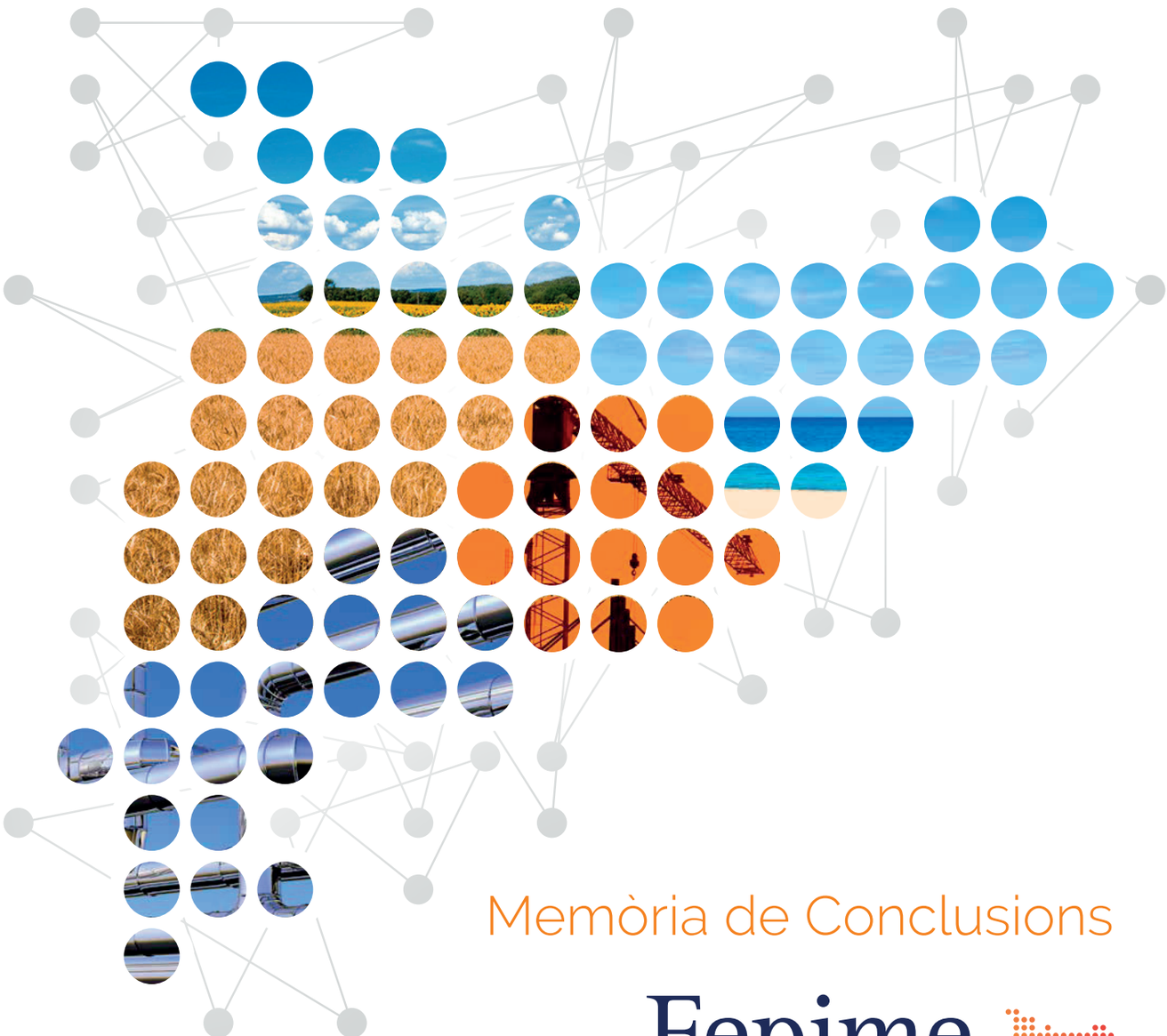
3r Congrés
Micro, petita i mitjana empresa de Catalunya

La digitalització, el futur de la pime catalana



Memòria de Conclusions

Fepime catalunya

Índex

Salutació de la presidenta 5

Conclusions del 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya 7

Conclusions de les sessions de treball:

- Dimarts 20 de febrer CEPTA – Tarragona 10
- Dimarts 27 de febrer AEBALL – L'Hospitalet de Llobregat 12
- Dimecres 28 de febrer FAGEM – Mataró 15
- Dijous 1 de març AECE – Tortosa 18
- Divendres 2 de març CEDOSONA – Vic 21
- Dijous 8 de març ACEB – Berga 24
- Dijous 8 de març FECC – Manresa 27
- Dilluns 12 de març CIESC i TEXFOR – Sabadell 29
- Dilluns 19 de març SFC – Barcelona 32
- Dijous 5 d'abril AIBV – Sant Fost de Campsentelles 35
- Divendres 6 d'abril COELL i FECOM – Lleida 37
- Dilluns 9 d'abril AIJEC – Barcelona 40
- Dijous 12 d'abril FOEG – Girona 43
- Dimecres 2 de maig Institut Agrícola – Barcelona 45
- Dimecres 2 de maig Gremi Hotels – Barcelona 48
- Dijous 3 de maig UEA – Igualada 50
- Dimecres 9 de maig FEGP – Vilanova i la Geltrú 53
- Dijous 10 de maig ACEE – Barcelona 55
- Dijous 10 de maig AEGP – Barcelona 56
- Dilluns 14 de maig UPM – Barcelona 58
- Dimecres 16 de maig UEI i CECOT – Granollers 60
- Divendres 18 de maig UIER – Ripoll 65

Principals recomanacions del 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya 68

Salutació de la presidenta

Les micro, petites i mitjanes empreses representen el 97% del teixit empresarial i configuren, sense dubte, l'autèntic motor econòmic de Catalunya. Per tant, des de Fepime Catalunya considerem imprescindible conèixer quines són les necessitats i inquietuds de les pimes per tal de buscar solucions efectives que els permetin seguir sent competitives. Amb aquest objectiu hem organitzat el 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya 2018 que ens ha permès escoltar de primera mà què és allò que veritablement preocupa a les empreses catalanes. Respecte a l'edició de l'any 2015, hem ampliat el nombre de sessions de treball. En total hem celebrat 22 trobades tant amb organitzacions territorials com sectorials per obtenir una visió global i des de tots els punts de vista possibles.

Conscients de la importància de la transformació digital, hem centrat el congrés d'enguany en la necessària digitalització que han d'implementar les pimes catalanes per seguir competint al mercat amb igualtat de condicions. El tsunami digital no és una cosa llunyana: està aquí, es quedarà, cada cop evoluciona més ràpid i no podem permetre que les pimes perdin el tren de l'adaptació al nou entorn digital.

Us presentem aquest document on recollim totes les inquietuds que se'ns han exposat a les diferents jornades del congrés. Entre elles, independentment del sector i del territori, hi ha cinc grans eixos que s'han anat repetint al llarg dels últims quatre mesos i sobre els que cal treballar per resoldre de la millor manera possible: adaptació digital, Formació Professional, manca de personal qualificat, agilitat administrativa i infraestructures.

Com sabeu, des de Fepime Catalunya seguim i seguirem treballant al vostre costat, en tots els escenaris possibles, per defensar els interessos de les pimes catalanes que volem que siguin fortes, competitives, innovadores i a l'avantguarda de les noves tecnologies.

Maria Helena de Felipe
Presidenta de Fepime Catalunya

3r Congrés Micro, petita i mitjana empresa de Catalunya

La digitalització, el futur de la pime catalana

Fepime Catalunya, la Federació de la Petita i Mitjana Empresa de Catalunya, ha organitzat el 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya 2018. Durant quatre mesos s'han celebrat 22 trobades amb organitzacions empresarials sectorials i territorials adherides a Fepime Catalunya amb un objectiu clar: escoltar de primera mà les necessitats reals que tenen les pimes catalanes.

Les sessions de treball es van iniciar a Tarragona el dimarts 20 de febrer i la última trobada va tenir lloc a Ripoll el 18 de maig. Cada sessió ha comptat amb la participació dels presidents de les associacions així com alguns membres de la junta directiva. Per part de Fepime Catalunya, l'equip directiu present a les jornades ha estat encapçalat per Maria Helena de Felipe, presidenta; César Sánchez, secretari general i Tiburcio Columé, responsable del departament de socis. L'equip de treball al llarg dels quatre mesos de congrés ha estat el mateix per tal de poder tenir una visió global de les inquietuds de cada sector i territori.

A cada trobada hem buscat la participació directe dels empresaris per fer-los actors i donar-los veu per fer-nos veure la seva perspectiva en les diferents problemàtiques, algunes d'elles transversals a tot el territori, que viuen actualment les petites i mitjanes empreses de Catalunya.

Les reunions s'han celebrat amb grups reduïts de persones (entre 15-25 membres) amb la voluntat de garantir la seva efectivitat i la possibilitat d'establir un diàleg interactiu per poder recollir de forma eficient les inquietuds presentades per cada associació.

La tercera edició del congrés ha portat per lema "La digitalització, el futur de la pime catalana" perquè considerem que és un dels principals reptes al que s'enfronten les petites empreses i volíem conèixer quins entrebancs es troben els empresaris de Catalunya a l'hora d'adaptar els seus negocis al nou entorn digital per seguir sent competitius.

Més enllà de la digitalització, a cada sessió de treball s'han analitzat les principals demandes que van sorgir al 2n Congrés celebrat l'any 2015. D'aquesta manera hem pogut saber en quins aspectes s'ha avançat al llarg dels últims dos anys i també aquells que han quedat encallats en cadascun dels territoris i sectors que s'han visitat.

Per tal de treballar tots els aspectes rellevants, abans de cada reunió s'ha fet arribar a les organitzacions les principals conclusions que van sorgir al congrés de 2015 (a excepció de les associacions que s'han incorporat al congrés aquest any) per tal de tenir un full de ruta durant les sessions. A més d'actualitzar l'estat de les inquietuds detectades a l'últim congrés també s'ha obert en cada cas un torn d'intervencions perquè els empresaris aportessin noves necessitats o propostes que consideressin rellevants.

Tot i que cada sector i territori ha mostrat unes preocupacions específiques, hi ha qüestions transversals que els empresaris han exposat en cada una de les sessions independentment del sector o de la zona de treball. Així, aspectes com la dificultat de les pimes per adaptar-se al nou entorn digital, la falta de personal qualificat, la ineficaç oferta de Formació Professional o la manca d'infraestructures que millorin la competitivitat de les empreses han estat presents a totes les sessions de treball.

El calendari de les trobades amb les diferents associacions ha estat:

- Dimarts 20 de febrer CEPTA – Tarragona
- Dimarts 27 de febrer AEBALL – L'Hospitalet de Llobregat
- Dimecres 28 de febrer FAGEM – Mataró
- Dijous 1 de març AECE – Tortosa
- Divendres 2 de març CEDOSONA – Vic
- Dijous 8 de març ACEB – Berga
- Dijous 8 de març FECC - Manresa
- Dilluns 12 de març CIESC i TEXFOR – Sabadell
- Dilluns 19 de març SFC – Barcelona
- Dijous 5 d'abril AIBV – Sant Fost de Campsentelles
- Divendres 6 d'abril COELL i FECOM – Lleida
- Dilluns 9 d'abril AIJEC – Barcelona
- Dijous 12 d'abril FOEG – Girona
- Dimecres 2 de maig Institut Agrícola – Barcelona
- Dimecres 2 de maig Gremi Hotels – Barcelona
- Dijous 3 de maig UEA – Igualada
- Dimecres 9 de maig FEGP – Vilanova i la Geltrú
- Dijous 10 de maig ACEE – Barcelona
- Dijous 10 de maig AEGP – Barcelona
- Dilluns 14 de maig UPM – Barcelona
- Dimecres 16 de maig UEI i CECOT – Granollers
- Divendres 18 de maig UIER – Ripoll

Principals conclusions del 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya

Les conclusions més rellevants del 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya 2018 s'estructuren en cinc grans eixos que s'exposen a continuació:

1. **Digitalització**
   - Un dels principals entrebancs per a les micro, petites i mitjanes empreses per a digitalitzar-se és el cost econòmic que suposa adaptar-se a les noves tecnologies (web, tecnologia cloud, protecció de dades, manteniment, etc).
   - Les pimes necessiten ajuda no només econòmica sinó de coneixement del nou entorn digital; una formació específica per formar i informar a les pimes per a que puguin fer el salt digital.
   - Cal fer arribar la informació d'una manera intel·ligible i amb un llenguatge comprensible per a que els petits empresaris es sensibilitzin i entenguin la importància de la digitalització. El retard en l'adaptació al nou entorn digital és un factor negatiu de competitivitat a mitjà termini.
   - Es precisa un assessorament integral per dur a bon terme la transformació digital i començar fent petits passos que tinguin un retorn de productivitat i eficiència elevat.
   - El fet d'haver de dependre en la majoria de casos d'un professional extern suposa una falta de confiança, indefensió i una forta dependència a una persona aliena a l'empresa que s'encarregui de tot el procés de digitalització (màrqueting, xarxes socials, disseny...)
   - S'apunta la necessitat de que les inversions realitzades en digitalització puguin ser fiscalment deduïbles per a les pimes.

2. **Formació Professional**
   - Les necessitats reals de personal de les empreses no casen amb l'oferta de Formació Professional.
   - És necessari definir plans de formació i innovació que sorgeixin des de l'empresa, recollint les necessitats reals de la indústria, i no des de l'administració.
   - Els empresaris defensen l'aposta per una Formació Professional Dual que ja s'ha demostrat en altres països com Alemanya que funciona i pot ser un potenciador d'ocupació.
   - És necessari crear programes adients i fer que els joves s'interessin per propostes formatives que tenen demanda laboral.
   - Són les pròpies pimes les que estan formant al personal, durant almenys dos anys, perquè no hi ha professionals qualificats amb formació intermèdia.
   - Cal tornar a posar en valor la Formació Professional i apropar el món industrial als joves per evitar que es perdin oficis.

3. **Personal qualificat**
   - Falten professionals qualificats en la majoria de sectors: construcció, mecànics, frigoristes, torners, fusters, xofers, personal de manteniment, soldadors, personal tècnic de l'àmbit de l'automoció, el metall, etc.
   - El personal va envellint i no hi ha una nova

generació que agafi el relleu.

