


pimecnews



El repte estratègic i les dificultats per a la internacionalització

08 PIMEC impuls. La internacionalització de les pimes, estratègia de país

12 Via exterior. Quimimont s'ha consolidat a Portugal i al Marroc

14 Se'n surten. Comercial Paperera, un equip al servei de la qualitat

18 L'entrevista. Sonia Corrochano, directora de l'Aeroport de Barcelona-el Prat

24 Joves i emprenedors. FRIME, productes de peix a escala internacional





Nadal Solidari


fundació pimec
acció social

Des de la Fundació PIMEC, volem donar un millor Nadal 2013 a les persones empresàries i autònomes **en situació d'atur, que estem apadrinant.**

Ajuda'ns a ajudar i solidaritza't amb nosaltres donant l'import en metàl·lic d'un lot de Nadal o, si ho prefereixes, el teu propi lot. A més, s'estendrà el corresponent certificat de donació a nom teu, empresari o empresària, o a la teva empresa.

CAMPANYA "NADAL SOLIDARI 2013"

Els empresaris i les empresàries que formen el Comitè Executiu de PIMEC ja hi han col·laborat per segon any consecutiu donant el seu lot de Nadal en metàl·lic.

Suma't a aquesta proposta solidària, i fem del Nadal una època una mica més feliç per a moltes persones per a les quals ara mateix no ho és.

Col·laborar amb la Campanya "Nadal Solidari" és molt fàcil:

1. TRUCA al **93 496 45 00** o envia un correu: **secretaria@fundaciopimec.org**
2. T'indicaran com fer-nos arribar la teva donació*
3. Si l'aportació en metàl·lic és de 1.000€ o superior, el teu logo tindrà visibilitat en la campanya d'apadrinament que la Fundació està portant a terme

I si vols més informació sobre l'apadrinament i els programes de la Fundació PIMEC, pots accedir a:

www.colabora.fundaciopimec.org
www.fundaciopimec.org

Moltes gràcies i Bon Nadal!

(*COM A AGRAÏMENT I RECONeixEMENT A LES PERSONES EMPRESÀRIES I A LES EMPRESES COL-LABORADORES, FAREM DIFUSIÓ DEL LOT I EL NOM DE L'EMPRESA DONANT EN LES ACCIONS DE DIVULGACIÓ POSTERIORS. SI PER QUALSEVOL MOTIU PREFEREIXES RESTAR EN L'ANONIMAT, NOMÉS CAL QUE HO INDIQUIS.)

Aquest número de la revista corporativa té un nou disseny, que cerca una millor organització i l'oportunitat de poder donar continguts més diversos. En si, però, la voluntat és la mateixa: traslladar-vos els temes més importants en què estem treballant des de la patronal, donar-vos informació i opinions interessants de l'àmbit empresarial, i oferir-vos exemples que us puguin servir per aplicar als vostres negocis.

Si haig de resumir aquest 2013, diria que ha estat un any intens en la tasca patronal: les reformes impulsades pel Govern central han propiciat una anàlisi constant del que significaven i d'accions institucionals per tal que respectessin la idiosincràsia de les pimes i els autònoms. També hem generat molta activitat de suport directe a les empreses, amb jornades i formacions, i amb el desenvolupament de serveis estratègics com la recerca de finançament, el nou canal Mercado Financiapyme, el servei de suport a l'exportació "Obrir mercat a la Xina", etc.

Un nou plantejament

En una mirada més àmplia, el 2013 ens ha confirmat que hi ha un canvi de plantejament tant en el sector públic com en el privat. Tots dos s'han hagut d'estrènyer molt el cinturó, i adoptar noves maneres de dur a terme els seus objectius. L'empresa privada, canviant d'estratègia tant en recursos humans com en comercialització o finançament, etc. El sector públic, reduint despeses i aprimant estructura. En general, això s'ha fet d'acord amb la màxima "cal fer més amb menys", que significa optimitzar, ser més productius, millorar els processos administratius a través de les TIC, etc. Tot en una mateixa direcció: aconseguir la recuperació de l'economia i, per tant, el benestar de la societat.

És un canvi que ja s'havia anat configurant, però que aquest any potser s'ha apreciat més que mai. Un exemple el podem trobar en la jornada "El repte estratègic i les dificultats per a la internacionalització", que expliquem en aquest número. De l'Administració ja no demanem, en primer terme, un suport econòmic a l'exportació, sinó que afronti accions encaminades a millorar la competitivitat de les empreses: simplificació administrativa real, servei d'excel·lència, informació actualitzada, processos òptims que no generin entrebancs, etc. És un nou plantejament, i aviat un nou any, el qual esperem que permeti encomanar aquesta mentalitat al sector públic.

JOSEP GONZÁLEZ I SALA
PRESIDENT DE PIMEC



Sector públic i privat, junts pel creixement empresarial

La Diputació de Barcelona i Pimec promouen el programa "Accelera el creixement" amb l'objectiu d'enfortir el teixit productiu i millorar la competitivitat de les pimes de la demarcació de Barcelona

La consolidació del teixit productiu i l'augment de la competitivitat de les empreses ja existents se situen com a elements clau per a la recuperació econòmica. En aquest sentit, la col·laboració públicoprivada s'afiança com l'aliança ideal per optimitzar els escassos recursos existents i aprofitar l'expertesa i la innovació suficients per realitzar programes eficients que provoquin un impacte real a la nostra economia.

Des del setembre de 2012, la Diputació de Barcelona i Pimec impulsen "Accelera el creixement", un programa que, a cada edició, treballa amb 50 pimes amb alt potencial de creixement de la demarcació de Barcelona amb l'objectiu que augmentin, en els propers anys, la seva facturació, rendibilitat, ràtio d'exportació i plantilla. Els requisits per participar al programa són ser una pime amb tres o més treballadors i un mínim de tres anys d'antiguitat, tenir vocació internacional i voler invertir en creixement. El programa ofereix durant vuit mesos assessorament, acompanyament individualitzat i formació especialitzada en àmbits clau per al creixement com ara l'estratègia empresarial, la internacionalització, la innovació, l'escalabilitat del model de negoci, les habilitats directives, el desenvolupament de nous productes i serveis, la comercialització i el màrqueting, entre d'altres.

El resultat és un programa amb resultats reals i sostenibles. Per a Xavier Pujol, gerent de l'empresa "Advanto", que va participar a la primera edició, «no és un programa de grans propòsits que es queden en paper mullat, està molt orientat a l'execució». Comparteix la mateixa opinió Carme Ureña, gerent de l'empresa "Satconxió" que també va participar a l'edició pilot i afegeix que el programa «ens ha donat una perspectiva diferent per treballar, hem accentuat la internacionalització i el nostre perfil comercial».



Objectiu: accelerar el creixement de les empreses

El programa es divideix en tres fases. A la primera, es recullen i s'analitzen les candidatures de les empreses interessades i un comitè d'experts, amb llarga experiència en projectes de suport al creixement empresarial, selecciona els participants. Després de la segona fase, anomenada "Reflexió i elaboració del pla de creixement", els participants identifiquen els factors d'èxit per al creixement de la seva empresa i dissenyen un pla de creixement operatiu, sempre amb l'assessorament i l'acompanyament de consultors i experts en la matèria. Aquesta fase compta amb diverses sessions col·lectives i altres individualitzades, entre elles, una sessió de contrast del Pla de Creixement amb el Comitè d'Experts. Finalment, la tercera fase consta de diverses Master Classes i bones pràctiques d'altres empreses que, juntament amb les sessions de suport en l'execució, ajuden a implementar el Pla de Creixement elaborat a la fase 2. En acabar els vuit mesos, "Accelera el creixement" haurà ajudat les empreses participants a millorar aspectes cabdals de la competitivitat empresarial. De fet, a la primera edició, les línies treballades amb les empreses participants van estar en un 57% enfocades a la comercialització; en un 32%, a la internacionalització, i en un 11%, a l'estratègia.

Per al vicepresident primer i responsable de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic Local, Ferran Civil, "Accelera el creixement" és un programa que «fomenta la cooperació públicoprivada i les sinergies entre l'administració pública, la patronal i l'empresa». Però especialment, és un programa – segons Civil – que «treballa per crear ocupació i arrelar bones iniciatives al nostre territori». Per la seva banda, Josep González, president de Pimec, qualifica "Accelera el creixement" com

un «programa efectiu que ajuda les empreses, un bon exemple de com s'han de fer les coses».

El programa compta amb el suport dels Centres Locals de Serveis a les Empreses de la demarcació de Barcelona i les delegacions territorials de Pimec al territori que identifiquen possibles participants en els seus municipis, donen difusió del programa i, posteriorment, suport tècnic i acompanyament. A la primera edició, 18 Centres Locals de Serveis a les Empreses van participar-hi; a la segona, el nombre s'ha elevat a 80, i dona cobertura a tota la demarcació.

Un compromís amb continuïtat

Donats els bons resultats del projecte pilot, el passat 25 de setembre, la Diputació de Barcelona i Pimec es van comprometre a fer estable l'ajuda al creixement de les pimes amb alt potencial de creixement de les comarques barcelonines, com a mínim per dues edicions més. En aquest període, el programa comptarà amb un pressupost proper al mig milió d'euros dels quals el 66% l'aporta la Diputació de Barcelona, el 22% Pimec i el 12% que queda l'aporten cada una de les 50 empreses participants amb una dotació única de 500 euros.

El passat 17 d'octubre, després d'haver superat la fase de selecció, una nova cinquantena d'empreses van començar el seu camí cap al creixement i la consolidació empresarial. En finalitzar el programa, s'espera que, en els propers tres anys, aquestes empreses compleixin com a mínim alguna

d'aquestes fites: augmentar un 5% el creixement mitjà anual compost de la facturació, millorar un 4% la rendibilitat mitjana, incrementar la ràtio d'exportació un 15% o ampliar el creixement mitjà de la plantilla un 10%.



accelera el
creixement



PIMECNEWS 42
OCTUBRE-DESEMBRE 2013



18



12



08

DIRECTORA
EVA PRATS

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

REDACCIÓ
SÍLVIA MARTÍ, NÚRIA FERNÁNDEZ,
ELENA BOSCH, NÚRIA BIGAS

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

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

DISSENY I MAQUETACIÓ
ESTUDI FREIXES
Navarra, 36 - 08320 El Masnou
Tel.: 607 984 010 - sergifreixes1@gmail.com

PUBLICITAT
ISIDRE RODRÍGUEZ
Tel.: 605 905 710



PIMEC impuls	04
Les notícies més rellevants de PIMEC	
Vist per	11
La reforma de la plaça de Glòries, una oportunitat d'or	
Via exterior	12
Quimimont s'ha consolidat a Portugal i al Marroc i ara mira a Tunísia i al Senegal	
Se'n surten	14
Comercial Paperera, el valor d'un equip orientat al servei de qualitat	
L'entrevista	18
Sonia Corrochano, directora de l'Aeroport de Barcelona-el Prat	
Món laboral	23
Nou decret per resoldre les discrepàncies en la inaplicació d'un conveni col·lectiu	
Joves i emprenedors	24
FRIME, elaboració i venda de productes de peix a escala internacional	
L'economista	26
La 2a cimera contra la morositat exigeix #RegimenSancionadorYa	
Entrevista	27
José María Torres, director general de Numintec	
Comerç	30
El projecte de llei de Garantia de la Unitat de Mercat, a debat	
Fundació PIMEC	31
Voluntariat empresarial: ajudant a generar noves expectatives	
Mitjans	32
Una selecció de les notícies més destacades	

PIMEC impuls

Llançament de l'Observatori de la pime

► L'Observatori de la pime té per missió recollir, elaborar i analitzar informació econòmica rellevant per a la petita i mitjana empresa catalana. També recull posicionaments i propostes de PIMEC respecte a qüestions econòmiques que afecten els seus associats.

L'Observatori publica de forma continuada quatre tipus d'informació: els principals indicadors d'evolució econòmica (seguiment de conjuntura, en forma de valoracions periòdiques); estudis econòmics (incloent-hi miniestudis, que són documents monogràfics de format breu); propostes de PIMEC, i l'*Anuari de la pime catalana*. Tots els documents es poden consultar a www.observatori.pimec.org. ■



Més informació a: <http://observatori.pimec.org>



10a edició de l'*Anuari de la Pime Catalana*

► La darrera edició de l'*Anuari de la Pime Catalana*, publicació de referència per conèixer millor l'estructura empresarial de les pimes del nostre país, ja s'ha presentat i es pot consultar en línia al web de l'Observatori de la pime. Aquesta edició, la desena, ofereix informació relativa al període 2007-2011. És l'única publicació que analitza exhaustivament com evoluciona, des d'un punt de vista macroeconòmic i microeconòmic, el teixit de pimes de Catalunya. Dóna les dades desagregades per grandària, sectors i territori.

