracions per a l'impuls de la formació professional i el desplegament del sistema de formació i qualificació professionals:

- Situar el món de l'empresa, i l'empresa mateixa, en l'origen i destí natural de qualsevol acció de formació professional.
- Situar les necessitats de les persones en el centre del sistema, cercant els instruments més adients per a cada perfil d'usuari (joves, adults, persones en situació de recerca de feina, ocupats, col·lectius amb especials dificultats), adaptant-hi els continguts, els canals i les formes d'organització dels ensenyaments per tal d'assolir els millors resultats possibles.
- L'element que ha de facilitar l'encaix entre oferta i demanda ha de ser l'orientació professional, que ha d'actuar com a porta natural d'entrada a qualsevol acció de formació i qualificació professional.
- L'Agència, per tal de poder disposar de la suficient autonomia de gestió respecte a l'organització de l'administració (els dos departaments amb competències en matèria laboral i educativa), ha d'estar adscrita al Departament de Presidència o al que sigui més proper al món de l'empresa.
- Les polítiques de formació i qualificació esdevenen de facto polítiques d'ocupació i, per tant, cal garantir la necessària coordinació en els seus nivells estratègics amb la participació dels agents socials en el diàleg social i en els seus nivells més operatius a través d'estructures sectorials i territorials ben relacionades.
- La xarxa de centres de formació professional ha d'estar constituïda necessàriament per diferents tipus de centres (públics i privats, especialitzats sectorialment, enfocats a uns o altres col·lectius, amb ensenyaments presencials i a distància, amb itineraris school-based i company-based...) que donin respostes complementàries i de qualitat a les diferents necessitats dels sectors productius i les persones.
- La formació professional és costosa però absolutament necessària des del punt de vista social i econòmic. Demanem més inversió i més eficiència en els resultats (millora de les ràtios de graduació).
- L'eficiència del Sistema de Formació i Qualificació dependrà en gran mesura de la solvència de l'instrument prospector (observatori) i de la seva capacitat per donar resposta a les necessitats del sistema. ■





Xile,

una oportunitat real per a las pimes catalanes

Xile és actualment l'economia emergent més ben valorada de la regió de l'Amèrica Llatina i una de les més reconegudes a nivell global. Gaudeix d'un alt potencial econòmic i comercial –amb els seus 17,8 milions d'habitants– i és un mercat real consolidat, destí de les exportacions de nombrosos països de la UE.

Destaca per tenir uns estàndards econòmics, polítics i socials equiparables als d'un país desenvolupat. Amb un PIB que va augmentar un 4,6% el 2015 respecte a l'any anterior, un increment del 10% en la despesa pública per al 2015 i una de les rendes personals més elevades del continent, aquest país atreu i consumeix productes i serveis d'arreu del món. Per aquesta raó ocupa la 48a posició en el rànquing Doing Business, que classifica els països segons la seva facilitat per fer-hi negocis. Cal tenir en compte, però, que la potencialitat del país se centra en els sectors de la construcció, gràcies al gran nombre d'obres públiques previstes, i de l'agricultura, fruit de l'increment de productes alimentaris i amb segell propi.

L'expansió i creixement de Xile comporta que constantment necessiti nodrir-se d'una gran quantitat de productes i serveis que el país no pot abastir per si mateix, per la qual cosa ofereix un gran ventall d'oportunitats a les empreses emprenedores de Catalunya. I és que Xile s'adapta bé a l'empresari català pel que fa a la seva exigència de qualitat i bon fer, a la facilitat de comunicació per l'idioma i, cada vegada més, al nombre i la freqüència de connexions aèries.

Davant aquests arguments i la internacionalització del teixit empresariat català, PIMEC ha decidit organitzar un viatge a Xile del 12 al 18 de novembre amb l'objectiu que les pimes catalanes puguin avaluar in situ la potencialitat del país i les oportunitats de negoci que presenta. També és una bona ocasió per iniciar i consolidar relacions comercials ja establertes i afermar-hi la posició competitiva de l'empresa.

Miriam Sabaté, directora del Departament Internacional de PIMEC, afirma que "les missions comercials com la de Xile ofereixen a l'empresa una bona oportunitat per promocionar els seus productes en un mercat d'interès, i permeten establir contactes amb clients potencials, obtenir informació de primera mà del mercat i tenir l'oportunitat d'avaluar les oportunitats de negoci existents. Des de fa uns anys, el Departament Internacional organitza viatges empresarials arreu del món, ja que creiem que és una molt bona fórmula per conèixer aquests nous mercats".

En aquesta expedició els empresaris que hi participin visitaran empreses locals i coneixeran de primera mà la situació actual del país, les possibilitats que ofereix i els paràmetres de les importacions des de la UE. Vols acompanyar-nos en el viatge a Xile? Posa't en contacte amb PIMEC i t'informarem del que cal fer per formar part d'aquesta nova odissea. ■

Entrevista amb Mercè Brey

«Quan estem en equilibri, expressem tot el nostre potencial i evolucionem»



De manera complementària a la seva expertesa en internacionalització de les empreses, Mercè Brey ha aprofundit en el paper de l'energia personal en la millora de les organitzacions i de les nostres pròpies vides.

L'economia està dominada pels índexs, pels percentatges, pels balanços. Ens està perjudicant, el fet d'oblidar-nos de la part no quantificable de l'economia?

Utilitzem majoritàriament la part racional del nostre cervell i parem poca atenció a l'hemisferi dret, on resideixen atributs tan essencials com la creativitat o la capacitat de comunicació. I l'economia no n'és una excepció. Aquest desequilibri ens fa emmalaltir i no permet que expressem totes les nostres capacitats, i això acaba generant una societat amb individus poc feliços.