- El joves tenen un desconeixement absolut del món industrial i no són conscients de les possibilitats que pot oferir. Cal reflexionar sobre el mal enfoc que es fa de la Formació Professional, per darrere de la formació universitària, quan actualment hi ha milers d'universitaris a l'atur mentre les empreses no troben personal per cobrir les vacants en altres oficis.

4. **Agilitat administrativa**
   - Es destaquen els entrebancs, la lentitud i les dificultats administratives amb les que es troben els emprenedors que volen posar en marxa un nou negoci.
   - Els empresaris consideren que hi ha un excés de legislació sobre les pimes. S'han de simplificar processos d'ordenances fiscals, taxes, bonificacions, desgravacions, etc.
   - En alguns processos no queda clar de quina administració són les competències. Es considera que els ajuntaments són molt intrusius mentre que la pressió fiscal municipal no baixa.
   - Es considera clau una reforma administrativa basada en la simplificació de tràmits. Tot i la llei Òmnibus es considera que la situació ha empitjorat i que l'administració local no és gens àgil en les tramitacions.
   - És imprescindible buscar marcs reguladors administratius que siguin propicis per a fer inversions, obrir noves línies de negoci i que es pugui fer amb rapidesa i agilitat.
   - Es proposa que l'administració bonifiqui d'alguna manera a les empreses que presentin tota la documentació de forma digital i que els empresaris tinguin coneixement que molts processos els podrien fer ells mateixos sense l'ajuda d'un gestor extern.
   - Es proposa que l'administració sol·liciti les dades necessàries només una vegada per evitar que els empresaris es vegin obligats a presentar la mateixa documentació en diferents ocasions i agilitzar així els tràmits administratius.

5. **Infraestructures**
   - Al llarg de totes les sessions i en cada un dels territoris s'han posat de manifest reclamacions en relació a la necessària millora en infraestructures relacionades amb el transport que permetin augmentar la competitivitat de les pimes com ara:
     - Alliberament de certs peatges
     - Corredor Mediterrani
     - Navegabilitat de l'Ebre
     - Parada d'Euromed
     - Desdoblament de línies de Rodalies
     - Millora de la xarxa de carreteres i connexions intercomarcals
     - Ampliació del transport públic per carretera i a nivell ferroviari
   - Una altra de les grans demandes ha estat la necessitat de millorar i potenciar les infraestructures en telecomunicacions, sobretot la implantació i desplegament de la fibra òptica a tots els polígons industrials de Catalunya per tal que les pimes de tot el territori disposin de les eines necessàries per adaptar-se a la digitalització.

Altres temes

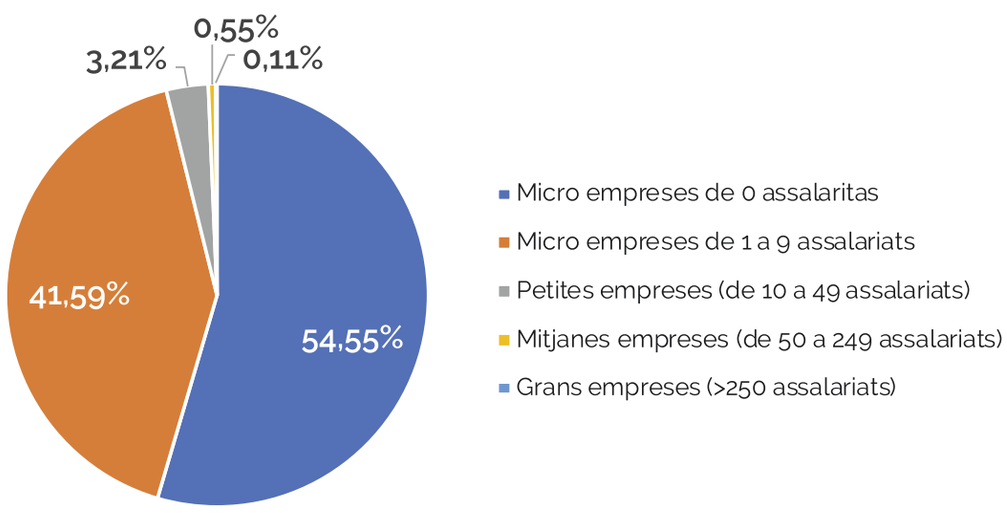
- L'elevat preu de l'energia, que obliga als empresaris a muntar el calendari en funció del cost de la corrent i això els fa perdre competitivitat.
- La despoblació d'algunes zones de Catalunya que cal potenciar a nivell comercial i empresarial per intentar retenir el talent al territori.
- La poca inversió des de l'administració per facilitar la internacionalització de les pimes.
- Augment de l'absentisme laboral, la competència deslleial i l'intrusisme en alguns sectors.
- Manca d'inversions en innovació en els últims 10 anys.
- La importància de l'economia circular i el valor de la sostenibilitat per afrontar reptes de futur.
- El finançament i la dificultat per accedir al crèdit és una de les principals problemàtiques de les pimes, que busquen alternatives al crèdit bancari com ara els business angels (sobretot les startups tecnològiques) ja que la banca ordinària no està interessada en temes d'emprenedoria i nous projectes.

CEPTA
CONFEDERACIÓ EMPRESARIAL
DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA

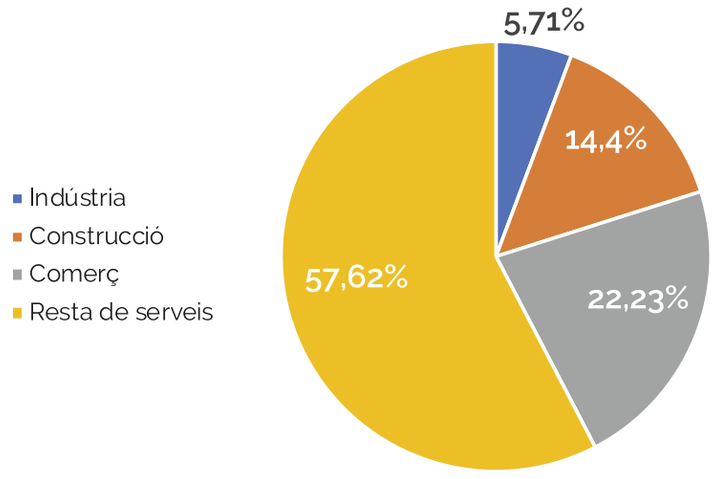
Algunes dades de demografia empresarial de Tarragona:

Nº empreses del vostre territori: 86.430

Distribució percentual per grandària d'empreses:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur del vostre territori: 15,9 %

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a Tarragona

20 DE FEBRER 2018

La Confederació Empresarial de la Província de Tarragona (CEPTA) va acollir la primera sessió del congrés el dimarts 20 de febrer de 2018.

En relació al terme central del congrés, 'la digitalització de la pime catalana, els empresaris tarragonins van exposar com a principal entrebanc el cost econòmic que suposa per a les micro empreses adaptar-se a les **noves tecnologies** (web, tecnologia cloud, protecció de dades, manteniment, etc). El fet d'haver de dependre d'un professional extern, la seguretat de les dades que s'emmagatzemen al núvol i la dificultat per trobar personal qualificat de confiança han estat les dificultats exposades. Es destaca la difícil tasca de trobar interlocutors amb capacitat d'adaptar-se a les necessitats de les pimes i que no tinguin interessos comercials, generant certa sensació d'indefensió al mateix temps que una forta dependència.

En l'àmbit de la **construcció** es posa de manifest que degut a la crisi molts professionals van marxar fora a treballar o bé van derivar en altres feines. Ara que la construcció torna a repuntar **falten professionals qualificats**. Una tendència que es repeteix en altres sectors com l'automoció, el metall, etc.

En aquesta línia, els empresaris insisteixen en la necessitat d'apostar des de les administracions per una **Formació Professional Dual** que ja s'ha demostrat en altres països que funciona.

També s'ha tornat a destacar la problemàtica de la **competència deslleial** que, tot i que s'han anat realitzant algunes accions, no està controlada ni eradicada a la comarca.

S'exposa l'increment de l'**absentisme laboral** que, un cop passada la crisi, ha tornat a elevar-se fins al 20%. Amb la creació de nous llocs de feina i l'estabilització del mercat, s'ha notat un repunt important de l'absentisme.

Es reivindica l'alliberament de l'**autopista AP-7** que suposa 23 euros per anar i tornar a Barcelona i la poca disposició de la Generalitat de Catalunya davant la proposta.

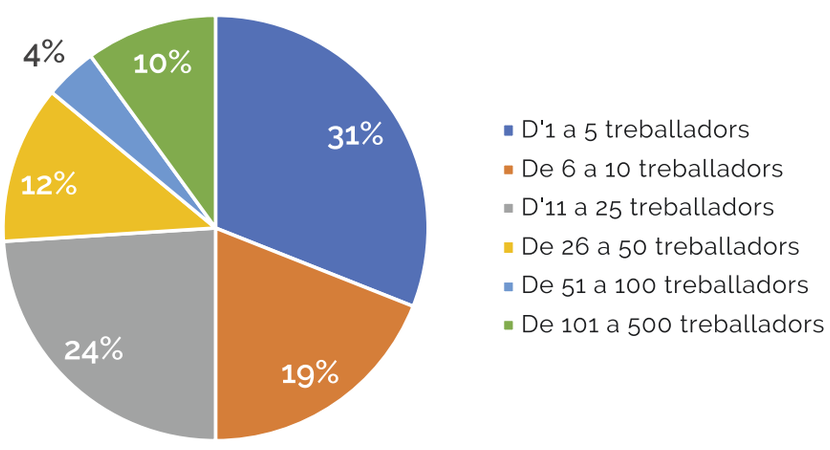
Pel que fa a la creació de noves empreses, es destaquen els entrebancs i les **dificultats administratives** amb les que es troben els emprenedors que volen posar en marxa un nou negoci a la zona.

La sessió també ha servit per tornar a posar damunt la taula **problemàtiques històriques** que els empresaris de Tarragona ja fa temps que reclamen i que a dia d'avui encara no s'han solucionat com una normativa per a les **benzineres low cost**; la **manca de funcionaris** per desenvolupar les duanes a Tarragona; els problemes d'infraestructura que no permeten al **Port de Tarragona** aprofitar les potencialitats del seu hinterland; la necessitat de desplegar connexions terrestres del Port; el desenvolupament de l'A-27 que permeti engrandir els seu àmbit d'influència cap a l'eix de l'Ebre; el desenvolupament immediat del **corredor Mediterrani** i el desplegament de la **fibra òptica** als polígons industrials.

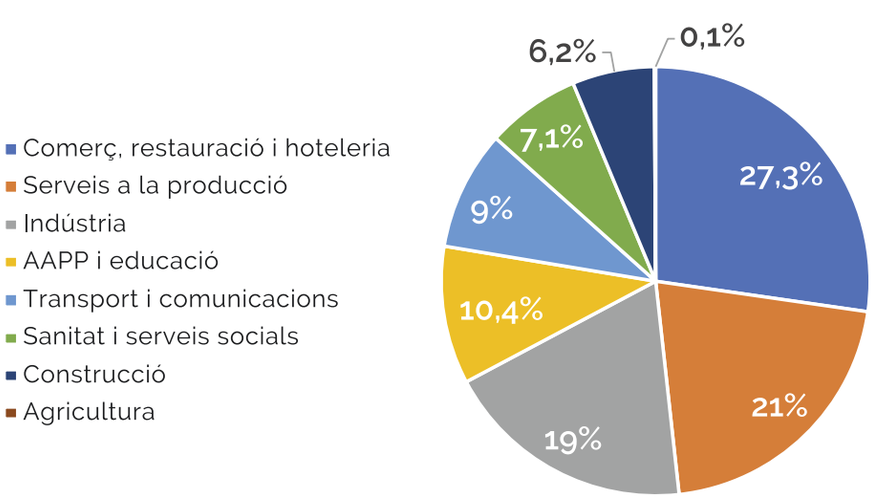
Algunes dades de demografia empresarial a L'Hospitalet i Baix Llobregat:

Nº empreses a L'Hospitalet i Baix Llobregat: **27.434**

Distribució percentual per grandària d'empreses:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur del vostre territori: **11 %**

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a L'Hospitalet de Llobregat

27 DE FEBRER 2018

Fepime i l'AEBALL van organitzar la trobada de pimes de L'Hospitalet i el Baix Llobregat el dimarts 27 de febrer a la seu de l'Associació Empresarial d'Hospitalet i Baix Llobregat.

En relació al terme central del congrés, 'la **digitalització** de la pime catalana, els empresaris exposen que la digitalització va de dalt a baix i que són les grans empreses les que d'alguna manera obliguen als petits proveïdors també a adaptar-se a les noves tecnologies en un procés similar al que es va viure amb l'automatització. Posen de manifest que les pimes necessiten ajuts per adaptar-se a l'entorn digital i les organitzacions haurien de ser capaces de facilitar i gestionar les ajudes. En aquesta línia, s'apunta la necessitat de que les inversions realitzades en digitalització siguin **inversions fiscalment deduïbles per a les pimes**.

Un altre dels temes clau que sorgeix és la **dificultat per contractar personal qualificat** i amb competències, fet que amb la digitalització es pot agreujar. Al Baix Llobregat i a L'Hospitalet l'atur és de l'11% però, tot i així, les empreses no troben personal amb el perfil professional que requereixen.

A més, s'ha notat un augment de l'**absentisme laboral** que es veu agreujat per la problemàtica de la mobilitat: els treballadors arriben tard a la feina i això genera problemes per planificar, per exemple, la descàrrega de mercaderies. En aquest sentit, es posa damunt la taula la proposta de **reforma horària** i les proves pilot que ja s'estan realitzant a alguns municipis.

Pel que fa al **finançament** i al **crèdit**, es nota una millora en relació als últims dos anys i més fluïdesa amb els bancs. A part, les pimes disposen ara de formes alternatives d'accedir al finançament, més enllà del bancari.

Sobre la **devolució de l'IVA de caixa**, es posa de manifest que cada cop és més exigent però, en canvi, no ha millorat el retorn per part de l'agència tributària. Un dels principals problemes de les pimes que exporten és la demora (de molts mesos) en el retorn de l'IVA. En aquesta línia, les empreses es queixen de l'excés de legislació que hi ha sobre les pimes.