Quant al capítol monogràfic que anualment incorpora l'*Anuari*, aquest any analitza la pime exportadora catalana. El sector exterior i la capacitat per vendre fora es converteixen en una condició necessària per revertir, mantenir i reiniciar l'expansió de l'activitat econòmica. Per això PIMEC s'ha centrat en aquest aspecte, i ha analitzat la dinàmica de l'exportació de les pimes catalanes, la seva tipologia i els seus trets característics. De les principals dades es desprèn que el 9% de la pime exporta, i que com més dimensió d'empresa, més elevat és el percentatge d'empreses que exporten. Per exemple, només un 5% de les microempreses exporten; en canvi, ho fan el 18% de les petites empreses i el 41% de les mitjanes. Per sectors, el sector industrial és el més exportador (24%). També s'ha detectat que les pimes exportadores tenen una mitjana més alta de treballadors, facturen més que les que no exporten, tenen unes despeses de personal més elevades i, tot i així, són més productives i competitives que la resta. ■



Més informació a: <http://observatori.pimec.org>

PIMEC impuls

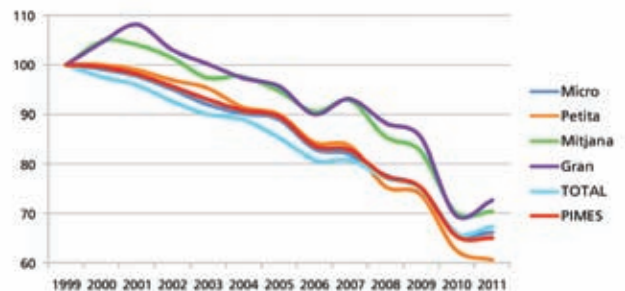
En dotze anys, Catalunya ha perdut el 35% de les pimes manufactureres i el 33% dels assalariats d'aquest sector

► El darrer Informe de l'Observatori de la pime, *De la desindustrialització a la reindustrialització?*, analitza el procés de desindustrialització als països més rics i avalua un procés encara incipient del qual es parla en diverses economies avançades i que podria ser rellevant en el cas català: el de la reindustrialització.

A l'estudi s'analitzen les causes de la pèrdua de pes de la indústria en l'economia de la gran majoria de països avançats. També es presenten els arguments que explicarien una eventual reindustrialització en el futur. PIMEC aposta per aprofundir i facilitar un canvi de paradigma que hauria de regenerar el teixit productiu amb una nova indústria, on la proximitat, les sèries curtes, la innovació, entre altres, són dominants. També assenyalava que el procés l'ha de fer el sector privat, però que l'administració no hi ha de posar traves i l'ha de facilitar en la mesura del possible. ■



Evolució del nombre d'empreses manufactureres catalanes amb assalariats per dimensió d'empresa. Base 1999=100



Font: PIMEC



Podeu consultar l'Informe a:
<http://observatori.pimec.org/ca/estudis/de-la-desindustrialitzacio-a-la-reindustrialitzacio>

PIMEC impulsa la constitució a Catalunya del prestigiós Club XXIe Siècle

El seu objectiu és enfortir la igualtat d'oportunitats i reflexionar sobre emprenedoria i nouvinguts

► La reconeguda associació Club XXIe Siècle, que reuneix principalment banquers, empresaris i alts càrrecs de l'administració pública i del món privat de França, molts dels quals d'origen immigrant, té des del passat octubre una entitat homòloga catalana, el Club Segle XXI Catalunya.

Aquesta entitat, promoguda per PIMEC i la Federació Espanyola d'Empresaris del Mar, IVEAMEPA, neix amb el mateix objectiu que el seu homòleg francès: promoure la diversitat com a element constitutiu i destacat de la cohesió nacional. El Club Segle XXI Catalunya vol enfortir la igualtat d'oportunitats, reflexionar acadèmicament sobre emprenedoria i nouvinguts, i difondre millors pràctiques a les empreses en l'àmbit de la diversitat. La seva primera actuació vol ser un fons d'inversió i una acceleradora empresarial.

L'entitat, sense ànim de lucre, serà presidida per Iolanda Piedra, presidenta d'honor d'IVEAMEPA, i Josep González, president de PIMEC, en serà el vicepresident. Pap'Amadou Ngom, president de l'antecedent francès Club XXIe Siècle, en serà soci fundador honorífic i Joan M. Gimeno, soci professional-assessor fiscal de Laudis Consultor i membre del Comi-



tè Executiu i president Comissió Economicofiscal de PIMEC, tresorer. L'advocat Eduard Beltran, que ja forma part del Club XXIe Siècle, tindrà doble pertinença i serà el secretari del Consell de l'entitat catalana.

Col·laboren activament en aquesta entitat l'Agència Catalana de Cooperació al Desenvolupament, el Departament de la Presidència i el d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, la Delegació del Govern de la Generalitat a França i el SOC, juntament amb destacades entitats i personalitats del món de l'empresa, la internacionalització i l'emprenedoria. ■

PIMEC impuls

PIMEC i la Federació Empresarial de Badalona acorden un nou model patronal de territori



► PIMEC i la Federació Empresarial de Badalona (FEB) han signat una declaració d'intencions per treballar conjuntament en la consolidació final d'una nova forma d'entendre el model associatiu patronal. Es vol treballar per generar un nou model de relacions patronals que permeti una millor relació i col·laboració. Per aquest motiu, la FEB s'afilia a PIMEC i s'integrarà en la seva estructura territorial i els seus òrgans de govern, i representarà la patronal al territori de Badalona i Montgat.

A partir d'aquesta signatura, PIMEC i la FEB constituïran un grup de treball per desenvolupar la seva col·laboració. Els socis actuals de la FEB passaran a ser socis també de PIMEC i els que la patronal tingui a la demarcació territorial de Badalona i Montgat també ho seran de la FEB. L'objectiu és que tots els socis d'ambdues entitats puguin accedir als serveis, acords i representació que ofereixin de forma recíproca.

Els empresaris i empresàries d'aquest territori també es beneficiaran d'aquesta col·laboració a través dels actes i jornades que s'organitzin, ja que ambdues entitats s'intercanviaran informació i es coordinaran per oferir un servei complementari, fet que significarà un ventall més ampli d'espais per compartir coneixement. ■

PIMEC, a la inauguració de la nova residència d'estudiants del Gremi de Pastisseria de Barcelona

► El president de la Generalitat, Artur Mas, ha inaugurat Barcelona Resident, la nova residència d'estudiants del Gremi de Pastisseria de Barcelona. Amb aquesta obertura, el Gremi consolida un projecte educatiu i cultural iniciat amb l'Escola de Pastisseria i el Museu de la Xocolata i es projecta com a entitat que no només treballa per al prestigi professional dels pastissers del país sinó també per als joves i el seu desenvolupament educatiu.

L'acte també ha comptat amb la presència de l'alcalde de Barcelona, Xavier Trias; el conseller d'Empresa i Ocupació, Felip Puig; el president de PIMEC, Josep González; el president de PIMEC Comerç, Alejandro Goñi, i el secretari de la Junta Directiva del Gremi i membre de la Junta Directiva de PIMEC, Josep Cardona, entre d'altres personalitats. ■



SAVOSA i PIMEC Vallès Oriental impulsen un pla de formació per als treballadors públics

► PIMEC Vallès Oriental compta amb un nou soci, l'empresa pública SAVOSA (Serveis Ambientals del Vallès Oriental S.A.), i ja han establert la primera acció que desenvoluparan després de l'adhesió: un pla de formació a mida per a tota la plantilla, que consta de 150 treballadors, per ajudar-los a millorar les seves capacitats incorporant formació inherent o no al seu lloc de treball. La patronal també donarà assessorament en la gestió integral de les polítiques de Recursos Humans de l'empresa. SAVOSA és de capital 100% públic i el seu objectiu és oferir la prestació directa dels serveis vinculats a la gestió dels residus. ■



PIMEC impuls

“Moritz i Munich, reiventar-se per competir”, a Reus

► Albert Castellón i Xavier Berneda, CEO de Moritz i Munich, respectivament, van exposar les seves experiències empresarials per fer front a l'actual context de crisi en un interessant debat, celebrat a l'edifici Tecnoparc, on hi ha la delegació de PIMEC Baix Camp.

El col·loqui entre els dos convidats va permetre als assistents conèixer de primera mà l'experiència d'aquestes dues empreses, que han apostat per la innovació per continuar sent competitives i superar les adversitats.

Fa més d'una dècada, l'empresa de Xavier Berneda es va diversificar i es va introduir en l'àmbit del calçat de carrer i informal. Amb aquesta nova orientació, Munich ha aconseguit un lloc destacat en el camp de la moda.

Moritz també va refundar-se, com diu Albert Castellón, fa prop d'una dècada, quan va relançar una marca que havia estat mítica durant el segle XX. Actualment, Moritz busca sinergies amb el món de la gastronomia, l'emprenedoria, la moda, el disseny, la música, l'art, l'esport... ■



Èxit de la conferència de l'alcalde de Reus a PIMEC Tarragona



► L'alcalde de Reus, Carles Pellicer, convidat a Tarragona pel president de PIMEC Tarragona, Josep-Joaquim Sendra, i per la Comissió Executiva, ha ofert a aquesta ciutat la possibilitat de treballar conjuntament per tal de liderar la recuperació econòmica del Camp de Tarragona.

Carles Pellicer ha transmès un missatge de cert optimisme malgrat la llarga situació de crisi, i ha destacat les potencialitats del territori –port, aeroport, BCN World, Port Aventura, art, cultura– i la necessitat de treballar conjuntament per tal d'afrontar el futur amb més il·lusió. En aquest sentit, ha allargat la mà a Tarragona per liderar la recuperació econòmica del Camp, deixant de banda els enfrontaments estèrils: “Si Reus i Tarragona treballen juntes, seran imparables”.

Josep Joaquim Sendra ha destacat que es tracta de la primera conferència que fa un alcalde de Reus a Tarragona i ha reivindicat la normalitat que aquest fet hauria de significar per al territori. A més, ha posat en relleu la importància de sumar sinergies per tal d'afavorir la recuperació econòmica. ■

Josep M. Gassó, nou president de PIMEC Conca de Barberà

► Josep M. Gassó ha estat nomenat nou president de PIMEC Conca de Barberà. És gerent de l'empresa Excavacions Gassó, fundada l'any 1996, a la població de Santa Coloma de Queralt. Des de fa 42 anys es dedica a la realització d'obres vinculades amb els moviments de terres, obres hidràuliques, explotació de pedreres per a la venda i tot tipus d'obra pública dins la comarca i en l'àmbit estatal. Ha estat membre de la Comissió Executiva de PIMEC Conca de Barberà des de la seva constitució, i fins ara n'era el vicepresident.

Un dels principals objectius que es planteja Josep M. Gassó és el de donar continuïtat als projectes que es varen iniciar l'any 2008, data en què es va constituir PIMEC Conca de Barberà. Ha destacat la importància de comptar amb delegació pròpia a la comarca, fet que ha permès que PIMEC Conca hagi pogut consolidar la seva presència al territori, tant en l'àmbit l'institucional com en l'empresarial. ■

PIMEC impuls

La internacionalització de les pimes, estratègia de país

PIMEC, Amec, el Col·legi d'Economistes de Catalunya i Secartys s'uneixen per aconseguir eliminar traves i facilitar el procés d'internacionalització

► Animem les empreses a exportar per incrementar les vendes i aconseguir la viabilitat que necessiten, però no podem obviar que hi ha molts entrebancs que dificulten aquest procés. Per això PIMEC, juntament amb el Col·legi d'Economistes de Catalunya i les associacions empresarials Amec i Secartys han decidit unir esforços per potenciar la internacionalització de les empreses catalanes i demanen als organismes que promouen aquesta acció exterior, i a les administracions, que treballin per eliminar traves i facilitar el procés a les pimes. El primer pas ha estat analitzar totes les dificultats, extreure'n unes conclusions i formular unes propostes clares, detallades i d'ampli abast. Han estat presentades aquest 21 de novembre en la jornada "El repte estratègic i les dificultats per a la internacionalització".