Com pot contribuir la programació neurolingüística a millorar les persones i les organitzacions?

La programació neurolingüística ens ensenya com funciona el nostre procés d'aprenentatge i com podem fer que sigui més efectiu i satisfactori per a nosaltres. Ens permet entendre, per exemple, perquè ens quedem bloquejats en determinades circumstàncies o perquè no assolim les nostres fites. És molt útil per a millorar en tots els vessants de la nostra vida.

Un dels seus inspiradors intel·lectuals és el metge, psiquiatre i assessor Gunthard Weber i el seu concepte de constel·lacions organitzatives. Com es pot aplicar a l'empresa?

Es tracta d'una eina que ens permet accedir a dinàmiques sistèmiques que tenen lloc en una organització determinada. Veure i comprendre perquè es produeixen aquestes dinàmiques ens dóna l'oportunitat de corregir-les. Ens ajuda en la comprensió d'aspectes no obvis, de situacions de les quals no es treu l'entrellat amb una anàlisi mecanicista. Per què un equip no funciona? Què fa que no avanci un determinat projecte? Són exemples de qüestions en què aquesta eina es pot aplicar.

Tot sovint vostè esmenta el paradigma de l'equilibri d'energia masculina i femenina. Com s'arriba a aquest equilibri?

El primer pas és prendre consciència que estem en desequilibri. Hem basculat dràsticament cap a l'energia masculina més destructiva, on predominen el materialisme, la intolerància o l'individualisme, menyspreant el valor de l'energia femenina, vinculada a atributs tan importants com la intuïció, la capacitat de tolerar la diversitat, o l'empatia. Ambdues energies són vàlides en la mateixa mesura. Les persones expressem tot el nostre potencial i evolucionem quan estem en equilibri.

El seu llibre *Eres lo mejor que te ha pasado. ¡Quiérete!*, se centra en com gestionar millor l'energia personal. D'on ve la manca d'autoestima?

El predomini de l'energia masculina més ferotge fa que l'energia femenina s'inhibeixi i aleshores es produeix un enfocament absolut cap al món exterior, amb una dependència exagerada del reconeixement dels altres. La insatisfacció constant, no trobar sentit

Amant de la docència



Mercè Brey va estudiar Ciències Empresarials, un màster en Finances Internacionals i Comerç Exterior, un postgrau en Integració Europea i un postgrau en Direcció de Vendes. També posseeix una formació holística gràcies a un màster en Programació Neurolingüística i el coneixement de la mecànica de les constel·lacions organitzacionals a través d'un dels seus creadors, Gunthard Weber. La seva carrera professional s'ha desenvolupat en l'àmbit de la internacionalització de les empreses. Brey és una amant del coneixement però, sobretot, de la seva divulgació i aplicació. Una de les seves especialitats són les tècniques de motivació, que explica en diferents tallers i cursos.

«Quant més invertim en nosaltres mateixos, més capacitat tindrem front a les adversitats»

a l'existència, o la manca d'autoestima són algunes de les conseqüències d'aquest enfocament.

Encara que individualment tinguem molta força, hi ha factors que van a la contra. Pensem en els petits i mitjans empresaris: costos energètics, morositat, obstacles burocràtics, etc. Hi ha una planta, el jonc, que viu a la vora dels rius. Flexible i al mateix temps ben arrelada: no permet que els vents huracanats la desarrelin. Així, com més invertim en nosaltres mateixos, en el nostre desenvolupament com a individus, més capacitat tindrem davant les adversitats, com el jonc.

Anirem cap a una nova economia amb un canvi tecnològic o amb un canvi cultural?

Amb un canvi de consciència. Cada

«Els consumidors volen empreses amb uns valors i una forma d'actuar congruents»

vegada més es produeix una desconexió entre les persones —siguin empleats o clients— i les organitzacions que encara continuen en el vell paradigma del capitalisme desbocat. Els empleats necessiten que els seus valors estiguin alineats amb els de l'empresa com a requisit indispensable per comprometre's i generar valor. Al mateix temps, els consumidors incrementen la seva predilecció per productes i serveis d'empreses que tinguin una missió i uns valors autèntics i congruents amb la seva forma d'actuar. Si l'empresa vol sobreviure, no tindrà més remei que iniciar el camí de la congruència. Les pimes tenen una posició avantatjosa. Com que tenen estructures menys complexes, són molt més flexibles per poder abordar els processos de canvi. Cal que en prenguin consciència! ■

La impressió 3D genera grans expectatives en el món productiu

La quarta revolució industrial

Jaume Homs, Iberia 3D Printing Sales and Channel Manager a HP explica en aquest article el canvi disruptiu que aportaran a la producció industrial les últimes innovacions en impressió 3D. És un canvi que afectarà des del disseny a la logística, passant per la fabricació, i que permetrà servir als clients amb una rapidesa i una eficiència mai vistes fins ara.

Els avenços tecnològics i científics de l'últim segle han millorat la nostra qualitat de vida i ens han permès descobrir coses meravelloses. També ens estan convertint en una societat més culta, connectada, eficient i respectuosa amb l'entorn. El món evoluciona, inventa, i les novetats que trenquen motlles ens trepitgen els

talons. A HP estem convençuts que les noves tecnologies digitals ens estan introduint a la quarta revolució industrial. Una d'aquestes tecnologies és la impressió 3D. Probablement, la que més expectatives generarà en els pròxims anys.