En relació a la **competència deslleial i l'economia submergida**, no hi ha hagut millora en els últims anys. Es

posa de manifest també que les empreses multiserveis tenen convenis més baixos que la resta de convenis col·lectius.

També es manté la preocupació per la **lentitud que té l'administració de justícia**. Les empreses es queixen de no saber de quina administració són les competències. En especial, es considera que els ajuntaments són molt intrusius mentre que la pressió fiscal municipal no baixa. Un exemple clar són els recàrrecs metropolitans en especial de transport, que es paguen però no donen servei als polígons municipals. Es proposa fer una **reforma del sistema concursal** per a pimes.

A nivell d'**infraestructures**, es reclama de nou el **Corredor Mediterrani** i a nivell local, els trams que falten de **la línia 9 del metro** a la ciutat de Barcelona que fa que s'infrautilitzi el servei. Actualment hi ha una previsió de soterrament de la línia de tren a Sant Feliu, l'adaptació de l'estació de Bellvitge i una nova estació intermodal a L'Hospitalet que permetrà fer créixer el nombre de rodalies a L'Hospitalet. Els empresaris esperen poder-se beneficiar d'aquesta inversió en infraestructures.

Tots els empresaris estan d'acord amb la necessitat de reforçar el transport públic als polígons industrials i se senten desatesos pels ajuntaments en aquest aspecte. El govern metropolità es va comprometre a treure una línia d'ajuts on es van presentar molts projectes però l'execució s'ha endarrerit. Les administracions han entès que hi ha un problema als polígons industrials però els empresaris reclamen inversió perquè són clau en la competitivitat empresarial. Els polígons han de reunir les millors condicions de treball possibles, en infraestructures però també en tecnologia.

Pel que fa a la **connectivitat**, el Pacte Industrial de la Regió Metropolitana ha servit per pressionar campanyes de serveis però s'exposa que falta transparència per part de les administracions i operadors tant en el **camp energètic** com de serveis TIC. A nivell energètic, cal que les pimes catalanes puguin migrar de baixa tensió a alta tensió, ja que seguir en baixa tensió afecta al cost de l'energia i a la competitivitat.

Sobre la **internacionalització**, els empresaris asseguren que n'han hagut d'aprendre pel seu compte degut a la dificultat de la relació i gestió amb l'administració.

La sessió també ha servit per reivindicar el pes i la importància de les micro i les petites empreses, que representen més de 70% del teixit industrial a la zona i són la clau de l'economia.

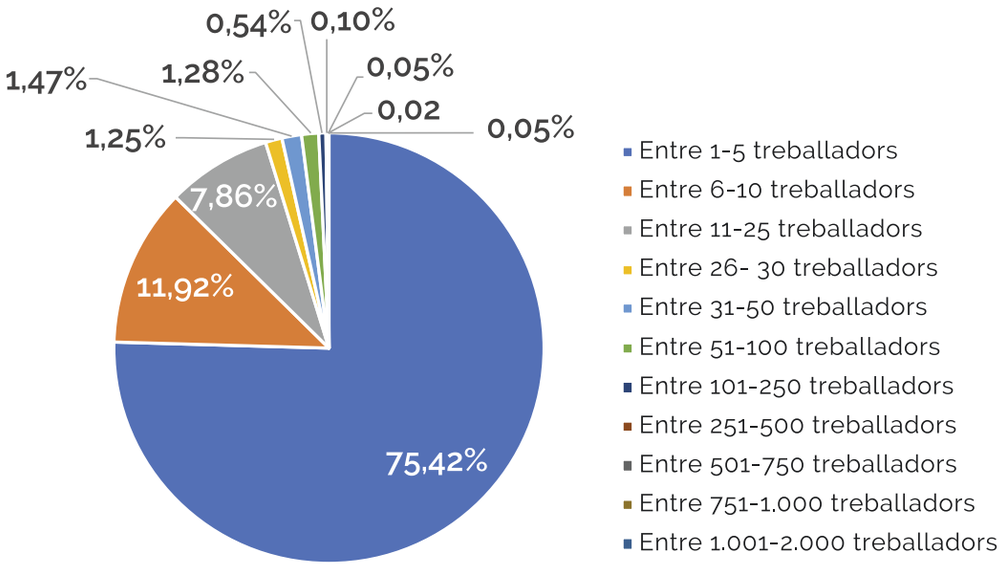
FAGEM

FEDERACIÓ D'ASSOCIACIONS
I GREMIS EMPRESARIALS DEL MARESME

Algunes dades de demografia empresarial al Maresme:

Nº empreses i autònoms del Maresme (aprox): **13.841-31.456**
Nº autònoms a Mataró: **7.732** (set 2017)
Nº empreses a Mataró: **3.675** (set 2017)

Distribució percentual per grandària d'empreses a Mataró:



Principals sectors d'activitat (pes respecte ocupació assalariada) a Mataró:

- Indústria tèxtil: 7,51%
- Construcció: 4,71%
- Comerç a l'engròs i al detall: 18,77%
- Hostaleria: 7,06%
- Ensenyament: 7,61%
- Activitats sanitàries i veterinàries: 14,98%

Índex d'atur a Mataró: **15,8%**
Índex d'atur al Maresme: **13,23%**
Índex d'atur al sector comerç: **9,20%**

Federació d'Associacions i Gremis Empresarials del Maresme
Número socis col·lectius: **15**
Número empreses directes: **8**
Número empreses associades als col·lectius: **1.650**

Principals Conclusions de la Trobada empresarial al Maresme

28 DE FEBRER 2018

Fepime i la Federació d'Associacions i Gremis Empresarials del Maresme (FAGEM) van organitzar la trobada de pimes del Maresme el dimecres 28 de febrer a Mataró, a la seu de la FAGEM. A la sessió hi van assistir membres de l'Associació Artesana de Perruqueria d'Homes de Mataró i Comarca, del Gremi de Perruqueria i Estètica de Mataró i Comarca, del Gremi de Constructors de Mataró i Comarca, de l'AIJEC, de la Unió de Botiguers de Mataró i de la Fundació El Maresme, entre altres.

Pel que fa a la **digitalització**, tots els empresaris estan d'acord en què les grans empreses ho tenen més fàcil per adaptar-se al nou entorn digital ja que disposen de més recursos. Les petites empreses encara no tenen incorporat al pla estratègic un pressupost per digitalització i un dels problemes que exposen és el poc temps que tenen per dedicar-se a l'entorn digital ja que no tenen capacitat per contractar un professional que gestioni les xarxes socials, s'encarregui del màrqueting digital, del disseny, etc. Es ressalta en aquest sentit la necessitat de cursos que ajudin al es pimes en tot el procés de digitalització per seguir sent competitives.

Sobre les infraestructures de telecomunicacions, s'exposa la dificultat de disposar de **fibra òptica** als polígons industrials ja que la instal·lació avança molt a poc a poc.

Dins el sector de la **construcció**, es destaca la competència que troben les pimes des del sector públic, sobretot amb desenvolupament de projectes d'edificacions. Una problemàtica que s'ha agreujat amb la desaparició de l'empresa pública PUMSA a Mataró.

Es demana una major **col·laboració publico-privada** ja que les administracions disposen de recursos que destinen a projectes que també són per a l'administració, de manera que fan la competència a les organitzacions gremials sense aprofitar el seu coneixement de l'entorn empresarial (de la zona i/o del sector). Els empresaris reclamen una relació més directa amb les administracions i que les organitzacions i associacions es tinguin en compte en els seus projectes.

Sobre la **contractació pública** es demana sensibilitzar als ajuntament i les administracions perquè no es doni tanta importància als preus quan es concerta algun servei, ja que això va en detriment de la pime. Caldria valorar altres paràmetres objectius (com per exemple la contractació indefinida que ofereixen les pimes) per determinar si una empresa està preparada per donar un servei, sinó tot s'ho emporten les grans empreses.

El **finançament** i la dificultat per accedir al crèdit és una de les principals problemàtiques de les pimes, que busquen alternatives al crèdit bancari com ara els *business angels* (sobretot les *startups* tecnològiques) ja que la banca ordinària no està interessada en temes d'emprenedoria i nous projectes.

En relació a l'**economia submergida**, els empresaris manifesten que continua existint sobretot en el sector de la construcció. Els autònoms (amb els gruix d'impostos que han de pagar i la competència que es troben en els pressupostos per fer una obra) abaixen molt els preus i després no poden arribar a complir i fan una pinya per fer-ho entre ells com poden.

S'exposa l'aposta de Mataró per la **Formació Professional Dual** que es duu a terme en diferents centres de la ciutat i es veu com una aposta de futur per a les pimes, que podran contractar estudiants de FP que

cobreixin espais en sectors importants per la comarca com el tèxtil. Tot i així, hi ha professions (com frigoristes, entre altres) per les que actualment no hi ha **personal qualificat i especialitzat**.

També es posen en valor les 15 insercions aconseguides amb el **programa 30Plus i 9** amb el programa **Ocupació per a Joves**. Malgrat la dificultat per trobar personal jove per cobrir les vacants, les incidències han estat més elevades amb els majors de 30 anys i el personal que les empreses s'han quedat com a indefinit han estat precisament els participants joves.

Des del sector del **comerç** s'alerta que els grans operadors estan marxant dels centres de la ciutat (com el Zara a Mataró). Defensen que l'acte de compra ha de ser un plus i per això cal facilitar els accessos, aparcaments gratuïts, bona il·luminació, neteja... amb aportacions econòmiques que els operadors només assumeixen quan s'instal·len en centres comercials però no al casc urbà i caldria treballar en aquest aspecte.

Durant la sessió de treball també s'han comentat altres problemàtiques amb les que no s'ha avançat els últims dos anys com ara la **lentitud en els tràmits urbanístics i llicències d'obres, l'augment de l'absentisme laboral** i l'eliminació del **peatge de l'autopista del Maresme**, al que ara també cal sumar les restriccions d'alguns vehicles per temes de contaminació (moltes de les furgonetes que tenen les pimes per treballar no podran circular).

També es proposa la retribució als treballadors en funció del nivell de productivitat per tal de fidelitzar-los i la necessària inversió per climatitzar les indústries antigues.

Els empresaris asseguren que no es poden posar al mateix sac empreses d'1 a 3 treballadors, de 10 a 50, a 100 o fins a 250 treballadors. Poden estar sota la mateixa legislació però la forma d'aplicar-la s'hauria d'adaptar a la dimensió de les empreses en aspectes com serveis (LOPD, Riscos laborals,...), normes i certificacions (ISO per exemple), licitacions, etc.

Consideren també que cal reivindicar el paper de les organitzacions com a coneixedors de les necessitats de les empreses, defensors dels seus interessos i interlocutors necessaris per temes d'innovació, projectes (locals, nacionals, europeus), inserció laboral, mediació, etc. En aquesta línia reclamen que l'administració els faci partícips dels projectes que està estudiant per poder contribuir i per valorar la possibilitat d'executar-los conjuntament, si s'escau. Els programes d'inserció laboral FOJ i 30PLUS són bons exemples.

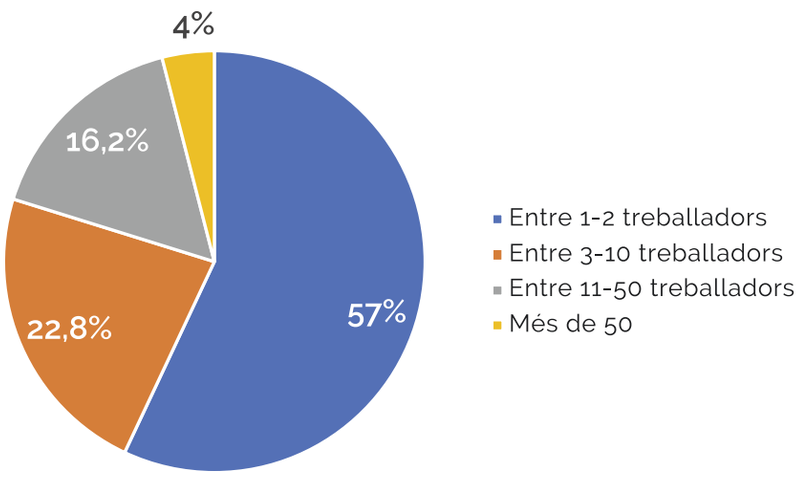
Per garantir la supervivència de les organitzacions, apunten que cal un canvi generacional i el repte és captar al jovent.

AECE
ASSOCIACIÓ D'EMPRESARIS DE LES COMARQUES DE L'EBRE

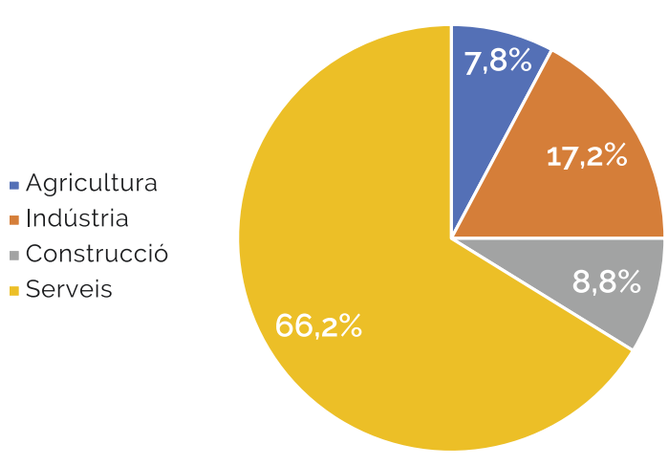
Algunes dades de demografia empresarial a les comarques de l'Ebre:

Nº empreses a les Terres de l'Ebre: 3.896

Distribució percentual per grandària d'empreses:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur a les Terres de l'Ebre: 12,6%

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a les Comarques de l'Ebre

1 DE MARÇ DE 2018

Fepime i l'AECE van organitzar la trobada de pimes de les Terres de l'Ebre el dijous 1 de març a la seu de l'Associació d'Empresaris de les Comarques de l'Ebre (AECE).

Sobre l'àmbit de la **digitalització** s'apunta que si les empreses no s'adapten al nou entorn digital no tindran futur. Es proposa que les inversions en digitalització tinguin un suport en forma de desgravacions per part de l'administració per facilitar la implementació. En la mateixa línia, es considera que cal introduir també la digitalització en el camp formatiu per evitar que les empreses es vegin obligades a invertir més diners en la digitalització del personal.