Una empresa de venda de carn, associada a ANAFRIC, va presentar la mercaderia a la duana un divendres a les 12 h del migdia, ja que la volia exportar a un país tercer. Se li va assignar el canal vermell, que significa que el producte s'ha d'inspeccionar físicament, però fins el dilluns següent no es va poder fer la comprovació física de la mercaderia. Aquest és un dels molts exemples que les empreses fan arribar a les organitzacions empresarials i a la patronal, i que posen en



Decàleg de propostes per a la internacionalització

1. Cal desenvolupar un **veritable full de ruta per a la internacionalització de l'empresa catalana**, amb finalitats clares, mercats objectius i eines concretes, per ajudar la pime a accedir als mercats de major creixement.
2. S'ha de **reordenar el sistema de suport a la internacionalització de l'empresa a Catalunya**, adaptant-lo a la situació actual, en què el sector privat associatiu adquireix un marcat protagonisme. Cal **recuperar la complicitat publicoprivada**, evitant solapaments, i impulsant la coordinació i les col·laboracions entre agents, així com la complementarietat de propostes.
3. **Les entitats financeres públiques o semipúbliques existents (ICO, ICF, COFIDES,...) haurien de flexibilitzar els requisits i les condicions** que se sol·liciten a les empreses per accedir al finançament.
4. S'ha d'instar el Govern espanyol a fer un **desplegament immediat i ambiciós del nou instrument financer dels "bons d'internacionalització"**, creat per la Llei 14/2013, de Suport als Emprenedors, de 27 de setembre (Art. 32 i ss.). Aquests bons pretenen afavorir la titulització dels crèdits a l'exportació i, per tant, facilitar la concessió de més crèdit.
5. Cal **crear un clima de seguretat jurídica en el camp de la fiscalitat sobre la internacionalització**, evitant constants canvis normatius i indefinicions o modificacions contínues de criteri.
6. És necessari **igualar i unificar la fiscalitat de les empreses a la Unió Europea**, independentment de l'Estat on tinguin la seu fiscal.

PIMEC impuls

relleu clares deficiències en els serveis duaners i processos administratius de les exportacions.

Cinc àmbits d'anàlisi

Les quatre entitats compromeses a millorar els processos d'internacionalització han començat la iniciativa amb un procés de reflexió i debat, en què s'ha analitzat l'àmbit a partir de grups de treball i de la consulta a empreses i experts. Durant aquesta etapa s'han valorat cinc àmbits de dificultats:

- L'accés a nous mercats d'exportació
- El finançament de la internacionalització
- Fiscalitat i exportació
- Serveis duaners i processos administratius de les exportacions
- Mobilitat de les persones

En les conclusions d'aquest treball intens, Josep González, president de PIMEC, ha recalcat que "l'entorn no és prou favorable perquè les empreses es desenvolupin internacionalment". Ni per part dels governs, ni de l'Administració, ni de les entitats que tenen per objectiu promoure la internacionalització. "Tots els presents a aquest acte hi estem d'acord: amb la internacionalització de les empreses, ens estem jugant el futur econòmic", ha sentenciat. "I ha de ser una estratègia de país la que ens permeti sortir més ràpidament de la crisi i garantir la pervivència de les empreses i de l'ocupació".



"No s'està donant prou importància, ni prou recursos, ni un enfocament estratègic al procés d'internacionalització del nostre teixit empresarial", ha manifestat Josep González, acompanyat per Joan B. Casas, degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya; Martí Lloveras i Josep Rof, president de Secartys. "Nosaltres sí que creiem que és cabdal i avui iniciem les nostres accions, que durem a terme amb contundència i fermesa".

Les conclusions, resumides al decàleg, seran enviades a tots els actors implicats en la internacionalització. També es demanaran entrevistes amb cadascun d'ells per tractar sobre els aspectes que es reclamen, i es definirà un pla d'acció per impulsar la reivindicació i l'estratègia d'influència perquè es duiguin a terme totes les accions definides. ■

7. Cal simplificar l'administració relacionada amb els tràmits d'exportació i d'importació, específicament les duanes; i disposar d'una **visió i gestió global dels serveis duaners i paraduaners, que potenciï una millor coordinació i orientació al client**, al servei de les empreses exportadores i importadores, respectant la missió de control d'acord amb els models del nord d'Europa.

8. S'han d'**augmentar els mitjans humans i els horaris d'atenció dels serveis duaners i, sobre-**

tot, dels serveis paraduaners, així com **uniformitzar els criteris d'interpretació de la normativa** per part dels serveis d'inspecció.

9. La ineficiència en la gestió dels visats de les persones és una clara barrera a la competitivitat de les empreses en la seva activitat internacional. Cal **exigir el compliment de la normativa comunitària per homogeneïtzar els processos, una sensibilització dels cos diplomàtic i una adequada assignació de recursos humans**

i econòmics per, almenys, igualar-nos als països europeus més eficients.

10. Les pimes es troben deseparades quan han d'expatriar personal a l'estranger pels costos econòmics que això implica, així com pel desconeixement de tots els requisits jurídics, fiscals, laborals, etc., que suposa. Cal un **major suport a les pimes en el seu procés d'implantació de delegacions comercials i productives a l'exterior, especialment en l'expatriació de personal**.

PIMEC impuls

Noves solucions en la cerca de finançament

El Departament de Consultoria Estratègica i Finançament de PIMEC assessora i cerca les solucions més adequades a les característiques de cada pime.

► Amb aquest objectiu, ha desenvolupat dos serveis específics i adaptats a les particularitats de cada cas.

Cerca de finançament

Cada empresa té les seves necessitats, ja siguin per a inversió, industrialització, internacionalització o per al circulat del seu dia a dia; per aquest motiu, cal dissenyar una estratègia de captació de fons adients a cada una de les situacions per tal d'obtenir el millor preu.

Des del Departament es realitza un servei d'atenció, assessorament i gestió de les consultes formulades per a les empreses per a l'obtenció del millor finançament. El fet que siguin especialistes en la relació banca/empresa per al finançament privat, com també per a la consecució del millor finançament públic que ofereixen les administracions (locals, estatals i europees), atorga un alt valor afegit al servei.

Es treballa per aconseguir línies a interessos de l'Euríbor +0,1, al 2% i d'altres per a projectes de recerca, de desenvolupament i industrialització, així com per al circulat.

Optimització financera

Cada empresa és única i té unes necessitats de finançament diferents. És per això que s'han d'identificar correctament els productes que es vol contractar. Una bona elecció pot fer augmentar la capacitat de finançament i reduir les despeses financeres d'una manera considerable.

Des del Departament s'ofereix un servei de suport professional per a les pimes per explotar al màxim les possibilitats de finançament tant externes com internes de l'empresa, a través de la xarxa d'assessors financers.

En especial, s'analitza la situació de la relació banca/empresa (si es té un pol bancari equilibrat, o els millors productes financers), la gestió de la tresoreria (treballant les prioritats de pagament i de caixa de l'empresa), les entitats públiques (Hisenda i Seguretat Social), la gestió de riscos comercials i de tots els àmbits referents a cobraments, pagaments i finançament de l'empresa o negoci, així com la cerca del millor finançament.

Les pimes interessades a rebre un assessorament gratuït per a l'anàlisi de les seves necessitats es poden posar en contacte amb el Departament al telèfon 93 496 45 00, i es concretarà una entrevista amb l'especialista financer. ■

El programa "Accelera el creixement" ajudarà 100 pimes més

► L'edició pilot d'aquest programa, organitzat per PIMEC i la Diputació de Barcelona, ha estat molt ben valorada pels participants, cosa que ha fet decidir les entitats a signar un conveni per desenvolupar dues edicions més. En total, el programa, que ja va donar suport a 47 empreses en la primera edició, ajudarà 100 pimes més de la província perquè puguin consolidar els seus projectes i créixer amb èxit.

En aquesta segona edició, més de 100 empreses han mostrat el seu interès a participar-hi presentant candidatura. Finalitzat el termini d'aquesta primera fase, i després d'analitzar les empreses candidates, s'han seleccionat les 50 que entren al programa. 16 de les pimes que en formen part estan ubicades al Vallès Oriental, 10 al Vallès Occidental i 7 al Baix Llobregat. També tenen empreses participants les comarques de l'Alt Penedès, l'Anoia, el Bages, el Berguedà, el Garraf, el Maresme i Osona.

Les pimes escollides participen des de l'octubre en un procés que durarà vuit mesos en què rebran assessorament personalitzat en elements de la competitivitat empresarial com finançament, innovació, estratègia empresarial, internacionalització, estructura directiva o comercialització i màrqueting. ■



Vist per...



PLA CERDÀ



PLAÇA DE LES GLÒRIES CATALANES, PROPOSTA D'INTERVENCIÓ URBANA D'AMICS DE LA CIUTAT

La reforma de la plaça de Glòries, una oportunitat d'or

JOSEP OLIVA I CASAS
ARQUITECTE I URBANISTA

La previsió municipal és fer un parc al bell mig de Glòries amb una superfície equivalent a divuit camps de futbol. Amics de la Ciutat creiem que això és un gravíssim error perquè significa: 1) crear un gran buit urbà i convertir-lo en un espai-frontera entre els barris veïns i en un lloc inhòspit i insegur; 2) interrompre brutalment les tres grans avingudes, i 3) rebaixar el prestigi urbà de Barcelona en un punt estratègic. A més a més, serà un espai per on passarà el tramvia. Els parcs són necessaris però no a Glòries, justament el lloc més inadequat.

Defensem que s'hi faci la gran plaça de l'Eixample i de l'Àrea Metropolitana. Ho exigeix la seva singularíssima situació, molt escaient per exhibir-hi els valors urbans. Tindria un 25% de superfície menys que la Plaça Catalunya. Cal introduir molta edificabilitat per tal d'encabir-hi centenars d'habitatges (la matèria primera de la ciutat), dos o tres edificis d'oficines, i destinar les dues plantes inferiors al comerç de proximitat (imprescindible col·laborador per "fer ciutat"), juntament amb petites oficines i equipaments de barri. També s'hi plantarien uns 500 arbres, i només hi hauria trànsit interior, gràcies al soterrament del trànsit d'entrada i sortida de la ciutat. Amb aquests ingredients (i amb voreres d'amplada generosa) es generaria un focus de vida, un espai animat que acompliria plenament la funció urbana.

Quant a la qüestió de la forma, tant el disseny de la planta de la plaça com la composició general de façanes ofereixen una imatge de fàcil lectura, de manera que l'indret podria esdevenir una icona de Barcelona. El doble plantejament de funció i forma és ambiciós però no utòpic.

És una oportunitat única per a la ciutat que no hauríem de deixar perdre. A mitjan segle XIX, l'Ajuntament s'equivocava en voler aplicar el Pla Rovira i Trias en lloc del Pla Cerdà. S'equivocarà també ara a Glòries? Pensem que Glòries és un gran tema cívic que hauria d'interessar, i preocupar, a tots els ciutadans. ■



Us proposem ampliar el contingut amb el vídeo d'animació:
<http://vimeo.com/51587205>



QUIMIMONT
AV. DE LES DRASSANES, 6-8
08001 BARCELONA
www.comercialquimicaindustrial.com

Quimimont s'ha consolidat a Portugal i al Marroc i ara mira a Tunísia i al Senegal

“Tot aquell que vulgui exportar, s'ha d'assegurar que els possibles clients són bons pagadors”

En un despatx de la desena planta de l'edifici Colon, a Barcelona, ens rep Josep Maria Carner, director comercial de l'empresa Quimimont. Les magnífiques vistes de la ciutat que s'observen no ens impedeixen adonar-nos, des d'un primer moment, que es tracta d'una empresa consolidada i amb ganes de seguir creixent. Per això ara miren, de la mà de PIMEC, a Tunísia i al Senegal.

Més de 30 anys avalen aquesta empresa de distribució a l'engròs de productes inflamables per a la indústria. El metanol, els dissolvents, el glicol o l'essència de trementina, entre d'altres, són el seu dia a dia. “Nosaltres comprem productes químics inflamables per a la indústria i després els venem. Som una empresa distribuïdora amb presència a l'Estat espanyol, Portugal i el nord d'Àfrica”.

Quimimont va ser creada l'any 1969 per Joan Puig, actualment gerent i administrador únic de l'empresa. Josep M. Carner apunta: “En els seus inicis empresarials, l'empresa només comprava i venia dissolvents i, posteriorment, va anar evolucionant en el món del comerç químic. Avui treballem d'acord amb els requisits de la Norma ISO 9001:2008. El producte que més es ven és el metanol; és un producte difícil d'aconseguir perquè s'obté a partir del gas natural”.