Sembla ciència-ficció però som a un pas de revolucionar el paradigma de la

fabricació en la indústria. I el millor és que ho estem fent aquí, a Sant Cugat del Vallès (Barcelona), en un dels centres d'investigació més emblemàtics d'HP. Aquí han nascut innovacions que han revolucionat el món de la impressió digital i l'última ha estat la tecnologia d'impressió 3D MultijetFusion™. La nostra proposta tecnològica ha estat un factor decisiu perquè HP ens hagi assignat les responsabilitats mundials de negoci i d'R+D per a impressió 3D.

«Les empreses podran fer prototips en temps real i els processos d'innovació seran més curts»



▲ Jaume Homs davant una petita exposició d'objectes impresos

FOTO: VG

La impressió 3D existeix des de fa 25 anys, però al llarg de les dues últimes dècades pràcticament no havia evolucionat. Ara, els nostres enginyers a Barcelona han desenvolupat una tecnologia disruptiva inspirada en el que millor sabem fer, la impressió digital. Aquesta tecnologia salva els tres principals obstacles que no permetien l'expansió massiva de la impressió 3D: velocitat, qualitat i costos. Aquest sistema permetrà imprimir fins a deu vegades més ràpid que les actuals tecnologies a meitat de cost, i crearà peces amb una precisió i robustesa comparables a les que ofereixen els mètodes de fabricació tradicionals. Els avantatges competitius es fonamenten en tres grans àrees:

- La capacitat d'imprimir cada capa en una sola passada de carro gràcies al fet que en tot l'ample de la zona d'impressió disposem de capçals amb injectors que dispensen de forma precisa les gotes dels agents necessaris per crear la peça. Gràcies a aquesta tecnologia podem fer capes a la mateixa velocitat, independentment de la seva complexitat.
- El circuit tancat de control de temperatura, en què la impressora adapta en temps real l'energia necessària per fondre; a través de 900 punts de control sobre la superfície que es construeix, es monitoritza i actua proactivament per assegurar la qualitat de les peces, que depèn en gran part de la uniformitat de la temperatura mentre es produeix la peça.
- La tecnologia multiagent: ens permet posar gotes d'agents químics amb una precisió de 20 microns i canviar les propietats d'aquest material o el seu comportament.

Sens dubte, la gran transformació arribarà a través de la indústria. La impressió 3D permet realitzar tirades curtes sense augmentar els costos unitaris, ja que no necessitem motlles. Les empreses podran fer prototips en temps real i els processos d'innovació seran més curts. Com a conseqüència, es produiran tirades molt ajustades a la demanda real dels consumidors i més a prop d'on viu el comprador. És a dir, el que es distribuirà és el disseny, i després la producció es realitzarà en un centre d'impressió proper a la destinació final del producte, amb el consegüent estalvi de costos en logística i distribució mundial. Tot això també obre la porta a la personalització d'objectes. Imaginem un món en el qual puguem imprimir un audífon adaptat a la forma de la nos-



▲ Jaume Homs amb una de les impressores 3D

FOTO: VG

«Es podran dissenyar peces amb geometries impossibles, inspirades en l'eficiència perfecta de la naturalesa»

tra orella o unes sabatilles esportives dissenyades per al nostre peu. Imaginem que podem imprimir les peces de recanvi del nostre cotxe a la ciutat on vivim, en lloc d'esperar que les enviïn des d'una fàbrica a milers de quilòmetres. Val a dir que, per a grans tirades d'un mateix objecte, la fabricació tradicional seguirà sent més rendible.

Ara oblidem les limitacions de la fabricació tradicional. Amb la fabricació additiva podrem dissenyar peces amb geometries impossibles, inspirades en l'eficiència perfecta de la naturalesa, on la creativitat i la complexitat seran gratuïtes. Per aquest motiu una de les indústries que més ràpid està adoptant

la impressió 3D és l'aeronàutica: pensem en l'estalvi de costos que suposarà, només en combustible, poder disposar de peces amb formes orgàniques, més lleugeres i eficients. Amb la fabricació additiva o impressió 3D, passem de dissenyar pensant en la fabricació a dissenyar pensant en l'ús de la peça.

Per últim, és interessant comentar que una altra de les grans innovacions que aporta HP al mercat és la manera en què aconseguirà disposar, en poc temps, d'un gran ventall de materials. Recordem que a més de tenir una bona tecnologia d'impressió, és de vital importància tenir una gran varietat de materials, ja que cada un d'ells habilita una o diverses aplicacions. Per aconseguir-ho, HP ha creat una plataforma oberta on els fabricants de materials poden crear els seus productes perquè HP els certifiqui i els comercialitzi als seus clients. D'aquesta manera, accelerarem el desenvolupament de nous materials per oferir un gran ventall de possibilitats al mercat en molt poc temps. ■



PIMEC reconeix les millors iniciatives empresarials en la 29a edició dels Premis Pimes

Cèsar Molins rep la Medalla al Reconeixement Empresarial, que per primera vegada s'atorga en el marc d'aquest sopar

La patronal ha tornat a celebrar amb èxit el que ja es coneix com la “festa solidària de les pimes catalanes”. Més de mil persones es van reunir a la sala oval del Museu Nacional d'Art de Catalunya per reconèixer les millors iniciatives empresarials del darrer any i per donar suport a aquells empresaris i empresàries que busquen una segona oportunitat.

Un miler de persones del món econòmic, empresarial i polític es van donar cita el dilluns, 20 de juny, a la sala oval del Museu Nacional d'Art de Catalunya (MNAC), per reconèixer, un any més, les millors iniciatives empresarials. Josep González, president de PIMEC, va ser l'amfitrió, i Carles Puigdemont, president de la Generalitat, va presidir la 29a edició dels Premis Pimes.