Pel que fa a **infraestructures**, consolidar la parada de l'Euromed a Tortosa és una prioritat pels empresaris de la zona i la necessària millora dels trens regionals. També es reivindica un cop més la construcció de la A-7 al seu pas per les Terres de l'Ebre i que entretant es compleixi la promesa de la bonificació del peatge de la AP-7. També la construcció del ramal de la A-68 des de Valdealgorfa a Tarragona per la Terra Alta, donant sortida vial cap a Tarragona i les comarques del Baix Ebre i Montsià.

A la Terra Alta es destaca que les normes ambientals a Catalunya són més estrictes que a Aragó i Comunitat Valenciana, això és un problema de competitivitat i costos. Una altra assignatura pendent a nivell d'infraestructures és la **navegabilitat de l'Ebre** ja que no s'està al nivell d'altres rius d'Europa.

Una de les demandes que sorgeixen és que les Administracions Centrals, Autonòmiques i Municipals, cal que motivin i facilitin els projectes d'empreses de nova creació per instal·lar-se a aquestes Terres i que precisen recursos naturals com l'aigua. Cal una discriminació positiva en vers al reequilibri territorial. Cal motivar als empresaris a instal·lar-se a les Terres de l'Ebre i per això es necessita **facilitat administrativa** i una aposta en infraestructures clara. La **Reserva de la Biosfera** podrà ser un segell d'identitat per alguns sectors, però per a l'empresa industrial que pugui venir, li serà un entrebanc important, i sospesarà què és millor per al seu negoci.

Es posa de manifest que calen indústries vinculades als productes de les Terres de l'Ebre, indústries transformadores agrícoles, de cítrics per exemple. Es considera que l'Institut Català de Finances

hauria de finançar i apostar per la creació d'aquest tipus d'empreses al territori.

La **morositat** privada així com la pública i l'alta fiscalitat que es pateix també es manifesta com una preocupació per la competitivat de les empreses.

Pel que fa a l'**economia submergida**, es considera que el problema rau en què les empreses que volen complir convenis, aplicar mesures de conciliació i de RSC no poden sobreviure davant de les empreses que apliquen pràctiques fraudulentes. Consideren que en especial cal fer incidència en la gent nouvinguda per evitar que caiguin en l'economia submergida. Es demana que les inspeccions laborals siguin més estrictes amb els que incompleixen les normes vers els empresaris que fan bé les coses.

En relació al **turisme**, els empresaris mostren la seva preocupació de que al territori cal una aposta per unes infraestructures adequades amb la finalitat d'atraure turisme d'un alt poder adquisitiu i així donar un valor afegit més alt al sector.

És necessari apostar definitivament per la **Formació Dual**, cal personal especialitzat en formació professional i comandaments intermedis. **Falta mà d'obra** i les empreses la van a buscar als centres formatius abans que acabin els estudis.

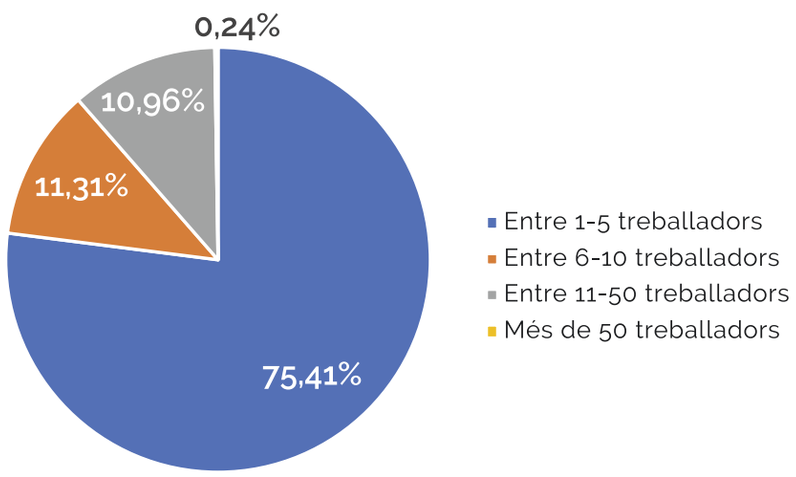
En aquesta línia, els empresaris afirmen que no volen que els joves es vegin obligats a marxar a fora a treballar. Volen que la gent pugui venir a les Terres de l'Ebre a viure i a guanyar-se la vida i per això calen indústries.

En resum, el més important és la posada en funcionament del **Pla Estratègic de les Terres de l'Ebre**, realitzat per la URV i finalitzat al juny de 2015, que reflecteix fidelment les directrius i futur d'aquestes comarques i que ajudarien a tirar endavant un territori amb moltes mancances.

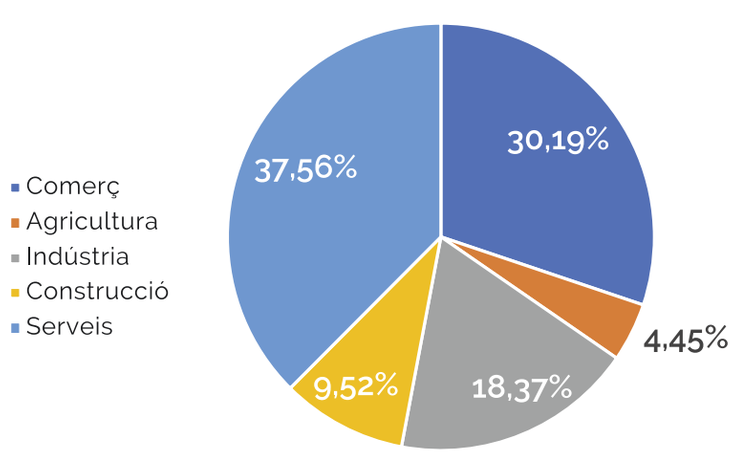
CONSELL EMPRESARIAL D'OSONA

Algunes dades de demografia empresarial a Osona:

Distribució percentual per grandària d'empreses:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur a Osona: **10,19%**

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a Vic

2 DE MARÇ DE 2018

Fepime i CEDOSONA van organitzar la trobada de pimes de la comarca el divendres 2 de març a la seu del Consell Empresarial d'Osona, a Vic.

Sobre la **digitalització**, tema central del congrés, es va posar de manifest que no es tracta només d'un altre canvi tecnològic sinó d'un veritable canvi cultural i social com ho va ser la revolució industrial i que, per tant, afecta de ple a la manera de treballar i relacionar-se.

Es posa de manifest que el que influirà en què una societat sigui més o menys avançada és: la velocitat (tant d'ús com d'implementació al territori); l'accessibilitat (cal garantir un accés a tothom sense exclusions ni per lloc ni per capacitat); el talent (cal una gestió i promoció ja que es necessitaran molts professionals que ara no hi són) i la regulació (les noves relacions digitals faran que es necessitin nous marcs normatius per garantir la fiabilitat i el funcionament).

S'apunta que les petites i mitjanes empreses no es poden quedar enrere en la digitalització i es vol que el temps d'adaptació de les pimes a la digitalització sigui quan més breu millor, pel que caldrà el suport de l'administració per fer-ho possible. A nivell digital, a l'Osona calen empreses de consultoria TIC que ajudin a les empreses en el procés de digitalització.

En aquest sentit, s'explica que no a tots els polígons s'accedeix a la **fibra òptica** a la mateixa velocitat, un requisit fonamental per afrontar la digitalització. Fins i tot hi ha talls de cobertura a les principals carreteres com la C-25 i la C-17.

S'exposa també que encara queda molt camí a fer per incorporar la dona als llocs directius. El repte en el món de **la dona a la empresa** és motivar-la a participar també en el món associatiu.

A nivell d'**infraestructures** hi ha un problema de col·lapse a la C-17 que es pot agreujar amb les noves empreses que s'obriran (com Mango). Hi ha restriccions pels pas de camions i l'accés al Baix Llobregat és en ocasions millor per Manresa. Per això es demana més inversió a la C-17.

També es destaca la necessària inversió en la doble via de rodalies de la línia R3 que permetria que el trajecte fins a Barcelona es reduís a 40 minuts. Actualment s'està estudiant si les empreses de la zona tenen interès en una estació de mercaderies a Manlleu. Es demana també fer la variant d'Olot per reduir el temps de pas ja que no té sentit haver construït el túnel de Bracons sense haver plantejar la variant: existeix un debat entre l'àmbit ambiental i la productivitat.

Els empresaris afirmen que costa cobrir llocs de treball especialitzat amb professionals de la zona i consideren que reduir el temps de comunicació amb Barcelona els permetria captar personal que anés a treballar a Osona.

En matèria de **recerca**, la Universitat de Vic i l'obertura de la facultat de medicina permetrà atraure empreses a la comarca. El repte està en la transferència del coneixement.

Es considera clau una **reforma administrativa** basada en la simplificació de tràmits. Tot i la llei Òmnibus es considera que la situació ha empitjorat i que l'administració local no és gens àgil en les tramitacions.

En el camp cooperatiu càrnic, s'exposa que existeixen cooperatives que no han aplicat bones

pràctiques (tot i ser casos puntuals) però es demana que l'administració intervingui en aquests casos.

Pel que fa a la **formació**, es considera que cal veure com casar les necessitats de les empreses amb la Formació Professional, com crear programes adients i sobretot com fer que els joves s'interessin per les propostes formatives que tenen demanda laboral. La proposta Empresa i Formació que s'ha impulsat a Osona, amb lideratge de CEDOSONA i amb el suport de UVIC, permet als joves conèixer la realitat empresarial de la comarca: cada any passen 2.000 alumnes a 150 tallers. Aquest any s'han creat programes de visites a empreses des de les escoles i existeixen les beques de Fundació Impulsa per poder becar estudiants que volen estudiar Formació Professional. S'han realitzat 3 edicions amb un 90% d'estudiants que acaben els estudis i troben feina. Un percentatge també important fan el salt a programes de FP Superior.

Es conclou que la **interacció Garrotxa-Osona** segueix creixent i creant un espai econòmic més gran.

En relació al **medi ambient**, a la comarca és important el tema dels purins on cal implementar solucions que a més són empresarialment rentables. En aquest àmbit, la majoria d'empreses està fent la feina ben feta.

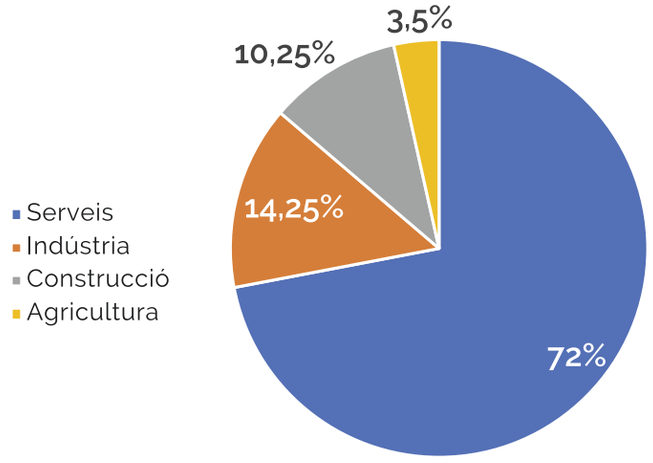
Els empresaris de la comarca exposen que el cost de l'energia és un problema que afecta a Osona i també als altres territoris.

Algunes dades de demografia empresarial al Berguedà:

Nº empreses del vostre territori: 1.270

Distribució percentual per grandària d'empreses:

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur al Berguedà: 1.979 persones
Taxa d'atur: 12,04%

Principals Conclusions de la Trobada empresarial al Berguedà

8 DE MARÇ DE 2018

L'Associació Comarcal d'Empresaris del Berguedà (ACEB) va acollir el dimarts 8 de març la trobada d'empresaris del Berguedà en el marc del III Congrés de la micro, petita i mitjana empresa que organitza Fepime Catalunya.

Coincidint amb el dia internacional de la dona, des de l'ACEB es posa en valor el paper de la **dona treballadora** empresària i es demana conscienciació social per aconseguir la igualtat. L'organització exposa la necessitat d'incorporar dones als òrgans directius de l'ACEB i la creació de la comissió Dona i Empresa per incrementar la participació i visibilitat de la dona als òrgans de l'ACEB.

En el camp de la **digitalització**, es posa de manifest la importància en el camp del comerç per poder realitzar vendes online. Es va plantejar una web conjunta de Berga comercial o de cada establiment però té grans complexitats. Els comerciants asseguren que la digitalització els ha de permetre ser més visibles, sobretot amb el problema de la competència de les vendes creixents de les grans webs com Amazon. Es parla de la necessitat de tenir assessorament sobre qui pot fer comerç electrònic i qui no i el que pot aportar el comerç electrònic.

S'aborda la proposta, per part de la presidenta, que les inversions en digitalització siguin desgravables en l'impost de societats.

Pel què fa a la **fibra òptica**, des de l'últim congrés es considera que hi ha hagut desplegament a alguns polígons de Berga però no passa el mateix en altres municipis de la comarca.

S'exposa la necessitat de trobar personal qualificat en àmbits com el transport o el medi ambient. Es considera que el tema de la **FP Dual** està mal enfocat ja que falta personal en l'àmbit de mecànica: tècnics, mecànics, torners que comptin amb una formació intermedia. Les empreses de maquinària tenen dificultats perquè estan dedicant dos anys a formar a una persona. Afirmen que la necessitat de comptar a la comarca amb una Formació Professional que generi professionals per les empreses mecàniques i industrials és clau pel desenvolupament econòmic del Berguedà.

S'explica que es va intentar impulsar la FP Dual en l'àmbit agroalimentari de Puig-Reig i també es va engegar un cicle formatiu de mecànic però paradoxalment va tenir poca demanda.

Sobre **projectes estratègics** i singulars en matèria de turisme es parla de la connexió de Coll de Pla amb la Molina i el Parc de la Natura. D'ambdós, el que està més avançat és el projecte d'enllaç de Coll de Pla amb la Molina. Les obres començaran a la primavera.

Pel que fa a la millora de polígons industrials s'està treballant al polígon de Valldan. Una altra proposta de futur és la construcció del polígon d'Olvan, que és una prioritat. Actualment hi ha demanda de sòl industrial i això generaria ocupació i activitat. Les parcel·les que es construïssin estarien venudes. Es mostra la necessitat de tenir més empreses amb més de 50 treballadors, que només són l' 1% actualment.