No va ser l'arribada de la crisi el motiu pel qual Quimimont va començar a exportar, “perquè ja ho fèiem abans”, assenyala el director comercial. “Però



d'alguna manera, aquesta greu conjuntura sí que ens ha obligat a apostar de manera clara per la internacionalització”. Josep M. Carner assegura que hi ha un nínxol de mercat que han perdut: “Moltes empreses a les quals veníem han hagut de tancar; per tant, una part del nostre mercat ja no existeix i l'hem hagut de substituir”.

A dia d'avui es troben consolidats a Portugal i al Marroc: “Venem un 20% de la nostra facturació, però volem continuar amb la nostra expansió internacional”. Per això, a principis d'any van decidir apostar pel Servei de Suport a l'Exportació del departament Internacional de PIMEC, “per començar a exportar a Algèria, Tunísia i al Senegal”. Quimimont ha decidit acostar-se a aquests tres països africans “perquè són estables i propers”, segons Josep M. Carner.

Avui la internacionalització de les empreses no és únicament una opció estratègica, “sinó una condició de supervivència”, afirma contundent Josep M. Carner: “Per això és important que tots els empreses-

“La internacionalització no és únicament una opció estratègica, és una condició de supervivència”

ris ens esforcem per fer de Catalunya un país sòlid i encara més atractiu i, així, poder captar més clients. Els empresaris catalans som gent treballadora i seriosa, però no només cal ser-ho, també ho hem de semblar”. A més, “l'Estat també hi podria ajudar accelerant les devolucions de l'IVA de les exportacions”, afegeix.

Support a l'exportació de PIMEC

La patronal considera que en l'entorn actual és prioritari donar suport a les empreses perquè augmentin les seves exportacions i adquireixin una dimensió internacional, i per això una de les seves principals línies de treball és assessorar les empreses en el disseny d'estratègies d'entrada a nous mercats, i detectar les oportunitats i els mercats clau. És per això que, durant els cinc mesos de col·laboració amb Quimimont, el departament Internacional de PIMEC ha realitzat accions de coneixement de les situacions del sector a Algèria, Tunísia i el Senegal, ha fet recerca de distribuïdors, ha contactat telefònicament amb els interessats i, posteriorment, n'ha fet el seguiment per tal de tancar operacions comercials.

Josep M. Carner valora positivament el Servei de Suport a l'Exportació de PIMEC, tot i que apunta que “encara queda molta feina per fer”. Els resultats obtinguts en aquests tres països han estat positius i s'han trobat contactes amb els quals s'han realitzat operacions o bé s'està en una fase de negociació. “Tunísia és el país que ha respost més favorablement”.

El proper destí serà sud-americà. “Si ara tot ens surt bé al nord d'Àfrica i aconseguim consolidar-nos, intentarem introduir-nos al Perú, Xile i el Brasil”. A l'hora d'exportar “s'han de buscar països estables fora d'Europa. El nostre continent ja està massa explotat, la competència és ferotge”.

Per exportar “s'han de conèixer molt bé els països, les lleis d'importació, la competència, els aranzels, etc.”, apunta, “per això és important comptar amb suport i assessorament”. Ara bé, afegeix que “tot aquell que vulgui exportar, el primer que ha de fer és assegurar-se que els possibles clients són bons pagadors”, assenyala el director comercial de Quimimont. “El nostre marge de benefici és baix perquè som una empresa comercialitzadora”, de manera que “si un comprador no et paga, ho perds gairebé tot”. En aquest sentit, destaca que sovint, “hem tingut molta por de no cobrar”. ■

RESIDUS QUÍMICS RECICLATS

Quimimont va detectar ràpidament que els mercats exteriors demanaven un altre tipus de producte: els reciclats. Es tracta de residus químics recuperats, reciclats i convertits de nou en productes. “Amb l'arribada de la crisi i amb la mirada posada a l'exterior vam apostar per aquesta nova gamma de productes. Des d'un punt de vista comercial, això és innovació”, destaca Josep M. Carner.

“De la nostra facturació total, un 15% correspon a aquests productes reciclats”. Assenyala que la clau de l'èxit d'aquests productes “és que donen més marge de benefici”. En el producte pur “és el mercat el que mana”; en el producte reciclat, “mana la llei de l'oferta i la demanda”.

Quimimont és una empresa consolidada que s'ha sabut adaptar als nous escenaris que han anat sorgint al llarg de la seva trajectòria. Tot i que el nivell de facturació ha disminuït “prop d'un 40%” des de l'inici de la crisi, “el marge de benefici s'ha mantingut o fins i tot ha augmentat, i això ha estat possible gràcies al fet que hem mirat més enllà i hem sabut trobar l'encaix amb nous productes”. A més, Josep M. Carner destaca que “la qualitat de servei i preu” ha estat una de les senyes d'identitat de Quimimont. Per aconseguir-ho, diu, “sempre hem tingut poc personal i hem evitat costos innecessaris”.

Aquesta empresa comercialitzadora sempre ha treballat amb capital propi. “Si no fos així, no podríem subsistir tenint en compte que el nostre marge de benefici és baix”. En aquest sentit reconeix que “és una sort i un avantatge no tenir problemes de finançament”, una greu situació que està ofegant moltes pimes del nostre país.

Josep Maria Carner,
director comercial de Quimimont





COMERCIAL PAPERERA
Can Pau Birol, 14
Pol. Industrial Mas Xirgu II
17005 GIRONA
www.comercialpaperera.com

Comercial Paperera, el valor d'un equip orientat al servei de qualitat

Han rebut el Premi a la Qualitat Lingüística en el Món Empresarial de l'edició 2013, i comenten que és un reconeixement a la qualitat i a la comunicació que porta a terme l'empresa. "Un reconeixement que les coses s'han fet bé, i que ens ajuda a continuar per aquest camí i a millorar-lo", assenyala Esteve Valentí, director de Comercial Paperera i Materials d'Oficina, amb seu a Girona. Dirigeix l'empresa amb la seva mare, Roser Ventura, que assenyala: "També ha anat bé internament, perquè ha fet visible l'esforç de tot el personal, i ens demostra que val la pena".

Roser Ventura va fundar l'empresa al 1983 i acaben de celebrar el 30è aniversari. Quan se li pregunta què és el millor de ser empresària, respon: "És com ser una família. Tens la sensació que formes part d'aquesta societat i que hi aportes alguna cosa. És una manera de col·laborar en aquest món i de deixar-hi empremta. I les persones que formem part de l'empresa, som el seu valor".

Competir amb empreses internacionals

Roser Ventura ajudava al negoci del seu pare, dedicat a la venda de material d'emballatge, fins que aquest va decidir vendre's l'empresa. És llavors

"Estem en un mercat global, però el matís de proximitat és el que ens fa tirar endavant"



01.
Roser Ventura i
Esteve Valentí
a la botiga de
les seves
instal·lacions

quan, emprant el mateix nom, la Roser va decidir introduir un nou concepte de negoci a la zona. "La gent estava acostumada a comprar a la papereria del barri tot el seu material d'oficina. Però en un congrés a Àustria vaig conèixer el model que s'estava implementant a Europa: l'empresa amb gran magatzem dedicada al subministrament de material d'oficina directament a les empreses, amb venedors i catàleg propi, i contacte directe amb el client". I en això es van convertir. Afirmar que llavors el model era molt nou, per la qual cosa es va poder expandir en igualtat de condicions en comparació amb les empreses de França, Alemanya i Estats Units que intentaven entrar en el mercat espanyol i català. "A Girona vam ser els pioners, i la vam encertar, perquè molts empresaris ja estaven esperant que s'oferís aquest servei".

Al llarg dels anys, Comercial Paperera ha vist com aquest sector s'ha convertit en una àrea amb molta competència i amb una guerra de preus. També ha anat variant el nombre i el ventall de productes. "Es tracta que el client pugui triar entre una extensa gamma de marques i models, i hi ha molts fabricants. No ens podem conformar amb un estoc petit amb poques referències".

"El nostre client, a l'hora de fer una comanda entre una empresa de caire transnacional o una empresa amb el mateix producte i servei, però amb una filosofia local, opta per la segona, opta per nosaltres: perquè parlem el seu mateix llenguatge, ens comuniquem de la manera que li és més entenedora, i això ens ajuda a mantenir la cartera de clients i a anar creixent sòlidament de mica en mica a partir del compromís amb els clients que ens fan confiança i als quals, en definitiva, ens devem. Traslladem l'oferta i la gamma, el producte i el servei, amb un tracte proper, i quan el client capta aquest tarannà s'estableixen relacions comercials duradores i de qualitat", explica Esteve Valentí. I puntualitza que Comercial Paperera comunica en català, "com un aspecte d'absoluta normalitat. I



aquesta comunicació ens aporta valor afegit com a empresa”. “Estem en un mercat global, però el matís de proximitat és el que ens fa tirar endavant”, reflexiona Roser Ventura.

Comercial Paperera també prioritza els proveïdors del territori. “El producte nostre d’oficina és majoritàriament el mateix a tot arreu, perquè són marques internacionals, però comprem als distribuïdors del territori. Són igualment empreses del teixit català, perquè tot i que importin el producte tenen empleats d’aquí, siguin comercials, reparadors o administratius, i generen ocupació”. A banda, expliquen que hi ha una sèrie de productes dels quals no cal cercar la marca, que intenten tant com poden, comprar a empreses catalanes.

Qualitat de servei

“Estem orientats cap a la qualitat en tots els processos comercials de l’empresa: venda al client i tracte amb el proveïdor. El proveïdor veu que Comercial Paperera cuida el producte i el trasllada bé al client. La qualitat és clau per a nosaltres en tots els aspectes, també en el factor lingüístic, perquè és molt visible: comunicar bé també vol

“La qualitat és clau per a nosaltres en tots els sectors, també en el factor lingüístic, perquè és molt visible”

dir escriure i parlar correctament sobre els productes que comercialitzem. Perquè es faci visible aquest factor externament, s’ha de treballar la millora contínua internament”.

Així com altres competeixen només sobre la base del preu, Comercial Paperera, per ser competitiva, a part de lluitar també per oferir la millor relació qualitat-preu opta per diferenciar-se per quelcom més, per “un servei de qualitat excel·lent”. Continua operant amb la premissa clàssica de cost-marge-venda, mentre que, assenyalen, les grans empreses del sector són rendibles gràcies a estructures financeres basades en el gran volum. “Aquest valor afegit en tant que serveis de qualitat s’ha de notar en tot, ha de formar part de la cultura d’empresa: per això els treballadors han d’estar implicats, les furgonetes netes, la botiga arreglada, els venedors eficients, el catàleg molt cuidat, etc.”, especifica Roser Ventura.

02.
L’equip
de Comercial
Paperera



“Nosaltres tenim equilibri perquè tenim clients de molts sectors diferents”

En iniciar el negoci, tan sols hi havia un treballador, ella mateixa. Rebia les comandes al matí i anava a repartir a les tardes. Al cap d'un any va poder contractar un treballador i l'empresa creixia a tan bon ritme, abans de la crisi, que incorporaven una persona a l'any. “Som vint, i no hem reduït la plantilla ni hem rebaixat sous ni horaris”, comenta. “Al contrari, hem invertit en vehicles, ordinadors, tecnologia, etc., durant aquests cinc anys, tot i que hi ha hagut una davallada en les vendes. Hem augmentat els serveis, oferint més proximitat i atenció al client a través de cursos que han rebut els venedors. Hem treballat també l'efectivitat i productivitat del nostre personal a través de formacions”.

Preparats i perseverants davant la crisi

“El mercat s'ha reduït i els clients en general, han passat a gastar menys”, afirma Esteve Valentí. Han notat una davallada de vendes, però assenyalen que van decidir no espantar-se i implementar estratègies. Una ha estat la inversió en tecnologia i formació. “La productivitat és bona, tot i que el benefici pur ha minvat en relació al volum de treball de l'empresa. Ens esforcem, ens reinventem dia a dia per millorar, per tal de mantenir la nos-

tra cartera de clients i fer-ne de nous. El consum està com està, el pastís s'ha reduït i els distribuïdors que incidim en el mercat som els que som, i aquesta lluita per mantenir i captar nou consum passa per l'excel·lència en què oferim i com ho traslladem al client. Aquest punt implica treballar internament per la qualitat en tots els seus aspectes, el que fa que externament el client en surti beneficiat”. En aquest sentit, també han decidit incidir més en el client petit, les micropimes, així com en una aposta clara per ampliar les vendes a través de la pàgina web “per tal d'arribar allà on amb l'estructura de la venda comercial tradicional no acabem d'accedir”. Tot això per contrarestar així la baixada de consum d'altres clients i, en definitiva, augmentar les vendes.