El president de PIMEC, durant el seu parlament, va fer referència a la bona marxa de l'economia “malgrat les grans incerteses electorals i la manca de capacitat per arribar a acords”, tot destacant el “bon nivell d'inversions” a Catalunya que ens permet “ser optimistes i no avalar les tesis que de tant en tant s'escolten sobre la fuga d'empreses de Catalunya pel procés català”. En aquest context, va assenyalar que si algunes empreses marxen és “per l'alta fiscalitat catalana”.

Josep González es va mostrar contundent i va demanar “un govern sòlid, que faci reformes i que transmeti confiança als ciutadans i als inversors”, i que “gestioni els impostos en benefici de la població i de les empreses i no en benefici d'espavilats que acaben passant per la porta giratòria”.

El president de la Generalitat, Carles Puigdemont, es va estrenar en aquest sopar amb un discurs que posava en valor el motor econòmic del país: “Les pimes són l'ànima de l'economia catalana”, ja que no només “generen activitat econòmica i llocs de treball de qualitat, sinó que també donen a l'economia el rostre humà que a vegades, malauradament, no troba quan les empreses es fan grans i perden la seva referència”.

En aquest context, Puigdemont va assenyalar que l'Executiu català “s'ha proposat ser pro pime” en el sen-

tit que, en cada decisió que prengui, “sempre tingui en compte la gran importància que el teixit de les nostres pimes té per al conjunt de país”. Entre els compromisos encara pendents, el cap del Govern va subratllar “poder eliminar les traves administratives que amenacen la vitalitat de les nostres empreses”, i també el Corredor Mediterrani, les infraestructures, la gestió de rodalies o els impostos.

SOLIDARITAT

L'alcalde de Barcelona, Ada Colau, i el president de la Fundació PIMEC, Joaquim Llimona, van fer els parlaments inaugurals tot destacant la solidaritat que un any més va ser protagonista durant la nit dels Premis Pimes. El llacet taronja va tornar a lluir a la solapa dels mil assistents com a mostra de solidaritat amb aquells empresaris que afronten dificultats en els seus negocis o que s'han quedat sense activitat i, per tant, busquen una segona oportunitat. De la mateixa manera que en els últims anys, PIMEC ha destinat la quota íntegra del sopar que abonen els assistents al programa emppersona de la Fundació PIMEC, que ajuda l'empresari que afronta serioses dificultats en el seu negoci o que s'ha quedat sense activitat i, per tant, busca una segona oportunitat.

Altres personalitats del món empresarial, econòmic i polític van assistir a aquest sopar, entre les quals hi havia el ministre de Finances d'Andorra, Jordi Cinca; la delegada del Govern a Catalunya, Maria Llanos de Luna, i els consellers Ruiz, Bassa, Baiget i Serret, entre d'altres.

RECONeixEMENT EMPRESARIAL

Com a novetat, aquest any es va atorgar la medalla de reconeixement empresarial de PIMEC en el marc dels Premis Pimes. Fins ara, aquesta distin-



▲ El president de PIMEC, Josep González, amb el president de la Generalitat i l'alcalde de Barcelona

ció s'atorgava durant l'Assemblea General de l'entitat. Aquest canvi respon a la voluntat de la patronal de donar més amplitud i visibilitat a aquest reconeixement que valora l'excel·lència empresarial, el compromís envers les pimes i la tasca dels empresaris que contribueixen de forma molt significativa a la competitivitat del país.

En aquest context, el reconeixement va ser per a Cèsar Molins, director general d'AMES, empresa familiar del ram metal·lúrgic dedicada a la fabricació de peces mecàniques d'alta precisió a partir de metalls sinteritzats. Molins és membre de la segona generació de la família fundadora i ha viscut l'evolució i el creixement de l'empresa. AMES és sòcia de PIMEC des de l'any 1975,



▲ Un miler de persones es van reunir a la sala oval del Museu Nacional d'Art de Catalunya

quan era una empresa petita, i en l'actualitat ja compta amb 7 fàbriques distribuïdes entre Catalunya, Espanya, els Estats Units, Hongria i la Xina; ocupa un total de 950 persones i té una fac-

turació anual de 130 milions d'euros.

Amb una àmplia formació tecnològica i empresarial, Cèsar Molins és doctor en Enginyeria Industrial en Tècniques

LES CATEGORIES DELS PREMIS



PREMI AL MILLOR TREBALL PERIÒDIC EN TEMES ECONÒMICS: "El Nacional" i "El Confidencial"

Dos diaris digitals valents, que estan donant resposta a les demandes dels usuaris i a l'entorn actual i que destaquen per tractar temes propis des de la il·lusió i la llibertat periodística. La patronal celebra el naixement d'un nou mitjà, "El Nacional", i reconeix la trajectòria d'"El Confidencial", tot destacant la publicació d'una notícia que posava de manifest com les grans empreses intentaven vetar un millor accés de les pimes a la contractació pública.



RECONeixEMENT EN EL COMERÇ: Gremi de Restauració de Barcelona

El sector de la restauració és un element integrador que serveix per generar llocs de treball i acollir altres cultures a partir d'un punt en comú com és el de la gastronomia. Tot plegat, contribueix a fer que el comerç en surti directament beneficiat ja que ambdós sectors creen una magnífica sinergia complementant-se l'un a l'altre per oferir una experiència completa al consumidor, al visitant i, per descomptat, al ciutadà.