Des de l'àmbit comercial es confirma que els problemes de **gestió administrativa** per part de l'administració hi són per la lentitud i la complexitat en la gestió de llicències. Això dificulta l'emprenedoria.

S'exposa que el preu de l'habitatge a l'àrea metropolitana de BCN podria portar a persones a viure al Berguedà, això està relacionant amb la importància del polígon d'Olvan perquè la gent que vingués pogués tenir feina. La població al Berguedà continua baixant i es podria frenar potenciant la imatge de la ciutat i la comarca a nivell comercial i empresarial.

L'alta ocupació del turisme és un exemple que es pot atreure gent. Al Berguedà hi ha 19 càmpings amb 7.992 places i 156 cases de turisme rural amb 1.438 places. La comunicació entre els mateixos empresaris de Berga s'ha d'incrementar per poder col·laborar més entre les empreses de Berga. S'apunta que Berga i el Berguedà tenen un gran potencial econòmic, comercial i industrial que cal publicitar i promocionar. La promoció de la comarca passa per plans de transversalitat comercial i turística, no en plans sectorials.

S'afirma que cal fomentar la cultura emprenedora vers la cultura de la subvenció. Cal evitar que la gent que fa estudis superiors marxi de la comarca.

Altres qüestions que s'han apuntat són l'encariment del cost de l'energia, l'excessiva pressió fiscal, un lleu descens de la morositat i l'economia submergida i la dificultat d'implementar programes d'innovació.

Federació Empresarial de la Catalunya Central

Algunes dades de demografia empresarial del Bages:

Nº empreses del vostre territori: **11.500**

Persones ocupades al Bages : **52.000** (nombre d'ocupats per empresa, 4,6)

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:

- Vehicles a motor i materials de transport: 800 milions (15,6%)
- Productes alimentaris i begudes: 421 milions (8,3%)
- Productes metàl·lics: 333 milions (6,5%)
- Indústria extractiva: 308 milions (6,0%)

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a Manresa

8 DE MAIG DE 2018

La Federació Empresarial de la Catalunya Central va acollir la trobada de pimes i empresaris de la Catalunya Central el dijous 8 de març a Manresa, a la seu de la FECC.

Pel que fa a la **digitalització**, tema central del congrés, els empresaris afirmen que la implantació sembla molt limitada degut a l'envelliment de la població i la conseqüent poca visió tecnificada de les relacions mercantils i socials.

En relació a les **infraestructures**, malgrat les millores dels darrers anys referides a l'Eix del Llobregat i a l'Eix Transversal, els empresaris asseguren que necessiten millores que irradiïn en la totalitat de la comarca, ja que els grans eixos són vies de pas sense permeabilitzar a la comarca.

Sobre **recerca**, el desenvolupament i la innovació es considera que estan molt limitades respecte a l'àrea metropolitana de Barcelona, de la qual en són molt subsidiàries.

S'afirma que la **internacionalització** afecta actualment a poques empreses mitjanes, que tenen una visió més dinàmica i a les grans empreses que tenen les seves seus a la comarca.

Pel que fa a l'**energia**, la comarca es nodreix pràcticament tota d'energies no renovables.

En relació a l'economia irregular no es disposa de dades però es destaca l'actitud individualista i atomitzada de la majoria d'empreses.

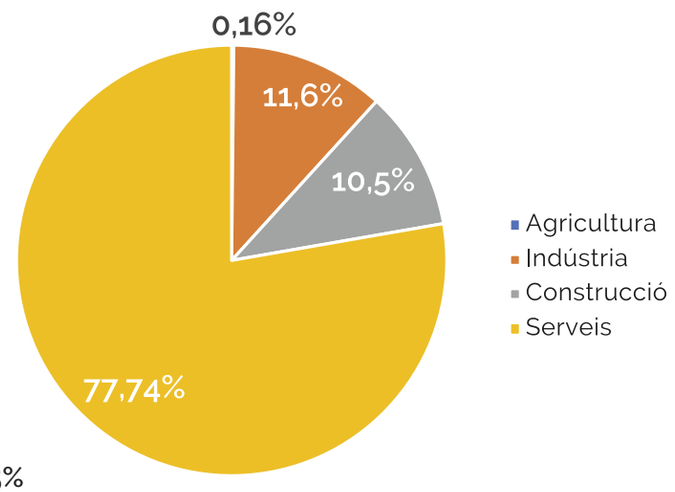
La sessió serveix per posar damunt la taula altres aspectes que els empresaris de la Catalunya Central consideren d'interès per mantenir la competitivitat de les pimes al territori com per exemple:

- Manca una visió empresarial sistèmica de les indústries del territori.
- Falta d'apostes destacades per una economia circular.
- Cal activar la Federació Empresarial de la Catalunya Central com a agent dinamitzador del territori i dels sectors en ell representats.
- Possible aposta de futur per la construcció d'una micro-regió d'interès econòmic i social en connexió amb les comarques colindants.

Algunes dades de demografia empresarial a Sabadell:

Nº empreses a Sabadell: 5.511

Distribució d'empreses per sector d'activitat:

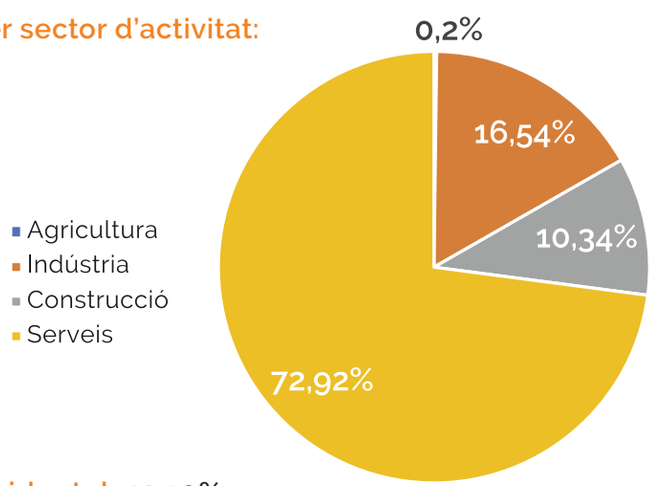


Índex d'atur a Sabadell : 13,35%

Algunes dades de demografia empresarial al Vallès Occidental:

Nº empreses al Vallès Occidental: 26.932

Distribució d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur al Vallès Occidental: 12,10%

Algunes dades de demografia empresarial al sector tèxtil (TEXFOR)
Nº empreses del sector tèxtil: 3.608

Principals Conclusions de la Trobada empresarial amb CIESC i TEXFOR a Sabadell

12 DE MARÇ DE 2018

El Consell Intersectorial d'Empresaris de Sabadell i la Comarca (CIESC) i la Confederación de la Industria Textil (TEXFOR) van protagonitzar el dilluns 12 de març una nova sessió en el marc del III Congrés de la micro, petita i mitjana empresa a la seu del CIESC a Sabadell.

Es posa de manifest la importància de la **digitalització**, un repte per a les empreses del territori però també a nivell nacional. Es considera essencial que el territori sigui un lloc atractiu perquè les empreses s'hi puguin instal·lar, tant les de la zona com les de fora. Per tant, s'han de buscar marcs reguladors administratius que siguin propicis per a fer inversions, obrir noves línies de negoci i que es pugui fer amb rapidesa i agilitat.

Des del CIESC s'exposa que no és possible competir sense innovar i la digitalització és l'eina clau per potenciar la competitivitat pimes. Es mostra el compromís per implementar la digitalització al territori ja que és una zona altament industrial i si se sap aprofitar el valor pot convertir-se en una àrea capdavantera. És vital crear consciència de la importància d'assumir aquest repte: identificat febleses, dificultats davant aquesta nova revolució i trobar les solucions més adequades per fer el canvi.

En la mateixa línia, des de TEXFOR s'exposa que les tèxtils són micro i petites i mitjanes empreses per les que la digitalització és imprescindible per poder seguir competint en l'entorn actual. Conèixer les necessitats resulta imprescindible per poder donar suport a les empreses del sector perquè tinguin una estructura capdavantera.

Des del sector tèxtil s'exposa que les micro empreses necessiten un treball important a nivell de digitalització per poder fer venda online.

Pel que fa al sector del metall, s'explica que les grans empreses estan molt immerses en el concepte 4.0 i fan un gran esforç per adaptar-se. Però el problema es troba a les empreses més petites que tenen una gran necessitat de digitalitzar-se fins i tot en aspectes de gestió. Les necessitats són molt diferents segons la mida de l'empresa i les petites fan el que poden però estan molt endarrerides (uns 5-6 anys) en relació amb altres països com Itàlia i això té efectes en la competitivitat i la presència internacional.

Per adaptar-se a la digitalització cal una inversió i moltes empreses no tenen capacitat. Caldrien ajudes, inversió o finançaments tous per poder-ho fomentar.

Moltes empreses prefereixen invertir en maquinària i no en digitalització perquè és un aspecte complex que requereix que algú hi entengui i moltes empreses no tenen el personal amb el perfil adequat.

Un dels esculls en aquest aspecte sol ser la manca d'informació i el desconeixement. Àmbits com la gestió de dades, treballar al núvol o la seguretat informàtica atabalen als petits empresaris. Les pimes necessiten ajuda no només econòmica sinó de coneixement del nou entorn digital. Cal una formació bàsica que molts empresaris no coneixen perquè no tenen temps i encara ho veuen molt lluny. És necessari formar i informar als empresaris perquè sense aquest salt digital en 5 anys no serà possible treballar.

En relació amb les **infraestructures** del territori, des del CIESC s'exposa que no s'ha avançat gens en els últims anys. Els accessos als polígons i als eixos comercials continuen sent molt complicats. No hi ha hagut ampliació del transport públic ni per carretera ni a nivell ferroviari, pel que la valoració és molt negativa. Consideren que és un coll d'ampolla important per a totes les activitats del territori que resta competitivitat donada la densitat econòmica de la zona. Es reclamen millores en termes de mobilitat per fer que resulti atractiu treballar a Sabadell.

L'estació intermodal de La Llagosta seria una bona infraestructura a nivell de càrrega però la ciutat segueix incomunicada amb el Vallès Oriental i amb el Maresme. Seria necessari un eix ferroviari que unís Mataró-Sabadell-Terrassa. Aquesta deficiència comporta col·lapses importants a les carreteres.

Des del CIESC volen participar perquè es millori la situació de competitivitat dels diferents corredors que travessen el territori com la B-30 i la Riera de Caldes.

Es vol posar el focus en l'estat dels **polígons industrials**: el Vallès Occidental és una zona industrial rellevant, un pol industrial potent al Sud d'Europa i es fa complicat apostar per la digitalització quan a molts polígons encara no arriba la fibra òptica.

Sobre la **innovació**, es considera que les grans empreses ho tenen resolt mentre que les petites en molts casos estan innovant inconscientment, sinó ja no existirien. Des d'Eurecat s'estan apropant a la pime amb programes específics però queda molta pedagogia per fer. A més, cal tenir en compte el cost que implica la recerca i el desenvolupament: inassolible per a les pimes.

Es posa en valor les startups que neixen innovant en sí mateixes i la gent jove que crea noves empreses fonamentades en **la recerca i la innovació**. Es creu que no hi ha transferència de coneixement entre l'empresa i el món universitari però en realitat existeixen projectes efectius que no es coneixen.

En termes de **morositat**, es posa d'exemple el canvi de llei francesa que no exigeix portar els llibres al registre provocant que les empreses hagin de demanar als clients que presentin els balanços, cosa que complica l'operativa. Es demana una legislació europea.

En termes de **formació**, des del CIESC es reclama que no sigui el Servei d'Ocupació de Catalunya qui defineixi les necessitats de la indústria. Es considera necessari definir plans de formació i innovació des de l'empresa i no des de l'administració. S'està intentant que es defineixi un tipus de FP adequada a la necessitat de la indústria i que s'escolti més a les empreses.

Actualment TEXFOR participa a la taula del tèxtil per col·laborar amb les universitats i també s'ha impulsat la FP Dual Tèxtil de grau Mig i Superior a Terrassa i de grau Mig a Manresa, tot i que expliquen que els joves desconeixen la indústria i cal un apropament en aquesta línia.

Hi ha **manca de personal tècnic format** i una manca de vocació. Hi ha un excés de personal amb estudis universitaris i pocs amb grau mitjà i cicles formatius. S'hi està treballant des de les taules i els consells comarcals però es considera un problema de sistema. Es posa d'exemple el País Vasc que té una subconselleria que s'encarrega de la Formació Professional. Es necessiten centres integrals i integrats com a la resta d'Espanya i invertir més recursos econòmics per la FP, hauria de ser una prioritat de govern.

Pel que fa a **fiscalitat i agilitat administrativa**, s'exposa que al territori hi ha una dispersió i pressió fiscal que varia segons el municipi i que afecta activitats empresarials de tot tipus. Hi ha variacions en la gestió de permisos, llicències i tramitacions. Des de la taula de fiscalitat del Consell Comarcal s'han fet recomanacions per simplificar i harmonitzar els processos d'ordenances fiscals, taxes, bonificacions, desgravacions, etc. En el model de finestreta única s'ha avançat alguna cosa però molt poc.

SECTOR FUSTA CATALUNYA

www.setmanadelafusta.net

Algunes dades de demografia empresarial al Sector de la Fusta:

Nombre d'empreses al sector de la fusta: **1.927**

Distribució percentual per grandària d'empresa: **un 0,8% tenen + de 50 ocupats**

Treballadors: **16.500** (corresponen a les empreses que aglutina SFC)

Principals Conclusions de la Trobada empresarial amb el Sector de la Fusta a Catalunya

19 DE MARÇ DE 2018

El sector de la Fusta a Catalunya s'ha incorporat per primera vegada al Congrés de la micro, petita i mitjana empresa amb una sessió celebrada el dilluns 19 de març, coincidint amb el patró de la fusta (Sant Josep) que va tenir lloc a la seu de Fepime Catalunya.

De mitjana, les empreses del sector de la fusta tenen 4-5 treballadors, pel que és un sector on **predominen les micro empreses**. Només un 5% de les empreses tenen més de 100 treballadors. Es posa de manifest que el sector de la fusta ha estat molt ignorat per la societat en general i s'havia anat oblidant la importància però actualment s'està descobrint **un potencial enorme**.