Financerament, expliquen que han estat previsors. “Nosaltres ja fa anys que vam liquidar la inversió i vam decidir guardar els beneficis de l'empresa per quan hi hagués un mal moment, però hi ha moltes empreses que s'han trobat amb la crisi quan les inversions encara estaven a mig pagar.”

“El pitjor de ser empresària és que, quan un client et deixa de pagar, estem sols davant aquest fet”, conclou Roser Ventura. Esteve Valentí matisa: “Nosaltres tenim equilibri perquè tenim clients de molts sectors diferents, però si depens de pocs clients i d'un mateix sector, i falla una cosa o altra, et poden desestabilitzar financerament l'empresa”. ■

Trobeu l'enginyer que necessiteu a la nova Guia de Professionals

Trobar un enginyer ara és més fàcil



Hem fet una nova guia més pràctica, clara i fàcil d'utilitzar. A partir d'ara, als professionals que busqueu un enginyer, us **resultarà més senzill** trobar-lo.

La nova Guia permet seleccionar l'enginyer a partir d'un **concepte, camp o activitat**. A continuació caldrà triar la comarca o població que es desitgi. Així doncs, trobar un

professional per obrir un local, donar d'alta un vehicle, fer un peritatge o qualsevol altra feina relacionada amb l'enginyeria, ara serà més fàcil.

A la Guia hi ha més de **900 professionals** per fer 600 feines diferents, repartits en 139 municipis. Els hi trobareu sempre que els necessiteu.

Consulteu la nova guia a www.enginyersbcn.cat/guia
En treureu profit!



Activitats i obres



Acústica



Dictàmens i peritatges



Disseny de producte



Instal·lacions industrials



Seguretat i prevenció de riscos



Vehicles, automòbils i transport



Altres

ENGINYERS BCN



COL·LEGI D'ENGINYERS TÈCNICS
INDUSTRIALS DE BARCELONA

Col·legi d'Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona
Consell de Cent 365, 08009 Barcelona
T 934 961 420, ebcn@ebcn.cat





Sonia Corrochano, directora de l'Aeroport de Barcelona-el Prat

"Són les companyies les que decideixen convertir un aeroport en el seu *hub*"

PER PIMECNEWS | FOTOGRAFIES CEDIDES PER AENA

Sonia Corrochano (L'Hospitalet de Llobregat, 1975), enginyera superior aeronàutica per la Universidad Politécnica de Madrid, és la primera dona que ocupa el càrrec de directora de l'aeroport del Prat. El seu futur professional es va començar a dibuixar quan va aconseguir una beca per treballar a Aena, on va passar a formar part del Plan Barcelona, l'organisme encarregat del projecte de la tercera pista i la nova Terminal T1. Ha estat al capdavant del Departament de Gestió Operativa i de la Divisió d'Operacions, fins que va ser nomenada directora de l'aeroport al març del 2012. Al llarg de la seva trajectòria ha hagut d'afrontar situacions de crisi com l'entrada en erupció del volcà islandès o la fallida de Spanair. També ha obtingut fites importants, com ara que aquest estiu 2013 el Prat hagi batut el seu rècord de viatgers.

Com valora aquesta fita, la d'aconseguir el rècord en nombre de viatgers, i superar en aquest aspecte l'aeroport de Barajas?

El passat mes d'agost ens vam convertir en l'aeroport que mou més passatgers d'Espanya, si bé al setembre i al llarg de l'any és Barajas el primer. La xifra d'usuaris és important però, sobretot, importa l'oferta disponible quant a destinacions, freqüències i serveis destinats a companyies i passatgers.

El nostre objectiu, a més d'incrementar el nombre de passatgers, és treballar per oferir un millor servei i garantir que els usuaris puguin utilitzar còmodament la nostra instal·lació. Perquè tant important és captar un nou usuari com mantenir els que ja tenim. En aquest sentit, hi té un paper fonamental l'oferta, és a dir, el mapa de destinacions i companyies que operen a l'aeroport així com les botigues i els serveis que els usuaris puguin necessitar.

Amb la seva gestió, l'aeroport del Prat ha aconseguit capgirar una situació de davallada de passatgers; quines creu que han estat les claus de la remuntada?

El sector aeronàutic és un dels més sensibles a la crisi i s'ha vist afectat per la situació econòmica dels darrers anys. 2008 i 2009 van ser els anys en què més es va notar la crisi a l'aeroport, amb 30,2 i 27,3 milions d'usuaris respectivament. Ja al 2010 les xifres van començar a remuntar fins a assolir el rècord històric de passatgers al 2012 amb 35,1 milions. Amb la posada en marxa de la T1 al juny de 2009, l'aeroport va guanyar en capacitat i en instal·lacions. Això, juntament amb la potenciació de la marca Barcelona i el treball del Comitè de Desenvolupament de Rutes Aèries (CDRA), ha atret companyies com Qatar i Emirates que actualment operen al Prat i reafirmen la seva aposta per la ciutat comtal.

“L'arribada de la L9 i de Rodalies a l'aeroport serà una millora considerable, però no és una qüestió que depengui de l'aeroport”

És un aeroport rendible el Prat?

L'aeroport de Barcelona va tancar el 2012 amb un resultat positiu en el seu compte de resultats, però no cal perdre de vista que té un deute adquirit per les inversions que s'han fet en els darrers anys i que han fet possible la infraestructura de què gaudim actualment així com el creixement i l'atracció de noves companyies.

També cal tenir en compte que l'aeroport de Barcelona-el Prat és el 9è d'Europa i es troba entre els 30 primers del món. En els darrers anys ha rebut diversos reconeixements i està molt ben situat entre els seus competidors europeus.

“La xifra d'usuaris és important però, sobretot, importa l'oferta disponible quant a destinacions, freqüències i serveis destinats a companyies i passatgers”

Dins del Plan Barcelona, s'han anat executant totes les fases però n'hi ha una de molt endarrerida: el conjunt d'actuacions per a la millora de la connexió en transport públic de l'aeroport amb Barcelona. Quines previsions hi ha quant a l'arribada del Metro (L9) i de Rodalies de Renfe a la T1?

La data d'arribada del metro i de Rodalies no és de la nostra competència. El que sí que ho és són les zones on han d'estar ubicades les estacions al nostre terreny i aquestes estan enllestides.

Com n'és d'important, de l'1 al 10, l'arribada del metro i de la xarxa de Rodalies a l'aeroport per al bon desenvolupament d'aquest?

Actualment, l'aeroport té una bona xarxa d'autobusos que l'uneixen amb diferents punts de la ciutat, Rodalies que arriba a la T2 i autobusos llançadora interns gratuïts perquè els passatgers puguin anar d'una terminal a una altra. No obstant això, és veritat que estar ben connectats sempre és im-

portant i l'arribada de la L9 i Rodalies a l'aeroport serà una millora considerable, però no és una qüestió que depengui de l'aeroport. Nosaltres tenim la infraestructura preparada per acollir la connexió amb Rodalies fins a la T1.

Considera que seria interessant que l'aeroport del Prat estigués connectat a la xarxa d'alta velocitat, i que aquesta enllacés amb els aeroports de Girona i Reus?

Aquesta és una decisió que ha de prendre el territori en el seu conjunt i que dependrà de com evolucioni el trànsit aeri en els pròxims anys. En tot cas, com ja he dit, l'aeroport està preparat a nivell d'infraestructura.

Com valora que el Prat sigui un aeroport subsidiari de Barajas en vols intercontinentals?

Durant la temporada d'estiu l'aeroport de Barcelona va comptar amb més d'una trentena de vols intercontinentals i aquest hivern en seran 25, tres més que l'any passat. Fa pocs dies, la companyia US Airways va anunciar un vol a Charlotte per a l'estiu que ve i l'1 de febrer Emirates operarà la seva ruta a Dubai amb l'A380. Cada cop tenim més novetats. El Comitè de Desenvolupament de Rutes Aèries (CDRA) treballa per atraure les companyies aèries de llarg radi i les connexions d'aquest tipus s'han incrementat de forma significativa en els darrers anys.

Existeix una reivindicació històrica de l'empresariat català quant a la manca de connexions internacionals directes més enllà d'Europa o del nord Àfrica i el problema de competitivitat que això genera. Té una solució fàcil aquest problema?

L'aeroport treballa conjuntament amb la Generalitat, l'Ajuntament de Barcelona i la Cambra de Comerç en el marc del CDRA. Aquesta tasca està donant fruits: noves companyies i destinacions de llarg radi al mapa de l'aeroport; les novetats dels últims dies així ho avalen.

Podrien establir-se dos hubs a Espanya, un a Barajas per al continent americà i l'altre a Barcelona, per a Àsia, per exemple?

Són les companyies les que decideixen convertir un aeroport en el seu hub. De totes maneres, el concepte de hub ha canviat molt en els darrers anys i sem-



“No hem d’oblidar que són les companyies les que decideixen operar els vols a una ciutat determinada o obrir noves rutes”

bla que anem cap a un model mixt on les companyies que operen vols de llarg radi s’associen amb les que fan vols punt a punt.

El Prat podria arribar a ser un *hub* del sud d’Europa?

L’aeroport de Barcelona ja ho és. Tenim una situació geogràfica estratègica i operem com a centre de connexions. Un exemple d’això és la companyia Vueling, que ha deixat de fer punt a punt per treballar amb una operativa basada en les connexions. A més a més, comptem amb algunes de les companyies més importants del món com Qatar Airways, Emirates o Singapore Airlines.

Creu que el Prat, amb la seva àrea d’influència (València, Balears, sud de França), tindria capacitat per augmentar la seva oferta de vols intercontinentals?

Com deia abans, no hem d’oblidar que són les companyies les que decideixen operar els vols a una ciutat determinada o obrir noves rutes. Es tracta d’una qüestió empresarial i el que fa l’aeroport és posar a disposició de les companyies tot allò que necessiten per venir a Barcelona: som una porta d’entrada. Tan importants com l’àrea de captació, ho són els negocis que es desenvolupen als dos extrems de la ruta i l’oferta turística per garantir-ne el nombre de clients.

“Les taxes aeroportuàries del Prat s'han incrementat lleument en els darrers anys i, tot i així, segueixen estant per sota de les dels aeroports europeus del seu nivell”

Les principals aerolínies del Prat són del tipus *low cost*, com Vueling, Easyjet i Ryanair. Des d'alguns sectors s'ha dit que això podria perjudicar les aspiracions de Barcelona de ser un *hub*. Creu que és certa aquesta afirmació?

Cada perfil de passatger té unes necessitats concretes. Les companyies *low cost* satisfan un segment del mercat concret igual que succeeix amb un usuari que busca vols de llarg radi i que queda cobert amb un altre tipus d'aerolínia. En qualsevol cas, som un dels aeroports més ben connectats a nivell europeu, tenim una massa crítica que poden aprofitar les companyies de llarg radi. No obstant això, el model de companyies està canviant, el que abans era *low cost* ara és punt a punt, amb paquets *business* fins i tot. Estem entrant en un model molt més híbrid.

Per què el transport de mercaderies per avió és tan poc important comparat amb altres mitjans de transport?

L'aeroport està situat al costat del Port de Barcelona i a més hi ha una xarxa de carretera molt completa. El que s'ha de treballar és la complementarietat entre les dues infraestructures i aprofitar les sinergies tal com fem en el marc del Barcelona Centre Logístic (BCL). A banda, en els últims mesos, Aena ha elaborat un Pla de Desenvolupament de Càrrega Aèria amb la intenció de promocionar aquest àmbit d'activitat i ja s'estan realitzant algunes accions en què també estan involucrats altres agents de l'activitat com els transitaris o agents de càrrega, entre d'altres.

Quin superàvit té l'àrea comercial de la T1 i la T2? N'estan satisfets? Hi ha previsions d'incrementar els ingressos per aquesta via?

Tal com vam anunciar, en els darrers mesos les àrees comercials de les dues terminals estan sent remodelades amb l'objectiu d'ajustar l'oferta de botigues i de restauració al perfil de passatger i cobrir així les seves necessitats, a més d'incrementar la superfície comercial. Es tracta d'una àrea estratègica

molt important i l'objectiu és que enguany comptem a la T2 amb 37 locals comercials, entre restaurants i botigues, mentre que a la T1 arribem als 86 al llarg del 2014.