PREMI A LA DIPLOMÀCIA EMPRESARIAL CATALANA: Ultramagic

Ultramagic neix l'any 1984 impulsada pels germans igualadins Josep Maria i Carles Lladó, i s'ha convertit en una de les empreses punteres a tot el món que fabriquen i venen globus aerostàtics. Fabrica més de 100 globus l'any i destinen al voltant del 80% a l'exportació. Ultramagic distribueix arreu del món, incloent-hi el Japó, Nord-Amèrica, Sud-Amèrica, Europa i Àfrica. S'ha consolidat com una de les més grans i importants empreses de construcció de globus del món.



PREMI A LA COL·LABORACIÓ EMPRESA-FORMACIÓ PROFESSIONAL: Gremi d'Ascensors de Catalunya

L'any 2013 entrava en vigor una nova normativa que obligava les empreses del sector a disposar de personal amb la corresponent qualificació professional. Arran d'això el Gremi d'Ascensors es va fixar com a objectiu una nova meta: la creació de vies per a obtenir la qualificació amb diferents Administracions, entre elles l'avaluació de l'acreditació de competències professionals adquirides a través de l'experiència laboral o de vies no formals de formació.



PREMI FUNDACIÓ PIMEC ALS VALORS D'EMPRESA: Manufactures ARPE

La formació dels treballadors, la conciliació laboral-personal, la millora de les instal·lacions en l'àmbit ergonòmic i de seguretat, la responsabilitat social corporativa, així com la seva política de sensibilització de recursos són un referent bàsic per a aquesta empresa d'Arenys de Munt que es dedica a la fabricació de teixits de punt en peça per a usos industrials i tècnics. Manufactures ARPE també duu a terme una política de formació de la seva plantilla.



▲ Molins recollint el reconeixement

Energètiques per la UPC i doctor en Enginyeria Nuclear per la University of Florida. També és supervisor d'instal·lacions radioactives i PDD per IESE i per EADA. ■

Catalunya Ràdio, en directe

El programa "Economia i empresa" de Catalunya Ràdio ha tancat la temporada amb un programa especial en directe des de la sala oval en el marc dels Premis Pimes. Nati Adell, editora del programa, ha fet una taula rodona amb els empresaris, Cèsar Molins, director general d'AMES, Susanna Bisaut, propietària de l'empresa Suinsa i Albert Ferré, empresari i president de PIMEC Joves Barcelona. Durant l'emissió del programa també ha entrevistat el president de la Generalitat, Carles Puigdemont, i el president de PIMEC, Josep González i el conseller Jordi Baiget. ■



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



PREMI A LA QUALITAT LINGÜÍSTICA AL MÓN EMPRESARIAL: Mútuacat

Aposten, defensen i utilitzen el català com a llengua vehicular. Des dels orígens de l'empresa, quan encara eren Mútua Manresana, el català ha estat la llengua utilitzada dia a dia. Tant és així, que a Mútuacat disposa d'un servei propi d'assessorament lingüístic. Al llarg de 2015 va fer un procés de renovació absolut amb el canvi de denominació de Mútua Manresana a Mútuacat, amb un compromís sòlid, social i empresarial envers la llengua catalana.



PREMI AL COMERÇ MÉS COMPETITIU: Ca l'Arpallot (Grup Llobet)

Ca l'Arpallot és el primer supermercat saludable, un concepte revolucionari orientat a prioritzar l'alimentació saludable com a element diferenciador respecte a altres segments i especialitzacions. Ecològics o no, el criteri dels seus productes és l'aportació nutricional de tots i cadascun dels aliments que ven. Ca l'Arpallot també treballa per fomentar l'educació en alimentació. Amb només dos anys de vida, aquest nou concepte de supermercat s'està consolidant a la Catalunya Central.



PREMI A LA MICROEMPRESA MÉS COMPETITIVA: CAVIAROLI

És una jove empresa familiar, ubicada a Esparreguera, que ha unit les capacitats tecnològiques dels seus emprenedors amb l'objectiu d'elaborar i distribuir productes d'alt valor gastronòmic. L'aposta feta per aquest equip té com a base un compromís amb la innovació i la qualitat que s'ha materialitzat en la seva primera família de productes, el caviar d'oli d'oliva que du el nom de la seva mateixa marca: CAVIAROLI.



PREMI A LA PETITA EMPRESA MÉS COMPETITIVA: MEXACOVER

MEXACOVER (Hotalric, Girona) s'ha convertit en un referent en la indústria del vehicle industrial per als fabricants d'autobusos, ferrocarrils i maquinària pesant, així com per als operadors de transport públic i del sector de la construcció en els paviments continus. Qualitat, coneixement tècnic, excel·lència en el servei i proximitat amb el client són les quatre paraules que defineixen MEXACOVER.



PREMI A LA MITJANA EMPRESA MÉS COMPETITIVA: CRISTALES CURVADOS (CRICURSA)

Fundada l'any 1928 a Granollers, fabrica vidre corbat i vidre laminat especial per a arquitectura. Després de 3 generacions, és líder i referent mundial en el seu sector, i treballa amb els millors arquitectes d'arreu del món, ajudant-los a dissenyar vidres fets a mida per a les façanes dels seus edificis més emblemàtics. Amb l'arribada de la crisi, CRICURSA va iniciar una fase d'inversió per concentrar-se en els projectes de més valor afegit amb l'objectiu d'ampliar el seu negoci internacional.

L'Anuari de la pime catalana 2016 constata els efectes de la recuperació

La tendència a la baixa dels terminis de cobrament i l'augment del patrimoni net basat en recursos propis situa les pimes en bona posició en la sortida de la crisi



▲ Presentació de l'Anuari de la pime catalana 2016

PIMEC ha presentat la tretzena edició de l'*Anuari de la pime catalana*, una publicació de PIMEC elaborada pel seu Observatori i que és única en l'entorn de la petita i mitjana empresa catalana i espanyola.