A Catalunya el 67% de la superfície són boscos i **es treu molt poc profit del terreny**: cada any s'acumulen més de 2 milions de metres cúbics de fusta als boscos catalans. Tot i així, les empreses que es dediquen a l'embalatge i a la construcció amb fusta han de comprar la matèria prima a fora. Hi ha molt marge per obtenir més recursos i gestionar millor el territori per no haver d'importar tant el material.

En aquest sentit s'exposa que la fusta és l'**única matèria prima renovable a curt termini** i que els boscos que no es talen no creixen sinó que s'ofeguen. Cal canviar la mentalitat de que els arbres no es poden tocar: hi ha una visió molt urbana del territori i el que no té sentit és no fer res. La fusta neix al bosc i hi ha una indústria que la tala i la transforma i a Catalunya aquesta transformació dóna per la indústria del palet, embalatge i des de fa poc biomassa (una biomassa que, en bona part, no es consumeix aquí sinó que s'exporta).

En termes de **digitalització**, hi ha àmbits on es troben eines molt avançades com en el cas dels estudis dels recursos i de la construcció. Però en canvi, a les micro empreses s'aposta molt poc per la digitalització. A nivell comercial es considera important (CRM, control de pressupostos, seguiment, mailing, etc.) però amb la crisi s'han hagut de reduir costos i mantenir les bases de dades, renovar webs, etc. és un esforç important. A la gent més gran (secretaris i gerents de les empreses) els costa molt la digitalització perquè encara tenen molta mentalitat de taller i poca visió d'empresa. Per dir-ho esquemàticament, cal passar del fuster 1.0 al fuster 4.0

A Catalunya hi ha molt poca indústria de fabricació de taulers, principalment per la pèrdua d'indústria. Hi ha boscos que porten 50 anys sense podar-se ni talar-se, ja que se suposen, erròniament,

de baixa qualitat i aquí és on comença el problema. Es posa d'exemple empreses de Galícia que es mengen el mercat perquè tenen una força d'aprofitament dels boscos i una indústria potent que aprofita els recursos.

Aquí no hi ha grans empreses que processin fusta, no hi ha cap fàbrica de fusta transformada a l'engròs i per això es va impulsar la biomassa. La resta de la fusta es destina tota a l'embalatge, que és la gama més baixa de la fusta. Es posa de manifest que fa falta una indústria intermèdia que doni valor a la fusta que es podria destinar a la indústria de la construcció.

Es posa de manifest que mentre a d'altres cultures les empreses comparteixen la informació, a Catalunya costa molt la col·laboració entre companyies. Cal potenciar l'aspecte que es tracta de **competència** i no de competidors. Tot i així, a la patronal catalana s'estan rebent actualment invitacions de diàleg amb altres zones del món (Xile, Canadà, Àustria, França...) que demostra que està emergent l'interès de la societat envers la fusta.

A nivell de construcció en fusta, Catalunya és capdavantera. S'explica que s'estan realitzant treballs entre universitat i **Formació Professional** i que cal comunicació entre aquells que treballen la fusta amb les mans i els que la treballen amb el llapis per seguir avançant.

Per tal d'obtenir fusta catalana Km0 és necessari que els boscos catalans puguin facilitar fusta ja que els constructors es veuen obligats a comprar-la a França o Àustria. Països on d'altra banda destinen molts diners a la promoció de la fusta. Es tractaria de poder-ho fer també a Catalunya.

S'exposa que al sector hi ha una visió encara molt de taller i molt poc d'empresa, una visió poc estratègica del negoci. Es considera que a nivell legislatiu no s'hi està prou present com a **lobby**. Existeix un acord de govern amb la Generalitat de Catalunya del 2015 on es va pactar que totes les obres tindrien 0,35% de m2 de fusta i no s'ha complert. Es tracta d'un acord que ni tan sols coneixen els organismes de la Generalitat i ara s'està començant a moure.

El sector demana un canvi cultural i social: la fusta es regenera i requereix molt poca energia per la seva transformació i aplicació. Cal **formació**

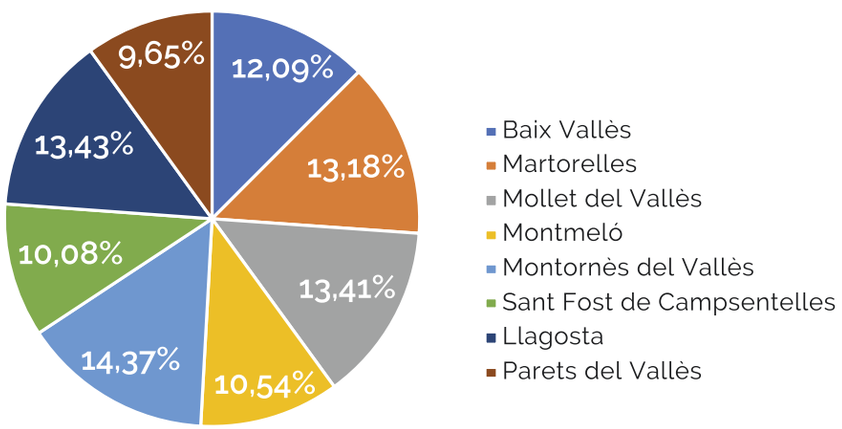
actualitzada no només a la universitat sinó també a la societat. No s'estan explicant correctament els atributs propis de la fusta i cal explicar-ho.

En aquesta línia també es posa de manifest que els cicles formatius professionals no quadren amb el que demanen les empreses. No s'ha sabut explicar bé als alumnes què vol dir treballar la fusta, manquen alumnes motivats i es considera que el sistema educatiu està desfasat. La conseqüència és que falta personal qualificat pel sector. **No es troben professionals** i el personal es va envellint i no hi ha gent jove per agafar el relleu. Les empreses no troben operaris de fusta i han de formar al seu personal.

agrupació d'industrials del baix vallès

Algunes dades de demografia empresarial al Baix Vallès:

Índex d'atur del vostre territori:



Principals Conclusions de la Trobada empresarial al Baix Vallès

5 D'ABRIL DE 2018

La sessió de treball de Fepime Catalunya amb l'Agrupació d'Industrials del Baix Vallès va tenir lloc el dijous 5 d'abril a la seu de l'AIBV, a Sant Fost de Campsentelles.

El primer tema que sorgeix és el de la **fibra òptica als polígons industrials** i es posa de manifest que el Baix Vallès és un territori pioner en aquest sentit, aconseguint que a Sant Fost de Campsentelles, Martorelles i Montmeló tinguin tots els polígons cablejats amb fibra òptica. Mollet estarà llest durant els propers 2 mesos i ara s'està treballant per aconseguir-ho a Parets.

S'exposa que cal iniciativa per part dels industrials perquè als ajuntaments els costa molt posar-se en marxa. Al territori s'ha fet el desplegament de fibra òptica en 3 anys i es destaca la bona sintonia amb els alcaldes de les poblacions veïnes, sobretot també arrel del esmorzars que organitzen amb els socis de l'AIBV.

Una preocupació important és la **manca de personal qualificat**, ja sigui perquè l'atur s'ha reduït notablement després de la crisi o perquè les plantilles estan cada cop més envellides i no hi ha suplents. Es troben que les empreses truquen a l'AIBV descrivint el perfil que necessiten perquè no troben personal. Falten mecànics, torners, xofers d'autobusos, personal de manteniment, treballadors per fàbriques, per producció... Hi ha perfils per treballar als despatxos però no per cobrir les vacants a les fàbriques.

La situació és límit: les escoles professionals no funcionen i s'ha proposat als alcaldes fer programes de garantia juvenil per tal de formar a 80 joves a les diferents empreses de l'AIBV.

Es posa de manifest que la **Formació Dual** està molt bé però que per a les petites empreses és complicat i la societat encara pensa que els treballadors de la fàbrica

cobren menys que els que estan als despatxos. S'exposa la necessitat d'apropar el món industrial a l'escola per canviar la visió i per tal de no perdre els oficis.

Pel que fa a l'estat de les **infraestructures locals**, es reitera la petició històrica de desdoblament de la **R3** fins a Puigcerdà i es posen exemples de males experiències del transport de mercaderies amb ferrocarril.

A nivell de carreteres, s'explica que la **C17** cada vegada té més trànsit perquè hi ha molta indústria logística. Es considera que Mango, per exemple, està creant conflictes a nivell de circulació. No es tracta d'un problema a les vies sinó als enllaços (entrades i sortides), on es creen els embussos.

Pel que fa al manteniment dels polígons, s'explica la problemàtica del polígon sense col·lector (ubicat al carrer Bilbao) i la inexistència de voluntat municipal per a solucionar-ho.

Sobre les **gestions amb l'administració**, es posa de manifest l'excessiva demanda de dades a les empreses quan, en la majoria de casos, les administracions ja disposen d'aquesta informació. A part, es destaca la lentitud en processos com les llicències d'activitat, permís d'abocaments, etc. Es tracta de tràmits llargs amb molts papers i que després cal abonar taxes als ajuntaments, taxes als consells comarcals, etc. L'únic avantatge és que algunes operacions es poden fer telemàticament i almenys no cal fer cua de forma presencial a les administracions.

A nivell de **digitalització** els empresaris plantegen dubtes sobre la seguretat de tenir tota la informació emmagatzemada al núvol. Hi ha desconfiança en aquest sentit i alguns es plantegen tornar a guardar la informació a servidors a nivell local. S'explica que les grans empreses estan més immerses en la digitalització però a les micro i petites empreses encara els queda lluny.

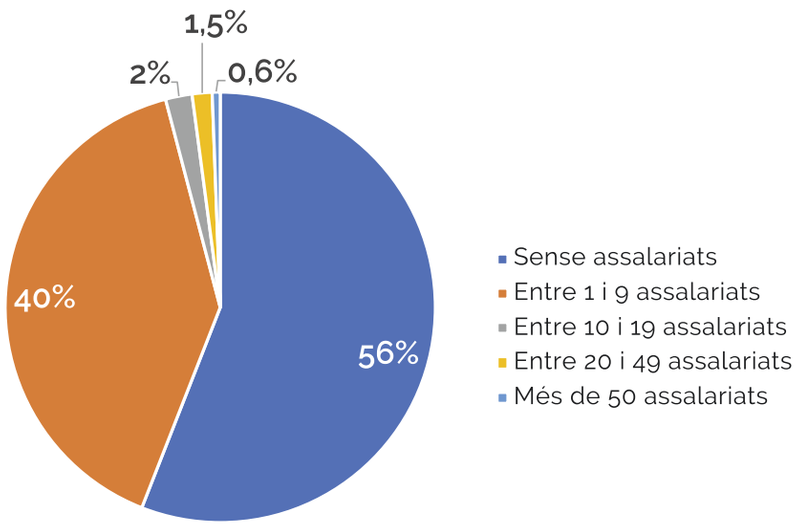
Es posa també damunt la taula les diferències entre Catalunya i la resta d'Espanya a nivell de subvencions en I+D, en el preu dels terrenys, les exigències ambientals o la mà d'obra, que aquí resulten molt més cares.

S'exposa també l'**elevat preu de l'energia** que determina els canvis en els horaris de producció. Els empresaris lamenten que es veuen obligats a muntar el calendari en funció del cost de la corrent, encara que sigui de nits o caps de setmana.

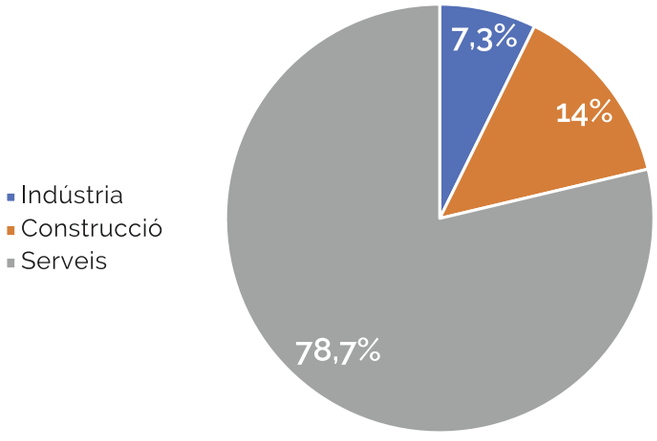
Algunes dades de demografia empresarial a Lleida (COELL):

Nº empreses al territori: 5.511

Distribució percentual per grandària d'empreses:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Índex d'atur al territori: 10,47% de la població activa

Algunes dades de demografia empresarial al sector del comerç a Lleida (FECOM)
Nº de comerços a la província de Lleida: 2.188 establiments
Densitat comercial: 15,93 establiments per cada 1.000 habitants

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a Lleida

6 D'ABRIL DE 2018

La seu de la Confederació d'Organitzacions Empresarials de Lleida (COELL) va acollir el divendres 6 d'abril la sessió de treball en el marc del 3r congrés de Fepime Catalunya que també va comptar amb la participació de la Federació Provincial d'Empresaris de Comerç de Lleida (FECOM).

Es comença la sessió parlant d'**infraestructures**. Al Pirineu cal acord entre les comarques de la Vall d'Aran i els Pallars sobre els traçats per evitar endarreriments. A l'accés a Tarragona es parla de que al final serà l'A-2 (quan venci la concessió) que es convertirà en carretera d'accés a Tarragona.

Es fa esment al problema de la **despoblació** del territori: entre els dos Pallars, la Ribagorça i Aran són poc més de 30.000 persones. Hi ha un dèficit d'infraestructures que no permet aprofitar el potencial turístic de les estacions d'esquí, parcs nacionals i natura que té aquesta part de la província de Lleida. El Pirineu de Lleida aspira a tenir les mateixes infraestructures que tenen els Alps francesos per poder ser econòmicament competitius i poder donar un impuls al turisme de muntanya.

També des del Pallars s'exposa el problema de competitivitat degut a la manca de **fibra òptica** i l'elevat cost de la digitalització en aquesta zona. Encara cal apostar per les infraestructures necessàries per fer possible la digitalització.

Pel que fa al **sector de la fusta**, les inquietuds encaixen a la perfecció a les exposades pel gremi a la sessió de Barcelona.

Es posa de manifest que la fusta és un producte emergent en construcció i s'està en contra de la política de la Generalitat que no permet tales de boscos. Això suposa un fre al sector i, a part, si no es talen els boscos hi ha més risc d'incendis. Aquesta política implica també que les empreses transformadores de fusta a Catalunya han de comprar la matèria prima a l'estranger.