Els darrers anys l'aparcament de l'aeroport ha vist com li anaven sorgint competidors que ofereixen un servei alternatiu, a una certa distància i amb trasllat amb furgonetes fins a la terminal. Creu que les tarifes de l'aparcament haurien de ser més ajustades?

La competència en aquest àmbit és bona perquè ens obliga a realitzar contínuament ofertes i a diferenciar el servei: l'usuari tria quin servei necessita. Per exemple, tenim una oferta de cap de setmana; si reserves prèviament via Internet, els 3 dies et costen 36€ i aparques al pàrquing de la terminal sense haver d'utilitzar transport addicional. No s'ha d'oblidar que aparcar a l'aeroport és més barat que fer-ho al centre de Barcelona.

Com creu que pot afectar l'aeroport la compra de Vueling per part d'IAG?

És una decisió empresarial que ha de valorar la pròpia companyia. De moment, la presència de Vueling a l'aeroport no ha variat i estan portant a terme el pla d'expansió que van anunciar.

Quins són, a criteri seu, els avantatges d'una gestió pública del Prat enfront d'una hipotètica gestió privada?

Al món aeroportuari hi ha models de gestió molt diferents i amb característiques particulars. Aena està, a dia d'avui, immersa en un procés de privatització molt complex, caldrà veure com evoluciona.

A l'àmbit portuari s'han introduït ajustos i generoses bonificacions de taxes. En l'àmbit aeroportuari, en canvi, la tendència és just a la inversa; les taxes van pujant. Com valora aquesta evolució desigual?

Les taxes aeroportuàries del Prat s'han incrementat lleument en els darrers anys i, tot i així, segueixen estant per sota de les dels aeroports europeus del seu nivell. A més a més, fa uns dies el Ministeri de Foment va anunciar bonificacions per a les companyies que estableixin noves rutes i per a aquelles que incrementin el nombre de passatgers respecte a l'any anterior. ■



Nou decret per resoldre les discrepàncies en la inaplicació d'un conveni col·lectiu

JANA CALLÍS
DIRECTORA DEL DEPARTAMENT
DE RELACIONS LABORALS DE PIMEC

“Es calcula que de gener a octubre de 2013 s’han produït més de 2.000 inaplicacions de convenis col·lectius”

“S’ha de seguir un procediment marcat per la llei i, el que és més important, es requereix el consens entre les parts implicades”

“La llei ha previst un sistema de resolució de discrepàncies. En el cas de Catalunya, aquesta funció la fa la Comissió de Convenis col·lectius del Consell de Relacions Laborals”

Els efectes d'un canvi normatiu sempre són difícils de preveure. Encara més difícil és saber en quin moment apareixeran i si comportaran "efectes secundaris" que ens faran adonar-nos d'allò que se li va escapar al legislador. Hi ha lleis que entren en vigor com un elefant en una terrisseria i n'hi ha que entren en vigor subtilment i sense fer soroll.

La Reforma Laboral de 2012 és sens dubte una norma que ha tingut un gran impacte en el sistema de relacions laborals que coneixíem; hi ha qui diu que ha fet estralls tenint en compte el que s'havia aconseguit fins ara, i hi ha qui opina que calia alinear-lo amb el camí del creixement econòmic, perquè suposava un entrebanc a les necessitats de flexibilitat de les empreses.

Entre els grans canvis que ha comportat la Reforma Laboral, el que potser més afectació ha tingut a la pràctica des que va entrar en vigor la llei és la inaplicació del conveni col·lectiu. Es calcula que de gener a octubre de 2013 s'han produït més de 2.000 inaplicacions. La novetat radica en el fet que actualment les empreses poden "despenjar-se" no només dels salaris que marca el conveni, sinó també d'altres condicions de treball que afecten l'organització interna, com ara la jornada i l'horari.

Cal tenir present, però, que per fer-ho s'ha de seguir un procediment marcat per la llei i, el que és més important, es requereix el consens entre les parts implicades i no es permet la decisió unilateral de l'empresari. En aquest sentit, és lògic que la majoria de vegades aquest consens no existeixi, de manera que, per evitar el bloqueig, la llei ha previst un sistema de resolució de discrepàncies. En el cas de Catalunya, aquesta funció la fa el Consell de Relacions Laborals, a través de la seva Comissió de Convenis col·lectius. El passat 7 de novembre va entrar en vigor el decret que regula el procediment per resoldre les sol·licituds d'inaplicació de convenis col·lectius quan no hi ha entesa entre les parts (Decret 245/2013, de 5 de novembre, d'organització i funcionament de la Comissió de Convenis Col·lectius del Consell de Relacions Laborals).

Concretament, la Comissió disposa de 25 dies per respondre les peticions, i té dues vies per resoldre la discrepància entre empreses i treballadors: la primera, adoptar una decisió per unanimitat dels membres en el si de la Comissió, basant-se en un informe de l'Autoritat Laboral, i que haurà de vetllar per assegurar la viabilitat del projecte empresarial i la proporcionalitat de la solució; o la segona via, per la qual la Comissió designarà un o més àrbitres per tal que duguin a terme un procés d'arbitratge entre empreses i treballadors. En qualsevol dels dos casos, tant les decisions de la Comissió com del laude arbitral seran vinculants.

Des de PIMEC, com a membres d'aquesta Comissió de Convenis Col·lectius del Consell de Relacions Laborals i des del nostre departament Jurídic, estem a disposició de totes les pimes per aconsellar i informar sobre el procediment i les opcions que més convinguin a les empreses que es plantegin una inaplicació de condicions del conveni col·lectiu. A vegades, són els petits detalls els que fan que les mesures que prenem funcionin o no funcionin. ■



FRIME
PLA D'EN CADELLANS, 2
08358 ARENYS DE MUNT (BCN)
www.frime.cat

FRIME, elaboració i venda de productes de peix a escala internacional

Porta l'esperit peixater de l'avi, Jesús Ramón Gómez, que va obrir una peixateria a la Boqueria al 1936. No obstant això, l'activitat a què es dedica aquesta empresa familiar ha evolucionat, empena per les oportunitats i els canvis del món global. Al 1977, Salvador Ramon pare fa un pas endavant i a partir del negoci familiar funda una empresa, FRIME (Frigorífics del Mediterrani) per dedicar-se a la compravenda de peix al major. Són especialistes en tonyina, peix espasa, bacallà i cefalòpodes (calamar, sípia i pop).

Salvador Ramon fill i el seu pare comparteixen la gerència de l'empresa. Ens explica: "Quan van obrir les fronteres europees, vam començar a buscar clients a França. Primer vam exportar producte a aquest país, després ens vam anar introduint a tota la costa mediterrània i a poc a poc ens vam anar expandint". El pas de cercar proveïdors a fora s'ha fet en els darrers deu anys. "Vam buscar proveïdors cada cop més lluny, i cada vegada amb més capacitat de compra". L'objectiu: buscar matèries primeres més bones i més econòmiques.

"La marca Salvador va nèixer perquè buscàvem un nom comercial orientat sobretot al producte d'alta gamma per als productes destinats a restaurants"

FRIME té proveïdors a països tan llunyans com Namíbia, Panamà, el Vietnam, el Japó, el Perú, Sud-àfrica, Angola, Xile, etc. "Agafo més de cent avions cada any –explica Salvador Ramon fill– per buscar proveïdors i zones de pesca noves". Però l'empresa no ven tal qual aquesta mercaderia. "Abans érem intermediaris entre el pescador i el peixater, però vam decidir centrar-nos en la fabricació de producte per donar valor afegit. És l'evolució a còpia de



molts anys", assenyala. "Exportem, elaborem i reexportem aquest producte elaborat".

Vendre peix arreu del món

Actualment l'empresa exporta la major part de la seva producció. Entre els països on venen hi ha Dinamarca, Holanda, el Marroc, Bèlgica, el Canadà, o la Xina, etc. "El nostre índex d'exportació, que ara està en un 90%, fa deu anys estava en un 10%. En el nostre pla comercial d'aquest any, però, també apostem per llançar-nos al mercat portuguès i espanyol, perquè són mercats que no hem atès mai, i ens hem marcat l'objectiu de tenir-hi una bona presència".

Preguntat sobre les dificultats que PIMEC detecta entre les empreses a l'hora d'exportar, Salvador Ramon comenta: "Cada dia tenim problemes amb l'Administració espanyola per culpa de les exportacions. Qualsevol pas que fem, hem de demanar permís a Madrid. I això ens retarda i ens dificulta moltíssim les exportacions fora de la Unió Europea". En aquest sentit, deixa clar el que pensa sobre el procés sobiranista: "necessitem un estat propi, tant com l'aire. La petita i mitjana empresa catalana serà global a la Catalunya independent. Les possibilitats de negoci es multiplicaran quan siguem nosaltres qui marquem el ritme de treball."



Dificultats i oportunitats en temps de crisi

Aquest 2013 l'empresa té previst facturar 35M€. Salvador Ramon assenyala que la crisi l'ha afectat, com a la majoria d'empreses, però s'entreveu que això li ha donat oportunitats. "Hem hagut de créixer molt en clients per poder substituir la baixada en vendes que hem tingut a tots els països d'Europa. Hem hagut d'espavilar-nos per obtenir més clients, i així aconseguir la mateixa xifra de negoci, però això ens ha permès créixer fins i tot durant els anys de crisi.

De fet, FRIME ha inaugurat, aquest passat setembre, una fàbrica a Arenys de Munt on vol concentrar l'elaboració del peix detall, bàsicament tonyina i peix espasa. L'empresa també compta amb una fàbrica a Mercabarna, que ara concentra la preparació de derivats dels cefalòpodes, i dues parades al Mercat Central del Peix. "Aquestes noves instal·lacions ens permetran organitzar molt millor la feina i créixer en els propers anys. Ara estem fent unes inversions en maquinària molt potents a la fàbrica d'Arenys de Munt, i creiem que d'aquí a poc podrem fer formats molt més petits enfocats al consumidor final". Actualment, el gruix dels clients de FRIME són supermercats i distribuïdors d'altres països. "Tenim una marca, Salvador, que va néixer perquè buscàvem un nom comercial orientat sobretot al producte d'alta gamma. Emprem aquesta marca per als productes destinats a restaurants de categoria, i FRIME per als sectors mixtos de supermercats i distribuïdors".

Qualitat, continuïtat i servei

La seva pàgina web, www.frime.cat, rep els visitants amb un vídeo corporatiu que explica en essència la seva activitat i la seva ànima. En ell, es defineix FRIME com "una empresa familiar basada en la qualitat, la continuïtat i el servei." Qualitat perquè els clients l'exigeixen i no podem exportar un producte que no sigui perfecte. La continuïtat perquè el món del peix és molt irregular, i nosaltres intentem poder

"Hem hagut d'espavilar-nos per obtenir més clients, i així aconseguir la mateixa xifra de negoci, però això ens ha permès créixer fins i tot durant els anys de crisi"

donar sempre un producte estàndard al nostre client, per tal que pugui comprar el mateix producte tot l'any. I el servei perquè una de les nostres característiques especials és que tenim un departament logístic que permet que totes les comandes puguin arribar als nostres clients en 24 hores."

D'aquí a 10 anys ens agradaria "ser líders a Europa en el nostre sector, en la nostra especialitat", contesta Salvador Ramon en ser preguntat pel futur desitjat de l'empresa. Forma part de PIMEC Joves Empresaris, tot i que confessa que gaudeix de poc temps lliure i que només de tant en tant va als sopars-col·loqui que s'organitzen. "Personalment em serveix per estar informat, estar al dia, i veure quina és la situació actual de l'empresa jove catalana", comenta sobre les activitats i serveis de PIMEC Joves.

"La meva funció principal dins de l'empresa és la compra. Tota la matèria primera de l'empresa la compro jo. A part, em dedico a organitzar els equips, a coordinar-los i a aplicar-hi psicologia", explica Salvador Ramon sobre el seu dia a dia empresarial. "FRIME té actualment vora 160 empleats. Tenim les tasques molt compartimentades, i es formen equips de treballs amb un líder. Cada equip desenvolupa la tasca que se li ha assignat", especifica. Comenta que durant molts anys era difícil trobar gent que volgués treballar en alguns oficis claus de l'elaboració del peix. "A FRIME solem formar la gent dins de la mateixa empresa, i no busquem especialistes en una feina determinada". I detalla: "Quan cerquem nous treballadors, cerquem persones que s'impliquin en l'empresa, que siguin bona gent i tinguin ganes de treballar". ■

01. Els gerents de FRIME amb Artur Mas, president de la Generalitat

02. Part de la plantilla de l'empresa



ANTONI CAÑETE I CRISTÓBAL MONTORO DURANT LA CIMERA

La 2a cimera contra la morositat exigeix #RegimenSancionadorYa

La Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMCM) ha aconseguit un gran pacte politicoempresarial per reduir definitivament els terminis de pagament a Espanya, gràcies a la 2a cimera contra la morositat que va organitzar el 7 de novembre a Madrid. PIMEC hi va participar com a membre constituent de la Plataforma a través del secretari general de la patronal, Antoni Cañete, que actualment presideix l'entitat contra els impagats.