"Per primera vegada en molts anys, aquesta edició presenta dades positives que constaten la recuperació econòmica i la sortida de la crisi per a les pimes", assenyalava el president de PIMEC, Josep González, durant la presentació de l'Anuari. L'informe, que recull dades economicofinanceres de 78.000 pimes en l'exercici del 2014, constata aquesta tendència amb alguns registres positius respecte al 2013: augment del nombre d'empreses, increment del nombre d'ocupats i creixement del VAB real.

La presentació també va comptar amb la participació del conseller d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget; del sotsdirector general i director territorial de Catalunya de Banc Sabadell, Lluís

Buil, i del director de l'Observatori de la pimec, Modest Guinjoan.

TERMINIS DE COBRAMENT

El capítol monogràfic d'enguany ha estat dedicat als terminis de cobrament de la pime catalana. "Des del 2009 fins al 2014 s'han reduït els terminis de cobrament de factures de les pimes", assegurava el director de l'Observatori de la pimec durant la presentació de l'Anuari. Si al 2009 la mitjana de dies d'espera per cobrar una factura era de 93, el 2014 es va reduir.

Això no obstant, tal com deixava palès el president de PIMEC, "els terminis encara queden lluny dels 60 dies que estableix la llei, la qual ja era vigent des del 2013". Per això PIMEC, juntament amb la Plataforma Multi-sectorial contra la Morositat, continuarà lluitant per acabar amb aquesta xacra que afecta directament la competitivitat de les pimes. ■

Visita el web de l'Observatori de la pime i consulta l'Anuari de la pime catalana 2016, així com altres informes d'interès empresarial. www.observatori.pimec.org

Economia i pime a les comarques de Lleida



▲ Jaume Saltó, president de PIMEC Lleida, i Modest Guinjoan, director de l'Observatori de la pimec

PIMEC Lleida ha presentat l'informe "Economia i pime a les comarques de Lleida", que ofereix informació per comarques sobre la riquesa generada, el mercat de treball, el sector exterior, el nombre de pimes i els resultats econòmics de les pimes lleidatanes. La presentació ha anat a càrrec de Jaume Saltó, president de PIMEC Lleida, i Modest Guinjoan, director de l'Observatori de la pimec.

Tenint en compte les característiques concretes del territori, la patronal posa de manifest alguns aspectes en què caldria incidir per tal d'impulsar l'activitat econòmica de les comarques lleidatanes: millorar les infraestructures, donar suport a la indústria, una major sensibilitat administrativa envers les pimes, racionalitzar l'ordenament comercial i aprofitar els potencials econòmics com l'aeroport d'Alguaire. ■

Jordi Roig, defensor del soci de PIMEC

«Estem aconseguint incrementar l'esperit de pertinença del soci amb la patronal»



Jordi Roig Bonet és enginyer industrial per la Universitat Politècnica de Catalunya i ha desenvolupat la seva llarga carrera professional de més de trenta anys dins el món de l'assessorament a empreses. Jordi Roig forma part de la Junta Directiva de PIMEC des de 1992 i és membre de la Comissió Directiva de la Fundació PIMEC. Des de fa un any és Defensor del Soci i avui valorem amb ell aquesta trajectòria i les principals fites assolides.

Al'abril del 2015, el Comitè Executiu de PIMEC va decidir per unanimitat la creació i posada en marxa de la figura del Defensor del Soci amb l'objectiu d'escoltar de manera més directa les necessitats i problemàtiques del soci i transmetre-les als diferents departaments i estaments de la patronal. Jordi Roig, soci honorífic de la patronal, desenvolupa aquesta tasca des de fa un any i avui valorem amb ell aquesta trajectòria i les principals fites assolides.

Quines accions desenvolupa el Defensor del Soci?

És el mediador entre PIMEC i el soci en la resolució de conflictes que puguin sorgir entre aquest i la patronal, i té com a finalitat trobar una solució òptima i justa per a les dues parts. En coordinació amb el departament d'Atenció al Soci, és la persona que està en contacte directe amb pimes i autònoms, per tal de representar-los i defensar-los. També recull idees i iniciatives que puguin millorar la qualitat de la relació entre soci i patronal.

Quines característiques professionals i personals ha de reunir aquesta figura?

Les característiques professionals que requereix aquest càrrec són un ampli coneixement sobre la cultura, l'estructura –tant organitzativa com executiva i operativa– i el pla estratègic de PIMEC. També cal que disposi d'un coneixement profund del món em-

presarial de la pime catalana i de l'entorn econòmic i social. En l'aspecte personal, és convenient que qui ocupi aquesta posició sigui una persona objectiva, receptiva, empàtica, que tingui un criteri independent i sàpiga escoltar i preguntar.

Què creu que aporta al soci?

Confiança, perquè sap que la seva veu serà escoltada. Seguretat, perquè les seves inquietuds arribaran als estaments adequats. Professionalitat, perquè els seus plantejaments seran analitzats en la forma i el fons. Rapidesa i agilitat en la resposta.

Com se sent desenvolupant aquesta tasca?

És una feina molt enriquidora que permet tenir un coneixement i informació de primera mà del pensament i l'activitat de l'associat. Gràcies a una gestió polivalent i transparent, estem aconseguint incrementar la identificació, integració i esperit de pertinença del soci amb la patronal. Tant és així, que estem a punt de desplegar la xarxa territorial de "Defensors del Soci".