Es demana també un control dels mobles que provenen d'Àsia per evitar que es comercialitzin productes procedents de boscos amb tales il·legals.

En relació a **temes fiscals i laborals**, s'exposa que existeix molta desinformació entre els treballadors sobre ajudes com el PIRMI. Els empresaris demanen que les ajudes estiguin estructurades per oferir seguretat al sector (en aquest cas de la neteja) i que siguin combinables

amb treballar i rebre un salari. La renda mínima garantida complementa el salari però cal aclarir com es compatibilitza amb la feina, com es compten les hores extra, etc.

En matèria de **fiscalitat**, es posa de manifest la fiscalitat a la que han de fer front els operadors digitals en relació a les empreses convencionals. Es considera una competència deslleial i es tracta d'un tema global que no només es dona a Lleida.

Pel que fa a la morositat, es proposa que els terminis que estableix la llei siguin menys dilatats ja que genera desconfiança a la resta d'Europa, que tenen terminis més estrictes. Es posa l'accent en que és l'administració qui més incompleix quan, paradoxalment, és qui fa les lleis.

Tots els assistents coincideixen en la dificultat de trobar **treballadors qualificats**. No encaixa la demanda amb la formació a excepció del món del comerç, on la capacitat ha millorat. Es demana aprofundir més en la relació amb les escoles professionals i centres de formació per seguir adaptant l'oferta, que ha millorat però encara no és suficient.

La presidenta de FECOM, M. Rosa Eritja, explica el conveni de col·laboració entre l'administració de la Generalitat de Catalunya, mitjançant el Departament d'Ensenyament i la FECOM per promoure, impulsar i desenvolupar, en règim d'alternança i amb Formació Dual, el Cicle Formatiu de Grau Mitjà de Comerç, que han vingut desenvolupant al llarg d'aquests anys.

Dins de l'àmbit del **comerç**, es destaca que la crisi ha tingut com a resultat un estancament del consum i això, junt amb la falta d'inversions, fa que la recuperació sigui més lenta que en altres indrets.

Es destaca la necessitat de planificar des de l'administració com fer créixer econòmicament i demogràficament el territori i com fer créixer també els sous dels treballadors. Si es construeixen noves zones comercial com Torre Salses sense aquesta planificació el resultat serà que hi haurà més competència però sense un augment dels sous ni dels compradors. Per tant, es veu perillós des de la perspectiva del comerç però en positiu des del sector de la construcció.

JOVES EMPRESARIS CATALUNYA

Principals Conclusions de la Trobada amb els Joves Empresaris de Catalunya

9 D'ABRIL DE 2018

L'Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya (AIJEC) va protagonitzar la sessió del dia 9 d'abril de 2018, a Barcelona, en el marc del tercer Congrés de la micro, petita i mitjana empresa organitzat per Fepime Catalunya.

La **transformació digital** de les empreses va ser el punt central del congrés, on es va posar en valor la quantitat d´empreses i startup´s que porten incorporades en el seu ADN tota aquesta innovació tecnològica.

Els joves empresaris d´AIJEC consideren que la transformació digital no s´ha de veure com una fita a l´abast, únicament, de les grans empreses; tot el contrari, les micro, petites i mitjanes empreses han d´incorporar tecnologia als seus negocis ja que poden obtenir un retorn immediat amb poc pressupost sempre que siguin precisos en les decisions i implementacions.

S'exposa que actualment hi ha recursos i empreses que poden ajudar a les pimes en el seu procés de transformació digital. Per exemple: una carnisseria de barri que gràcies a la inversió precisa per reinventar-se com a comerç electrònic (e-commerce) ara pot vendre, no tan sols a la gent del barri, sinó a nivell internacional.

En aquest sentit es destaca que s´ha de ser més obert i mirar a l´horitzó: una petita botiga de barri pot convertir-se en un negoci molt més gran, arribant a més usuaris i potencials clients que d´una altra manera (que no sigui la inversió tecnològica) seria pràcticament impossible.

La digitalització permet millorar la **productivitat** i, tot i que les pimes tenen una certa complicació afegida per fer la transformació total de l´empresa, tenen molta més flexibilitat que una de gran ja que les persones implicades per dur a bon terme aquest canvi en són més.

Tant AIJEC com Fepime Catalunya defensen que l'**assessorament integral a les pimes** és imprescindible a l´hora de dur a bon terme la transformació digital i posen èmfasi en començar per tasques petites però amb un retorn de la productivitat/eficiència elevada, per tal que s'animin i no vegin la transformació digital de l´empresa com una barrera a l´hora de treballar, sinó una simplificació de tasques en el seu dia a dia, més que un retorn monetari que d´altra banda, potser no existeix. Per aquest últim motiu, des d´AIJEC es subratlla que és molt aconsellable tenir un bon assessorament, per no caure en l´error de fer procediments i compres que no aporten valor al propi negoci ni fa augmentar els seus marges de benefici.

No totes les empreses necessiten el mateix, per tant, tampoc totes les companyies necessiten el mateix software (que no acabaran utilitzant) ni pàgines web complexes i costoses (tant de fer com de mantenir) per adaptar-se a l'entorn digital, sinó tot el contrari, les empreses han d´utilitzar la tecnologia a favor del seu negoci i amb eines que s´adaptin a les seves necessitats.

Des d´AIJEC es remarca la diferència entre l´eficiència i l´eficàcia, dos termes que a vegades es confonen. Consideren que no per invertir més recursos (augment de l´eficàcia probablement) obtens millors resultats. Per tant, posen èmfasi en ser eficients, tot utilitzant els recursos imprescindibles per obtenir els resultats esperats.

Des d´AIJEC i Fepime Catalunya es considera que no s'està fent una bona docència de la digitalització. Els canvis que es proposen a les mico, petites i mitjanes empreses són massa i fan canviar absolutament tots

els procediments de l´empresa. Per aquest motiu, un mal assessorament o un no acompanyament en la transformació, fa que molts empresaris abandonin aquest projecte de renovació i modernització del negoci.

Per exemple: una bona manera de començar la transformació digital a una pime seria digitalitzant els documents. Aquesta activitat no invasiva provoca que les persones agafin hàbits més alineats amb el canvi tecnològic.

En canvi, si es canvia tot el software de l´empresa d´un dia per l´altre, això no fa que el personal vegi la tecnologia d´una forma positiva, sinó que es trobaran amb l´obligació de canviar la seva forma de treballar d´una manera molt més sobtada. La conseqüència serà que els empleats no facilitin aquesta transformació.

Sobre la implementació de la digitalització, s'exposa que actualment conviuen els "early adapters" (que han nascut a l'entorn digital) amb empreses que van iniciar la seva activitat en un entorn molt menys tecnològic.

Des d´ AIJEC es comenta que:

- Si no s´implementen canvis d´adaptació a les empreses més tradicionals quedaran ràpidament fora de mercat.
- S´ha de veure fins on ens modernitzem, ja que l´aprenentatge de les persones, tant individual com col·lectiu, és més linial que l´avenç tecnològic (amb una tendència exponencial). Adaptar l´empresa a l'última tecnologia del mercat podria, per tant, ser contraproduent ja que quan més modern, més gent pot no entendre aquesta tecnologia aplicada.

Sobre els programes de digitalització que ofereixen les administracions es determina que no encaixen amb les necessitats reals.

Els passos per implementar la digitalització haurien de ser: saber a què es dedica l'empresa i per què es vol digitalitzar, si per vendre més o per tenir la casa més ordenada. I a partir d'aquí, detectar mancances i realitzar una consultoria tecnològica i de negoci.

En aquest entorn, el repte de les pimes és trobar nous canals per diferenciar-se, sinó s'ho quedaran tot les grans empreses i els grans players del mercat. Es defensa que posar-se al dia suposa també una gran oportunitat per a les empreses:

Per exemple: les pimes poden oferir una atenció personalitzada al client a través de canals com Whatsapp quan les grans empreses només disposen de call centers i això és un valor potencial de la pime.

Primerament es detecta que moltes empreses tenen por del procés de transformació ja que han invertit molt pressupost en productes/programes/equipaments

i no han obtingut el retorn esperat d´aquestes inversions.

També s´identifica una gran **desconfiança** amb tot l´entorn de la transformació digital i digitalització del negoci. Els consultors digitals també s'impliquen en l'estratègia de l'empresa i això representa un canvi cultural i de procediments dins la companyia i pel propi empresari. És el que li costa més a la pime, on s'escolta molt la frase "això sempre ho hem fet així".

En relació al **mercat laboral,** una de les inquietuds dels empresaris representats per AIJEC és la sobreprotecció de l´empleat vers l´empresari (sobretot quan hi ha pràctiques abusives per part d'alguns treballadors) on la sensació de l´empresari és d´indefensió (únicament tenint deures, però no drets).

És en aquest context on els empresaris d´ AIJEC demanen un canvi del tarannà cultural, no demonitzant a l´empresari.

Es comenta també una inquietud de premi constant cap al treballador:

Per exemple: una empresa que dona beneficis, hauria de repartir-los amb els treballadors per generar un bon ambient de treball.

Pregunta que es planteja: si l´empresa perd diners, el treballador és capaç de renunciar a algun dels seus drets, com ara l'antiguitat?

Un altre punt que inquieta als empresaris és el de trobar **persones qualificades** per dur a terme la feina que es demana, però la preocupació no és tant des d´un punt de qualificacions acadèmiques (aptituds), sinó des de la part de la motivació (actituds).

Es considera Barcelona una ciutat molt restrictiva per obrir un comerç i es critica l'excessiva lentitud de l'administració a l'hora de realitzat tràmits.

Es posa èmfasi en la importància del procés de selecció del personal i la dificultat de triar bé els perfils. S'exposa que els treballadors han d'estar motivats però els empresaris han de saber reconèixer i premiar al personal per retenir-lo.

Es considera imprescindible que l'empresari tingui recursos per traslladar la motivació als treballadors.

Per exemple: una de les eines per motivar als empleats podrien ser els augments de sou. S´arriba a la conclusió que és una manera de retenir el personal però sovint es reté més als treballadors poc qualificats que als qualificats (ja que aquests últims valoren també altres incentius, com podria ser la flexibilitat horària). A més, es conclou que els augments són motivadors de curta durada ja que la sensació de "premi" per part de l´empleat es caduca (uns 6 mesos per adaptar-se a l´increment de sou).

Els empresaris d'AIJEC defensen que un bon camí a explorar seria amb l´adquisició de certificacions (tipus ISO) per acreditar la professionalitat dels empleats, podent adquirir noves capacitats i havent de reciclar-se cada "x" temps per renovar aquests certificacions.

Des d'AIJEC es comenta que la forma de treballar serà molt diferent, i que aquesta evolució ja està sobre la taula a nivell europeu (CESE). Un mateix professional serà director financer de diferents empreses i estarà regulat pels col·legis per evitar llargues baixes, etc.

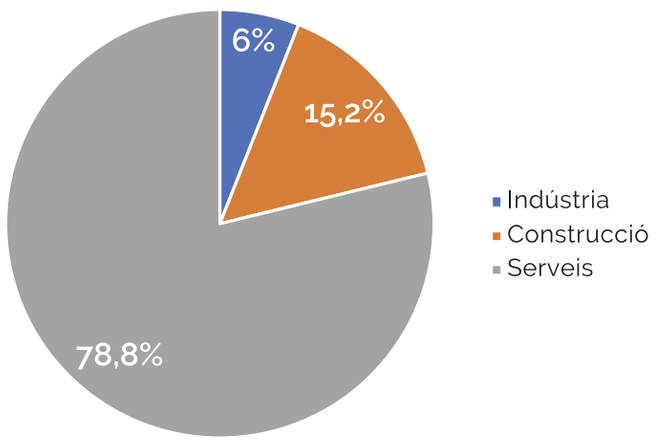
Des d'AIJEC es considera que un professional valdrà pel que sap fer i per com es ven com a autònom, tot i la resistència al canvi que això suposa amb l´estructura actual.

Es mostra preocupació sobre la **càrrega fiscal local** i la desavantatge que suposa una empresa amb seu a territori estatal (per exemple) i tributant de manera local, contra multinacionals que operen a l´estat però que tributen fora per gaudir d´avantatges fiscals. Des d´AIJEC consideren incoherències que provoquen un agreujament comparatiu de la mico, petita i mitjana empresa envers una empresa que pugui fer aquests moviments d´enginyeria financera, a més d'empobrir el territori i fer que les empreses que tributen a nivell local perdin competitivitat.

Algunes dades de demografia empresarial a Girona:

Nº empreses del territori: 62.036

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Principals Conclusions de la trobada amb la patronal gironina

13 D'ABRIL DE 2018

La Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona (FOEG) es va reunir el divendres 13 d'abril en el marc del 3r congrés de Fepime Catalunya per comentar les necessitats i preocupacions de les pimes gironines.

Des del sector del metall es destaca la importància d'abordar temes de futur com és la digitalització i no encallar-se amb temes recurrents com és la Formació Dual. Es posa de manifest que hi ha una **mancança de mà d'obra qualificada** per culpa de com estan dissenyats els recorreguts formatius i que són les empreses les que han de formar el seu personal.

Destaquen també l'**elevat cost de l'energia** i la dificultat que tenen les pimes per adaptar-se a algunes normes en les que se'ls exigeix el mateix que a les grans empreses. En matèria de subvencions es demana que hi ha hagi accés a informació de bones pràctiques d'altres empreses per poder tenir èxit en la recepció de les mateixes.

Des del gremi tèxtil s'exposa que als polígons industrials encara queda molta feina per fer per dotar-los de les infraestructures necessàries per poder adaptar-se a la digitalització. Es reclama que les pimes no tenen el **reconeixement** que mereixen en relació a la seva aportació al PIB que és del 67% de l'ocupació i el 65% de la riquesa nacional.

El sector agrícola i alimentari explica que el comerç està patint problemes degut al desenvolupament de comerços en mans de nouvinguts que estan transformant el teixit comercial de ciutats com Olot. Això provoca que no hi hagi successió entre generacions. Un altre impediment en aquest sentit és la **lentitud administrativa** que suposa un fre per a les empreses.