L'AJUNTAMENT DE BARCELONA, CAS D'ÈXIT

El consistori de la ciutat comtal és una de les entitats més compromeses en l'eradicació de la morositat. Segons la tinent d'alcalde d'Economia, Empresa i Ocupació, Sònia Recasens, "el pagament a 30 dies a proveïdors és un objectiu estratègic" de l'ajuntament. Darrerament el consistori ha fet un altre pas en aquest aspecte, exigint als seus proveïdors que subcontracten l'execució de serveis municipals que també paguin la factura a l'empresa subcontractada en un termini màxim de 30 dies. Ha estat un dels casos d'èxit presentats durant la cimera.

Tant el ministre d'Hisenda i Administracions Públiques, Cristóbal Montoro, com el secretari d'Estat d'Administracions Públiques, Antonio Beteta, i el director general de l'Àrea d'Indústria de la Comissió Europea, Daniel Calleja, van assistir a la cimera, entre d'altres personalitats, com els representants dels grups parlamentaris i diversos experts en morositat de diversos àmbits.

També van participar a la cimera gairebé 300 organitzacions empresarials, autònoms i directius d'empreses, els quals van coincidir que cal prendre mesures que garanteixin el compliment de la legislació sobre la morositat. Antoni Cañete va fer pública la proposta de la Plataforma: crear un règim sancionador per dissuadir aquelles empreses que, tot i la legislació espanyola i europea, continuen retardant els seus pagaments. "Volem crear un sistema similar al que existeix en el comerç minorista, en què no pagar en els terminis legals pot ser motiu de denúncia i sanció", va assegurar. L'entitat proposa que aquest règim "s'apliqui de manera progressiva per assegurar-ne el total compliment de manera més eficaç", i que "permeti aplicar multes exemplars de fins a 900.000€". Per això la PMCM promou a les xarxes socials l'etiqueta #RegimenSancionadorYa com a crit de demanda.

El ministre Montoro es va comprometre a posar en marxa el tercer, i darrer, pla de pagament a proveïdors. També va anunciar la implementació de la factura electrònica, per tal que totes les factures de les administracions tinguin un control administratiu més gran. Així mateix el titular d'Hisenda va assegurar que, a partir de gener de 2014, totes les administracions públiques pagaran a 30 dies i tots els deutes de les administracions quedaran saldats.

A més, tots els grups parlamentaris assistents van convenir que en un termini de tres mesos es realitzi una proposta de llei per iniciar el tràmit parlamentari del Règim Sancionador. Per la seva banda, la Comissió Europea ha convocat una reunió amb la Plataforma pel proper gener, per analitzar conjuntament la problemàtica de la morositat i cercar possibles solucions efectives. ■



Més informació: www.pcmcm.es

José María Torres, director general de Numintec

“Admiro tots els emprenedors perquè són els creadors del futur”

JOSÉ MARÍA TORRES es defineix com una persona treballadora, constant i autoexigent. El director general de Numintec va néixer a Súria, al Bages, on la seva família treballava a les mines de sals potàssiques. El seu germà el va introduir al món del karate, esport del qual va ser 10 cops campió d'Espanya i 2 vegades campió del món. També va ser guardonat amb la medalla d'or al mèrit esportiu del govern espanyol. Fa 10 anys va fundar amb el seu germà l'empresa Numintec, que ofereix serveis de telefonia amb la tecnologia Cloud Computing.

Expliqui'ns com un esportista d'elit, que ha arribat a dalt de tot, fa un reset i es reinventa com a empresari. Per què? Què l'estimula?

L'esportista que posa fi a la seva carrera ha de fer front a una etapa de transició, en la qual les velles il·lusions han de ser reemplaçades per altres de noves, replantejant objectius i metes cap a una nova realitat. Passes de ser l'heroi de la teva tribu, de l'entorn en què ets reconegut, a ser un més en un nou escenari per al qual sovint no estàs preparat.

La dedicació exclusiva que requereix l'alta competició et condueix a una pèrdua de rumb en el moment de la retirada. La meua teràpia per alliberar-me'n va ser agafar tots els trofeus que havia guanyat i llençar-los a les escombraries. Començar de zero, sense frustracions, reprenent els estudis i començant a valorar projectes de futur. Crear Numintec em va semblar un repte apassionant i aquest era el meu gran estímul.

Què és el que va aprendre com a karateka? Què li serveix més en la seva vida d'empresari?

L'esperit de sacrifici, l'autodisciplina i saber que si treballes dur al final els resultats arriben. Una altra cosa important que el karate ensenya és tenir prou humilitat per considerar que pots aprendre de tothom, i que amb la mateixa energia has de fer la feina que t'agrada i la que no.

Cada quant cal reinventar-se?

La reinvençió pot ser una opció o una obligació,

però sempre comporta sortir de la teua zona de confort. Això implica arriscar-se a sortir cap a allò que és desconegut i moltes vegades aquest pas fa por. Treballar en el que pots sense deixar de buscar el que vols és el camí més realista. Jo, particularment, penso que cada matí quan ens aixequem és una nova oportunitat per reinventar-nos, per experimentar aprenent noves habilitats i buscar nous reptes. Però per sobre de tot crec que el nostre principal objectiu professional ha de ser intentar guanyar-nos la vida fent allò amb què gaudim i ens apassiona.

Quins són els seus objectius personals?

El meu objectiu principal és ser capaç de conciliar la meua vida personal amb l'empresarial. És una cosa que encara no he aconseguit equilibrar. La família, els amics, la salut, les nostres aficions i el nostre esperit són coses que hem de cuidar per damunt de tot. Buscar l'equilibri en la vida és el meu gran repte personal.

I professionals?

Seguir gaudint dels petits reptes que cada dia em marco. M'agrada explorar noves formes de fer les coses i la meua curiositat em porta a involucrar-me en projectes que em generen il·lusió i em fan sentir feliç.





“Per aconseguir un objectiu necessites talent i moltes coses més, i són aquestes coses més les que et permetran fer-lo realitat.”

En quins valors es recolza?

En la passió, el treball dur, la perseverança, la paciència, la preparació constant i saber gestionar bé les pors.

Té el secret de l'èxit? Què ha de fer un emprenedor per triomfar com vostè?

Tinc el secret del fracàs. Edison deia: “No em vaig equivocar mil vegades per fer una bombeta, vaig descobrir mil maneres de com no fer una bombeta”.

Si considerem cada fracàs com una nova experiència per millorar, aquest és el camí de l'èxit. No hi ha cap persona que sempre tingui èxit, i encara menys en tot. El secret de l'èxit és gaudir durant tot el camí, no només quan aconseguixes els teus objectius.

Els emprenedors que apliquen els valors que he esmentat en l'anterior pregunta tenen moltes possibilitats de fer realitat els seus objectius.

Treball, treball i més treball. Aquest és el secret.

Falten ajudes per a emprenedors?

És possible que no es destinin prou ajudes per fomentar l'esperit emprenedor i la creació de noves empreses, però el que sí que queda clar és que avui dia és molt més fàcil muntar una empresa que fa deu anys. A més, comptem amb l'ajuda de patrons com PIMEC que donen un assessorament perfecte per a l'emprenedor que utilitza els seus serveis. Tot és millorable, però penso que s'està avançant i l'empresari que vulgui tirar endavant el seu negoci s'ha d'espavilar, lluitar per ell i no quedar-se plorant perquè l'Administració no l'ajuda.

“La reinvençió sempre comporta sortir de la teva zona de confort”

Quin és l'emprenedor a qui més admira?

Admiro tots els emprenedors perquè són els creadors del futur. La clau dels emprenedors resideix en la innovació, l'esforç i la constància. Aquesta il·lusió per l'esforç i la idea que qui sembla recull, la idea que les bones oportunitats no existeixen, sinó que es creen, fa que senti un gran respecte i admiració per qualsevol emprenedor.

Per arribar a aconseguir un objectiu, què és més important, el treball, el talent o la sort?

Per aconseguir un objectiu necessites talent i moltes coses més, i són aquestes moltes coses més les que et permetran fer-lo realitat. Treballar dur i a poc a poc anar aprenent dels errors per millorar, penso que és el més important. Al final la sort arribarà.

La sort sempre és aquí, només cal preparar-se per mostrar-la.

Per què Numintec? Què el va seduir del projecte?

Numintec és un projecte que busca millorar la productivitat i la competitivitat de les empreses a través de l'optimització dels serveis d'atenció al client relacionats amb la telefonia en el núvol.

Començar un projecte des de zero amb tot per fer, hi ha alguna cosa més seductora?

Com moltes empreses actualment, Numintec també ha apostat per la internacionalització?

Nosaltres, en donar els serveis en el núvol, tenim l'avantatge que podem oferir-los en qualsevol punt del món sense necessitat de tenir presència física al país. De fet, alguns clients nostres tenen oficines en molts països i els proporcionem una solució global de comunicacions unificades. Vivim en un món cada vegada més global, de manera que la internacionalització és més que mai una necessitat.

Com es retenen els clients? Com se'ls converteix en fans?

El client se'l reté quan ets capaç d'oferir una bona qualitat en el servei a preu raonable. Se'ls converteix en fans quan ets capaç que et vegin com un més de l'equip i no només com un proveïdor.

Quines iniciatives ha portat a terme Numintec sobre responsabilitat social empresarial? Per què?

Entenem l'RSC com un compromís amb la resta de la societat i això es fa palès amb els projectes iniciats amb aquells col·lectius més desfavorits que necessiten

“Si considerem cada fracàs com una nova experiència per millorar, aquest és el camí de l'èxit”

ajuda. En aquest terreny, hem desenvolupat diferents campanyes d'acció social: col·laborant amb associacions de persones amb sordceguesa, el principal problema de les quals és la comunicació. La nostra missió és ajudar aquestes persones per tal que puguin portar una vida independent integrada en la societat de forma digna. També hem posat en marxa una iniciativa innovadora amb la col·laboració dels nostres treballadors per recaptar fons destinats a causes socials: la màquina de cafè solidària. En la majoria d'empreses, el lloc habitual dels petits parèntesis en plena jornada laboral és al voltant de la màquina del cafè. A Numintec prendre un cafè és una acció solidària perquè per cada consumició dispensada l'empresa reserva el doble del cost per ser destinat a una causa social.

Una altra acció de la qual ens sentim orgullosos és la de ser padrins de la Fundació PIMEC. Poder ajudar empresaris als quals les coses no els han anat bé representa també una satisfacció i un orgull enormes per a nosaltres.

Parli'ns dels seus projectes cinematogràfics i culturals.

La cultura és l'essència del que som i el millor ambaiador de qualsevol país. Per això des Numintec estem apostant molt fort en aquest sentit. Aquest mes estrenem com a coproductors *Panzer chocolate*, el primer projecte transmèdia i interactiu a nivell mundial.

Tenim un altre projecte cinematogràfic per rodar l'any que ve, *Sparring*, una pel·lícula d'autor que és una crítica contra la violència en la societat.

També estem a punt d'estrenar un musical, *Boig per tu*, amb les cançons del mític grup català SAU, dirigit per Ricard Reguant i Pep Sala.

Aquest compromís que estem adquirint amb diferents iniciatives culturals també intentem compartir-lo amb altres empreses perquè col·laborin en el finançament o en la producció de nous projectes. A nivell personal estic acabant d'escriure un llibre, *L'art de la pau en els negocis*, que tracta dels valors essencials per a la vida i l'empresa. ■

Per als emprenedors/res, i per als que ja tenen un negoci o empresa i volen millorar:

CATEMPRÈN, el servei de suport a la comunicació empresarial en català.



www.catempren.pimec.org

Amb el suport de:

El projecte de Llei de Garantia de la Unitat de Mercat, a debat

PIMEC Comerç conclou que la futura normativa perjudicarà greument els interessos del petit comerç català



JOSEP GONZÁLEZ:

“El que pot anar bé per a Madrid, pot no anar bé per Catalunya”.



ALEJANDRO GOÑI:

“Aquesta llei és una trituradora de normatives”.