Debat sobre política d'infraestructures amb el conseller Josep Rull

L'auditori de l'SC Trade Center de Sant Cugat va ser l'escenari de la jornada "Infraestructures i competitivitat", organitzada per PIMEC amb la voluntat d'abordar amb el conseller de Territori i Sostenibilitat, Josep Rull, qüestions i reptes principals del país en matèria d'infraestructures, mobilitat, sostenibilitat i política territorial.

El president de PIMEC, Josep González, va reivindicar, un cop més, el Corredor Mediterrani com "una infraestructura fonamental per a la connexió entre Catalunya i els principals centres econòmics europeus, i perquè Catalunya sigui un punt de referència en els trànsits

entre Europa, Àfrica i Àsia pel Mediterrani". En aquest context, va demanar "polítiques i plans d'infraestructures que segueixin criteris econòmics i que s'allunyin de l'electoralisme i el populisme".

La patronal també va incidir especialment en les infraestructures que són prioritàries al territori per a la competitivitat del teixit empresarial del Vallès Occidental, el Vallès Oriental i el Baix Llobregat. Com a organització catalana més representativa de les pimes i els autònoms i única patronal amb presència permanent al llarg de la B-30, PIMEC va reivindicar com a obres pendents d'execució la B-40, l'ampliació de la



C-17 i la C-58, l'enllaç de l'AP-7 i l'A-2 i la millora de les connexions ferroviàries.

L'acte també va comptar amb la participació de Francesc Homs, diputat al Congrés; Ignasi Sayol, president de PIMEC Logística; Francesc Elías, Vicenç Paituvi i Ramón Pons, presidents de PIMEC Vallès Occidental, PIMEC Vallès Oriental i PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet, respectivament, i de Jacint Soler, director institucional de PIMEC. Més d'un centenar d'empresaris del Vallès Occidental, el Vallès Oriental i el Baix Llobregat van ser-hi presents. ■

Front comú tarragoní en defensa dels sectors econòmics del territori



▲ Representants de les entitats signants del manifest

Sota el lema "Ens hi juguem el futur", PIMEC Tarragona i les principals entitats patronals, sindicals i acadèmiques de la demarcació van convocar un acte públic per presentar un manifest en defensa dels sectors econòmics del territori amb l'objectiu de reclamar solucions urgents als factors que minven la competitivitat de la indústria.

El manifest assenyalava la necessitat de comptar amb el Corredor Mediterrani, de reduir els costos energètics que han d'afrontar les empreses i de millorar la precària xarxa viària de les comarques tarragonines.

Ara per ara, ja s'hi han sumat una trentena d'entitats econòmiques i empresarials, col·legis professionals, gremis, associacions veïnals, organitzacions d'usuaris del transport, entre d'altres col·lectius de la societat civil tarragonina. ■

"Banderes blaves" als polígons

PIMEC Polígons i la Coordinadora Espanyola de Polígons Empresarials (CEPE) projecten les seves marques de qualitat de manera similar a les "banderes blaves" de les platges per distingir l'excel·lència dels polígons empresarials.

Amb aquesta mesura es pretén instar l'Administració a millorar les infraestructures i els serveis amb la mirada posada en l'eficàcia i en el futur.

L'experiència començarà en 10 polígons empresarials de tot Espanya, segons assenyalava David Giménez, vicepresident de CEPE i director executiu de PIMEC. En paraules seves, "els més de 40 polígons que gestiona PIMEC Polígons i que formen part de CEPE passaran per una auditoria per tal de determinar quins poden aconseguir la bandera i, per tant, impulsar mesures de millora". ■

Neix el Centre d'Excel·lència per al creixement per a la Innovació a la Pime

El centre tecnològic Eurecat, PIMEC i les organitzacions empresarials AMEC —Associació de les Empreses Industrials Internacionalitzades— i AEIC —Associació d'Enginyers Industrials de Catalunya— han presentat “Més PIME”, el Centre d'Excel·lència per a la Innovació a la Pime, amb l'objectiu d'ajudar la petita i mitjana empresa catalana a endegar processos d'innovació que la facin més competitiva, generadora d'ocupació de qualitat i creadora de riquesa per al conjunt de la societat.

“Més PIME” oferirà metodologia per garantir l'èxit de la innovació, acompanyament a l'empresa durant tot el procés, solucions integrals amb garantia d'industrialització i formació per fer de la innovació un procés permanent, així com consultoria tecnològica per accelerar els processos d'innovació i serveis d'R+D+i d'alta especialització en entorns digitals i industrials.

En paraules del secretari general de PIMEC, Antoni Cañete, “l'acord entre Eurecat i PIMEC és estratègic i molt impor-



▲ Els representants de PIMEC, Eurecat, AMEC i AEIC durant la presentació de “Més PIME”

tant, perquè permetrà a les petites empreses integrar la innovació tecnològica en els seus processos. En aquest sentit, el projecte apropa les eines que faciliten la innovació tecnològica a les pimes, fins ara dissenyades per a la gran empresa”. ■

Més de 2.200 persones participen a les activitats de PIMEC durant Bizbarcelona

Bizbarcelona es consolida com l'esdeveniment de referència per a la dinamització del món empresarial i l'activitat emprendedora a Catalunya. La fira d'enguany, que es va celebrar durant els dies 1 i 2 de juny, va aconseguir aplegar un total de 13.890 visitants, un 12% més que al 2015. PIMEC va actuar, un any més, com a partner institucional seguint el seu compromís de donar suport i visualització a les pimes, autònoms i emprenedors i, de retruc, dinamitzar l'economia del país. Més de 2.200 persones van participar en les activitats organitzades per la patronal, que van centrar-se en assessorament empresarial, conferències, sessions de networking i mercat de treball. Pimec hi va tenir un estand propi. ■



▲ Autoritats i representants de PIMEC a l'estand de la patronal

Les xifres de PIMEC



MERCAT DEL TREBALL

90 professionals d'administració, comerç i màrqueting van presentar la seva candidatura a empreses que buscaven talent per incorporar a la seva organització.