PERE TORRES:

“Desmantella l'autogovern i serà perjudicial per al país”.

QUÈ ÉS LA LLEI DE GARANTIA D'UNITAT DE MERCAT?

Al voltant d'aquesta pregunta han girat les ponències del primer bloc del seminari. D'una banda, Fernando Guirao, catedràtic Jean Monnet d'Història *ad personam* de la Universitat Pompeu Fabra (UPF), ha repassat quins són els antecedents d'aquest projecte de Llei i ha fet una anàlisi de com s'arriba a la construcció del mercat únic comunitari. Des d'un punt de vista jurídic, Josep Ramon Barberà, professor de Dret Administratiu de la UPF, ha assenyalat que “aquesta llei renuncia a la regulació de principis generals i de qüestions procedimentals i estableix un sistema que pot conduir fàcilment a la confusió i a la incertesa”. Modest Guinjoan, director de l'Observatori de la pime de PIMEC, ha moderat aquesta primera part del seminari.

El segon bloc ha comptat amb una taula rodona moderada per Enric Calvo, secretari institucional de PIMEC Comerç, en què Santi Pagès, economista; Germà Bel, catedràtic d'Economia de la UB i professor visitant de la Princeton University, i Albert Pont, president del Cercle Català de Negocis, han valorat l'encaix del model de comerç català a Espanya i han conclòs que a la baixada del consum que pateix el comerç s'hi ha d'afegir ara la inseguretat jurídica derivada d'aquesta llei.

Més de setanta personalitats del món empresarial, polític i econòmic han assistit al seminari “El projecte de Llei de Garantia de la Unitat de Mercat, a debat”, organitzat per PIMEC Comerç, i que ha tingut lloc a la seu de la patronal a Barcelona. L'objectiu ha estat analitzar i debatre les implicacions competencials, constitucionals i econòmiques d'aquest projecte de Llei que, a més d'afectar els principis fonamentals del model comercial de Catalunya, podria modificar profundament el funcionament del mercat intern espanyol i perjudicar els interessos de les pimes.

En aquest sentit, Josep González, president de PIMEC, ha afirmat en el seu parlament inaugural que és cert que cal treballar molt més la simplificació administrativa, la reducció de traves o el suport a l'emprenedoria. “Però no tinc clar que l'homogeneïtzació de lleis en l'àmbit estatal sigui la forma correcta de fer-ho. Existeixen diferències culturals, estructurals i econòmiques entre diverses regions. El que pot anar bé per a Madrid, pot no anar bé per a Catalunya”.

Per la seva banda, Alejandro Goñi, president de PIMEC Comerç, ha destacat que l'actual govern de l'Estat està endegant un ampli programa de reformes que afecten tots els sectors de l'economia. “El món del comerç ja s'ha vist sacsejat per aquesta nova manera d'entendre la relació entre l'Estat i les autonomies”. La llei de Garantia de la Unitat de Mercat “és una trituradora de normatives”.

Pere Torres, secretari d'Empresa i Competitivitat del Departament d'Empresa i Ocupació, ha afirmat durant la cloenda del seminari que aquesta futura llei “respon a un model intervencionista que només afavoreix un determinat model econòmic”. En aquest sentit, ha afegit que “desmantella l'autogovern i serà perjudicial per al país”. ■



Voluntariat empresarial: ajudant a generar noves expectatives

Entrevista a Jaume Armenter, gerent de Capicua, on s'encarrega de planificar i desenvolupar estratègies de Comunicació i Màrqueting



JAUME ARMENTER

És un dels voluntaris del programa emppersona de la Fundació PIMEC, i ofereix la seva col·laboració per donar un cop de mà en l'orientació, assistència i assessorament a persones empresàries, autònomes i emprenedores que estiguin en atur o en serioses dificultats a causa de la situació econòmica actual.

Llicenciat en Ciències de la Informació i Psicologia per la UAB, aquest professional de la comunicació compta amb una dilatada experiència tant a l'empresa privada com a la pública. Ha desenvolupat la seva tasca estratègica i d'execució a McCann-Erikson, Bassat, Ogilvy & Mather i a Lorente Grupo de Comunicació, entre d'altres. En la darrera etapa, va treballar per a Abertis i va ser cap de Publicitat i Màrqueting a l'Expo Saragossa 2008.

Per què s'ha fet voluntari de la Fundació PIMEC?

La crisi està generant dificultats a moltes persones, per exemple a mi mateix. Els nous esdeveniments ens obliguen a veure les coses amb uns altres ulls: són els mateixos ulls, però amb una perspectiva diferent. Això comporta haver de pensar en els altres, cooperar, recuperar l'esperit de solidaritat, repartir una mica tot allò que tenim per ajudar, donar un cop de mà.

Què vol dir ser voluntari d'emppersona a la Fundació PIMEC?

En el meu cas, aportar la meua experiència, el meu know-how i la meua imaginació. I quan ho fas, has de tenir el cap fred, més fred del normal. La persona que tens davant absorbeix tot el que li expliques i ho veu com si fos un dogma. Té necessitat i accepta el que li dius. Per això cal ser més moderat i racional que mai, ajustar-se a la realitat i no fer "volar coloms".

Si està animada, cal animar-la més amb racionalitat. Si està il·lusionada, il·lusionar-la en el seu projecte i ajustar-l'hi al mercat. Si està decaïda, cal reforçar la seva autoestima amb els seus punts forts; i així anem avançant i ajudant, posant-hi el meu granet de sorra.

Què li reporta ser voluntari?

La satisfacció d'aportar les meves idees i consells de forma desinteressada. I més quan són rebuts amb ganes i il·lusió. La idea d'ajudar i sentir que la meua experiència ajuda a generar noves expectatives a les persones que en aquests moments no en tenen em produeix satisfacció.

També he de dir que haver d'ajustar agenda, temps... em suposa algun que altre maldecap, però em dono per ben pagat i em compensa amb escriure! ■

PIMEC amplia el servei d'ajuda per començar a exportar a la Xina L'Econòmic. 16.11.2013

Pimec amplia el servei d'ajuda per començar a exportar a la Xina

Des d'ara en endavant els clients de les empreses que volen començar a exportar a Xina podran...



La gestió simplificada d'exportacions a Xina... La gestió simplificada d'exportacions a Xina... La gestió simplificada d'exportacions a Xina...

PIMEC apoyará a cien empresas exportadoras Expansión. 26.09.2013

Pimec apoyará a cien empresas exportadoras

Expansión. 26.09.2013



La Diputación de Barcelona financia el 66% del programa, que está dotado con 480.000 euros

Expansión. 26.09.2013. Pimec y la Diputación de Barcelona han renovado el programa...

que las empresas a la hora de exportar. El líder de la patronal de las pimes...

PIMEC, por la aplicación de los criterios europeos en la definición de Pyme Diari de Sabadell. 24.09.2013

PIMEC, por la aplicación de los criterios europeos en la definición de Pyme

REDACCIÓN

Pyme-opina PIMEC- se debería aplicar de manera efectiva a todos los ámbitos de la política económica...

La patronal catalana PIMEC ha pedido que se apliquen los criterios de la Comisión Europea (CE) en la definición de Pyme...

La CE considera como Pyme aquella empresa que tenga menos de 250 trabajadores y una facturación anual inferior a los 50 millones de euros...

Cataluña ha perdido una de cada tres pymes industriales en 12 años El País. 17.11.2013

Cataluña ha perdido una de cada tres pymes industriales en 12 años

Pimec alerta de que sigue la destrucción de empleo y la caída de la producción

Cataluña ha perdido una de cada tres pymes industriales en 12 años

La destrucción de empleo y la caída de la producción. Pimec alerta de que sigue la destrucción de empleo y la caída de la producción...

La patronal reclama políticas favorables a la reindustrialización

La patronal reclama políticas favorables a la reindustrialización. La patronal reclama políticas favorables a la reindustrialización...

Antoni Cañete, president Plataforma Multisectorial contra la Morosidad: "Una de cada tres empresas ha cerrado por morosidad". La Gaceta de los Negocios. 05.11.2013

«Una de cada tres empresas ha cerrado por la morosidad»

La Gaceta de los Negocios. 05.11.2013

La Gaceta de los Negocios. 05.11.2013



La Gaceta de los Negocios. 05.11.2013

La Gaceta de los Negocios. 05.11.2013. Antoni Cañete, president de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad...

Entrevista Sr. González: "Les pimes financen grans empreses i governs. És pervers." Segre. 03.11.2013

«Les pimes financen grans empreses i governs. És pervers»

Segre. 03.11.2013

Segre. 03.11.2013



Segre. 03.11.2013

Segre. 03.11.2013. Josep González, president de la patronal de petites i mitjanes empreses de Catalunya...

La patronal PIMEC pide contrato único La Vanguardia. 19.11.2013

La patronal Pimec pide un contrato único

La patronal de la pequeña y mediana empresa Pimec defendió ayer las ventajas de un contrato único con indemnización variable...

Las pymes catalanas exigen menos trabas para su internacionalización. PIMEC, el Col·legi d'Economistes, Amec y Secartys piden un cambio de rumbo La Vanguardia. 13.11.2013

Cuatro entidades sin fronteras

Pimec, el Col·legi d'Economistes, Amec y Secartys piden un cambio de rumbo. Cuatro entidades sin fronteras...



Col·legi d'Economistes

Col·legi d'Economistes. La asociación reclama que la Administración central y la autonómica...

La asociación reclama que la Administración central y la autonómica...

Las pymes catalanas exigen menos trabas para su internacionalización

Pimec, el Col·legi d'Economistes, Amec y Secartys piden un cambio de rumbo

Pimec, el Col·legi d'Economistes, Amec y Secartys piden un cambio de rumbo



Tráfico de contenedores en el puerto de Barcelona

El grupo internacional para enviar un solo país. "No se entiende que no sea posible hacer un único trámite administrativo para todas las bodegas".

Como hay tanta por hacer, la clave es que cambie la mentalidad de quien puede ayudar. "La Administración se frena que interprogram de la idea de que la exportación y la internacionalización son importantes para el sector".

La remoción de los obstáculos que ponen difícil vender fuera haría que subieran un 10% las exportaciones

La remoción de los obstáculos que ponen difícil vender fuera haría que subieran un 10% las exportaciones. La remoción de los obstáculos...

DEIXA QUE ET RECORDIN PEL TEU SOMRIURE

Més de 50 anys de prestigi
a Barcelona.

Els millors professionals
i l'última tecnologia.

Totes les especialitats
odontològiques.





- Emblanquiment Zoom® amb llum de plasma.
- Ortodòncia invisible Invisalign®
i Incognito® (lingual).
- Periodòncia estètica (modelatge de les genives).
- Antiaging dental (rejoeniment
del somriure).

- Disseny de somriure.
- Recuperacions i reconstruccions estètiques
amb composite.
- Reajustament de l'anatomia dental amb una sessió.
- Facetes ceràmiques.
- Corones lliures de metall sobre implants.

Miravé Travessera - Trav. de Gràcia, 71 baixos
Miravé Tuset - Tuset, 36, baixos
08006 Barcelona - Tel. 93 217 68 89

www.clinicamirave.es

 Troba'ns a Facebook
 @clinicamirave

Servei d'Urgències · 24 hores/365 dies a l'any

Disposeu de productes i serveis excel·lents i esteu interessats a col·laborar amb nosaltres?

Voleu fer arribar els vostres productes a les empreses i als consumidors?

Voleu augmentar les vostres vendes i comunicar fàcilment els vostres productes?

DINAMITZEU EL VOSTRE NEGOCI GRATUÏTAMENT*

AMB TOTS ELS SOCIS DE PIMEC I ELS SEUS TREBALLADORS



US AJUEM A VENDRE MÉS

Si sou socis de la patronal, el Portal de descomptes PIMEC us ajuda a activar les vendes de la vostra empresa, anunciant i promocionant els vostres productes i serveis gratuïtament*.

DINAMITZEU EL VOSTRE NEGOCI

A través del Portal de descomptes PIMEC podreu donar a conèixer als consumidors els vostres productes i serveis oferint condicions avantatjoses.

Quin cost té posar un anunci al Portal?

El cost de l'anunci és gratuït per als socis de PIMEC*

*Només us demanem **50€ anuals** en concepte de maquetació, disseny i difusió de l'anunci.

Si desitgeu rebre'n més informació, podeu demanar-la al Departament d'Acords i Descomptes, al número de telèfon 93 496 45 00 o bé per correu electrònic a: acordsidescomptes@pimec.org