SESSIONS PERSONALITZADES

350 d'assessoraments en l'àmbit de talent per a les empreses, comunicació i màrqueting 2.0, finançament i vendes, i jurídic.



PONÈNCIES

1.200 assistents a les 19 conferències a càrrec de PIMEC.



NETWORKING

500 persones van participar a les 7 sessions de networking organitzades per la patronal.



Andreu Bru

Director del Departament de Solucions TIC de PIMEC



Els certificats digitals de persona jurídica arriben al final de la seva vida

Spain is different va ser un eslògan que va marcar una època. Amples de via diferents, costums diferents, i també certificats digitals diferents, com el de Persona Jurídica.

L'1 de juliol de 2016, l'entrada en vigor del Reglament Europeu de Firma Electrònica acabava amb aquest tipus de certificat (*made in Spain*) que durant molts anys ha estat el més emprat per a la relació entre les empreses i les administracions públiques de l'Estat espanyol. A partir d'aquesta data, els prestadors de serveis de certificació ja no podran ni emetre ni renovar aquest tipus de certificat.

Vol dir això que els certificats vigents deixaran de funcionar? La resposta és NO. Els certificats seguiran sent vàlids fins a la seva caducitat o revocació, i es podran fer servir per als mateixos tràmits que fins ara, llevat que l'administració a la qual vagi adreçat aquest tràmit deixi d'acceptar-lo.

El nou reglament europeu, a part de l'homogeneïtzació dels certificats digitals a tots els països de la Unió, també estableix l'obligació de les autoritats de certificació de facilitar la informació de validesa i/o revocació dels certificats de forma gratuïta i telemàtica. Aquest canvi afecta especialment l'autoritat de certificació, la *Fábrica Nacional de la Moneda y Timbre* (FNMT), que fins ara emetia aquests certificats de forma gratuïta, però cobrava pel seu ús. És per això que la FNMT ha de canviar el seu model de negoci i a partir d'ara cobrarà per l'emissió dels certificats, igual que la resta de prestadors de l'Estat espanyol i de la Unió Europea.

Totes les autoritats de certificació han previst diferents nivells de representació, però en general, la persona que ha de sol·licitar i custodiar el certificat digital per a la relació amb les administracions públiques, ha de ser sempre

l'administrador o l'apoderat general, o la persona amb poders notariais a qui aquest delegui, a terceres persones com a representants.

Quins certificats podem fer servir a partir de l'1 de juliol?

- De representant per a administrador únic i/o apoderat general: aquest certificat s'expedeix als administradors únics o solidaris o als apoderats amb poder general com els representants de les persones jurídiques per les seves relacions amb les administracions públiques i en la contractació de béns o serveis propis o concernents al seu gir o tràfic ordinari.
- De representant per a apoderat: per a persones físiques com representants de les persones jurídiques per al seu ús en les relacions amb les administracions públiques, entitats i organismes públics, vinculats o dependents d'aquestes.
- De segell empresarial: Certificats expedits a organitzacions amb la finalitat de signar, en nom de l'empresa, qualsevol document electrònic de manera automàtica sense fer cap preferència a les dades del representant legal. Corporatiu de persona física: Identifiquen el titular com a persona vinculada a una organització ja sigui com a empleat, associat, col·laborador, client o proveïdor.
- D'autònom: Per a persones físiques que estan donades d'alta en règim d'autònoms.

PIMEC posa a disposició de tots els seus associats i empreses, en general, un servei per atendre els dubtes que de ben segur sorgiran: certificatdigital@pimec.org

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



**Ets una de les 452.000
empreses a Catalunya amb
menys de 10 treballadors?**

**Saps qui se'n cuida de tu?
Nosaltres.**

Les micropimes, i les vostres pròpies necessitats, representen el 94% del teixit productiu català.
És per això que PIMEC llança una nova modalitat de soci micropime amb un paquet de serveis especials per a vosaltres.

Fes-te'n soci

Junts per tenir
més força

Demana més informació a
atencioalsoci@pimec.org o al 93 496 45 00

pimec.org


pimec
Micro, petita i mitjana
empresa de Catalunya

fundaciópimec

El cor de pimec



Participa en la nostra LOTERIA SOLIDÀRIA!

Gràcies a la vostra solidaritat i a l'entitat col·laboradora "Lotería Las Arenas", invertim els fons per al programa social *emppersona* que ajuda les persones a tenir opció a una segona oportunitat.

Ja a la venda els números de la loteria de Nadal 2016.

VOLUNTARIAT

ENTITAT SOCIAL EMPRE-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RES-

SOSTENIBILITAT SOCIETAT CON-

INSERCIÓ VOLUNTARIAT EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PER-

SONES EMPPERSONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOSTENIBILITAT SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

VOLUNTARIAT EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

EMPRESARIAL ENTITAT SOCIAL EMPRESA PERSONES EM-

SONA IGUALTAT DIÀLEG RESPONSABILITAT SOLIDARITAT

SOCIETAT CONCILIACIÓ INTEGRACIÓ DIVERSITAT INSERCIÓ

Nadal Solidari

Per a més informació:

Sra. Rosa Maria Juny • 93 496 43 09

secretaria@fundaciopimec.org