A nivell agrícola les importacions han fet baixar molt la rendibilitat i això porta a deixar terres que es deixen de treballar. En l'àmbit ramader el fre a obrir granges és un problema perquè la dificultat d'obtenció de permisos fa que els ramaders prefereixin obrir a Aragó. Es conclou

també que el sector agrícola depèn molt de les ajudes europees.

Pel que fa al sector de la construcció, les pimes tenen plena ocupació però **falta obra pública** per impulsar l'economia. Afirmen que falta construcció per la classe mitjana, la construcció d'habitatges és molt cara, hi ha manca de lloguer i els que hi ha tenen un preu massa elevat. Es considera imprescindible fer política d'habitatge per evitar problemes socials al futur.

En matèria de prevenció, el **recàrrec de prestacions** que s'imposa quan hi ha un accident de treball o malaltia professional és un problema que, en molts casos, qüestiona la viabilitat econòmica de les empreses, sobretot les més petites. Es proposa la supressió del recàrrec de prestacions de la Seguretat Social o subsidiàriament, preveure el seu assegurament. També es denuncia que les inspeccions de treball més recents estan reclamant els **plans de prevenció de riscos psicosocials** de forma generalitzada, sense tenir en compte les característiques i peculiaritats de les empreses més petites, que no disposen de mètodes adaptats a les seves necessitats per fer-ho.

Des del gremi d'instal·ladors posen de manifest que al llarg de la crisi a Girona han tancat el 30% de les empreses del sector. Un terç de les empreses són unipersonals. Ells s'han digitalitzat prou bé per la seva modalitat de feina però falta inversió en infraestructura de **fibra òptica**.

Es destaca que actualment hi ha una aposta per l'autoconsum energètic per tal de reduir costos. Exposen també que hi ha un problema amb l**a competència deslleial** però oficial degut a que les grans empreses fan promocions de productes i encarreguen la instal·lació als seus proveïdors que no sempre estan acreditats. A nivell fiscal, l'impost sobre el gas clorat és superior al marge que facilita.

Afirmen que en aquest moment tenen molta feina però no troben instal·ladors. Es defensa que la Formació Professional funciona millor que la Formació Dual i que cal reformar aquesta última.

Els representants d'empreses tecnològiques asseguren que cal prestar més atenció als temes de digitalització per evitar que les empreses morin. La digitalització fomenta la competència entre empreses i només un 10% estan digitalitzades.

Les empreses que fan digitalització tenen molta demanda perquè hi ha poques empreses que ho facin. A les empreses tecnològiques catalanes **falta talent** perquè es paguen sous baixos, arriben empreses de fora amb tecnologia pròpia i amb personal amb millors condicions laborals. Reclamen fer atractiu el sector perquè les empreses puguin retenir talent. A més, afirmen que falten dones al sector TIC català. Es posa de manifest també la necessitat de fibra i banda ample a les zones turístiques.

Des del sector càrnic s'aborda el tema de les cooperatives que tenen treballadors autònoms i que la inspecció pressiona per passar-los a règim general i que les cooperatives siguin sancionades. Existeix una discrepància entre el que diu la llei de cooperatives i el que fa la inspecció.

Pel que fa al transport, s'explica que és un sector molt atomitzat. El preu del transport és molt baix i s'han produït moltes deslocalitzacions a Europa de l'Est per tenir costos laborals baixos tenint a Catalunya una estructura mínima. El preu de la mà d'obra és greu, ara els conductors cobren menys perquè vénen d'altres països, i ara costa trobar mà d'obra professional.

Denuncien un dèficit d'infraestructures a les comarques de Girona no només a nivell de carreteres sinó a nivell de càrrega i descàrrega. Afirmen que la venda on-line està transformant el sector i reclamen una Formació Professional específica pel sector del transport.

Gremi d'Hotels de Barcelona

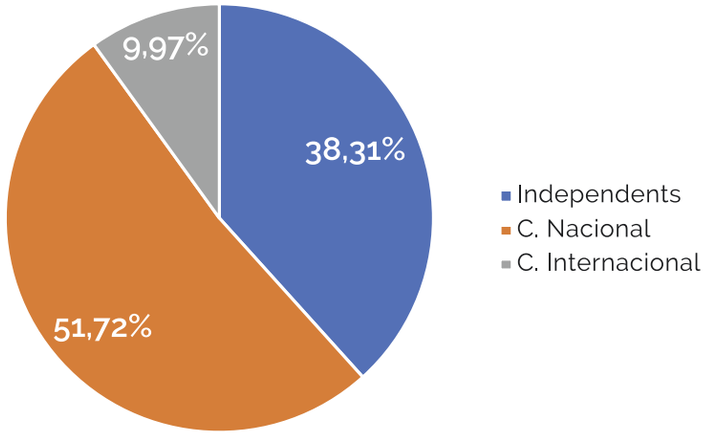
Algunes dades de demografia empresarial del Sector Hoteler de la Ciutat de Barcelona:

Número d'hotels a la ciutat de Barcelona: **422** (àrea metropolitana: 92)

Número d'habitacions a Barcelona: **37.350** (àrea metropolitana: 8.163)

Número de places a Barcelona: **72.933** (àrea metropolitana: 16.169)

Tipologia dels establiments hotelers:



Principals Conclusions de la Trobada empresarial amb el Gremi d'Hotels Barcelona

2 DE MAIG DE 2018

La sessió de treball amb el sector hoteler va tenir lloc el dijous 2 de maig a la seu del Gremi d'Hotels de Barcelona per analitzar el context empresarial i la situació del sector.

El primer que es posa de manifest és la problemàtica de les **clàusules abusives en la distribució digital**, on la preponderància de les agències de viatge en línia (OTA, com per exemple Booking.com o Expedia) està suposant una situació de dependència i de manca de control sobre el propi inventari dels establiments.

L'argument de venda clau davant el client final usat per les agències de viatges en línia (OTA) és el reclam del 'Menor preu garantit'. Però les OTA han pogut consolidar aquest missatge entre els seus clients degut als contractes de comercialització que signaven amb els hotels amb clàusules obligatòries que vulneren la lliure competència i limiten la capacitat comercial del propi hoteler en detriment de millors preus per als usuaris finals.

Les diferents clàusules abusives denunciades pels empresaris del sector hoteler són:

- Paritat de preu : oferir als clients de la OTA el mateix preu que en altres canals i que el propi canal de l'hotel, tot i que els costos d'aquests altres canals siguin més baixos.
- Paritat de tarifes: oferir totes les tarifes, tipus d'habitacions i ofertes en tots els canals.
- Paritat d'inventari: oferir fins a l'última habitació disponible' en aquests portals. Les polítiques de revenue management avançades aconsellen gestionar de forma flexible, selectiva i optimitzant els ingressos d'aquestes últimes habitacions als canals més rendibles.

Es posa de manifest que comunitats autònomes tenen transferida la competència de turisme, però els contractes entre hotels i OTA són un tema mercantil. Per tant, la llei que hauria de derogar les clàusules de paritat d'aquests contractes és una competència del parlament espanyol. En aquests context, denuncien que l'autoritat de la competència espanyola tampoc ha entrat d'ofici en cap moment.

Des del sector hoteler reclamen que el Congrés dels Diputats aprovi una llei mercantil espanyola que declari il·legals les clàusules de paritat incloses en els contractes de distribució entre hotels i agències de viatge en línia, tal com ja han fet països com França, Itàlia, Suïssa o Àustria.

Una altra gran preocupació del sector és la **creixent oferta turística il·legal**, especialment la vinculada a l'allotjament turístic, que posa en perill la qualitat i l'excel·lència que han definit l'aposta de Barcelona com a destinació. Una ciutat que és un referent, amb una exitosa i profitosa activitat turística que deixa grans rèdits al conjunt de Catalunya.

En aquest sentit, els empresaris del sector hoteler entenen que una nova regulació hauria d'atendre i resoldre aquesta greu preocupació. I això no vol dir legalitzar-ho tot.

Davant la necessitat de no agreujar i incrementar les friccions entre l'activitat turística i els veïns, es considera del tot imprescindible primer **ordenar correctament les modalitats existents d'allotjament turístic**, remarcant la necessitat de no incorporar noves modalitats d'allotjament turístic fins que les actuals no estiguin controlades de manera efectiva.

En aquest àmbit, des del gremi consideren que no es poden regular aquelles propostes que són il·legalitzables i incontrolables, ja que les seves afectacions perjudicarien al conjunt socioeconòmic de la ciutat amb afectacions a l'estat del benestar; propiciant la degradació del mercat laboral; propiciant un alt nivell de frau fiscal i economia submergida; fomentant la competència deslleial; manca de control sobre la qualitat i pèrdua de control sobre la càrrega d'un destí; afectacions a les comunitats de veïns, desnaturalització del comerç del barri i encariment del preu de l'habitatge per a la població autòctona.

Actualment, **l'allotjament turístic col·laboratiu** és aquell on un resident habitual comparteix de forma eventual la seva llar amb un turista sense transacció

monetària. Tota activitat d'allotjament turístic que no sigui col·laborativa i que, per tant, comporti transacció monetària, ha de ser duta a terme en una de les modalitat legals recollides al Decret d'allotjaments turístics de la Generalitat de Catalunya.

En aquest àmbit, el sector hoteler proposa:

- Eradicar tota l'oferta il·legal així com, l'**intrusisme** d'altres modalitats d'allotjament;
- Ordenar totes les modalitats d'allotjament reglades per tal que no es produeixi competència deslleial entre elles així com equiparar les regulacions, les càrregues impositives i la intensitat inspectora en totes elles;
- Garantir la recaptació d'impostos en totes les modalitats;
- Protegir els drets dels empleats i la qualitat de vida dels veïnats;
- Lluitar contra la desnaturalització de les destinacions turístiques;
- Crear mecanismes resolutius de control, detecció i penalització de la il·legalitat i,
- Obligar als intermediaris (plataformes online i offline) a validar la legalitat dels productes oferts.

Des del gremi insisteixen en alertar que la incorporació de noves modalitats d'allotjament turístic a les actuals, com ara les "**Llars compartides**", agreujarà els **problemes de convivència** que es pateixen a la ciutat entre l'activitat turística i els veïns. A més, mostren els seus dubtes en la capacitat de gestionar i controlar aquesta modalitat, tal com va passar en el seu moment quan es va aprovar la la normativa sobre Habitatges d'Ús Turístic.

L'INSTITUT AGRÍCOLA CATALÀ DE SANT ISIDRE

Algunes dades de demografia empresarial al sector agrícola:

El sector agrícola té una gran importància dins l'economia espanyola i catalana, sent un dels seus principals motors d'activitat.

- El **valor afegit brut de la producció agrícola** de Catalunya va ascendir als 1.925 milions d'euros, un 7% sobre el total d'Espanya, emprant un 6% de la població ocupada en el sector agrícola.
- Catalunya representa el 28,5% del Valor Afegit Brut de la producció agroalimentària nacional (5.489 milions d'euros) i un 21% de l'ocupació total del sector.
- El sector agroalimentari suma un 3,6% del PIB de Catalunya i un 15% del valor afegit Brut del seu sector industrial.

Es tracta d'un sector compost de petites i mitjanes empreses:

- El 42% de les explotacions agrícoles té una superfície útil inferior a les 5 ha., Un 35% està entre les 5 i 20 hectàrees.
- El 69% de les explotacions agrícoles tenen una producció inferior als 25.000 euros, i un 16.7% oscil·la entre els 25.000 i els 100.000 euros.

Principals Conclusions de la Trobada empresarial amb l'Institut Agrícola

2 DE MAIG DE 2018

FEPIME i l'Institut Agrícola Català de Sant Isidre van organitzar la sessió de treball conjunta per conèixer més de prop les inquietuds del sector agrícola i agroalimentari i les grans línies de treball. Des de la seva fundació l'any 1851, l'Institut Agrícola ha representat els empresaris agrícoles en la defensa d'un marc jurídic estable que permeti el creixement i la competitivitat d'una activitat econòmica fonamental per la vida de les persones i un sector estratègic de país. Dins l'Institut hi ha empreses agrícoles, agroalimentàries, i també empreses de serveis relacionades amb el conjunt del sector i propietaris forestals.

Per això l'Institut sempre ha estat un ferm defensor dels principis que configuren un ordre social liberal, la propietat privada, els drets individuals, l'imperi de la llei i la llibertat d'empresa, tots ells principis irrenunciables per la defensa d'una societat oberta i una economia forta, justa i sostenible.

En l'actualitat destaquen dos grans missatges per la defensa d'un sector agrícola competitiu i sostenible. En primer lloc, entendre que l'agricultura, i resta de sectors agroalimentaris, és un sector com qualsevol altre on els poders públics han de poder garantir un marc regulador estable, eficient, que afavoreixi la sostenibilitat medi ambiental però també econòmica del sector.

En segon lloc, remarca la importància de la dimensió europea i guanyar presencia en els principals

centres de debat polític d'Europa avui ja el gran mercat comú, i també la principal font de dret i de regulacions que afecten el desenvolupament i futur del sector. Aquesta presència a Europa implica guanyar visibilitat dins l'entramat d'institucions europees, donant suport a associacions com FEPIME i buscant aliances i complicitats amb associacions d'altres països.

Amb aquestes dues idees com a punt de partida, l'Institut té elaborat un pla de treball pels anys vinents on destaquen les següents línies de treball:

(1) Despoblació zones rurals. En les últimes dècades, Espanya ha estat un dels països que més ràpidament i de manera més intensa ha experimentat una migració de les zones rurals a les ciutats. Fins a cert punt, es tracta d'una dinàmica normal i inevitable per l'avenç de la tècnica i les noves tecnologies. Tanmateix, part important d'aquests despoblament insostenible té molt a veure amb el fet que moltes de les zones rurals no compten amb la infraestructura mínima per competir amb les ciutats, i la prestació dels serveis bàsics, com l'educació i la sanitat, són d'una qualitat menor i sovint implica dur a terme desplaçaments no menors. És per això que per afrontar aquest problema cal anar més enllà del que són les subvencions i ajudes directes, per emprendre un pla més ampli, més creatiu, integral on es reconegui la necessitat d'invertir en infraestructures digitals en moltes zones rurals, així com reconèixer un estatus fiscal especial, més atractiu, per què aquestes zones puguin compensar el gap que tenen amb les grans ciutats i poder competir en igualtat de condicions per atraure talent i capital.

(2) Política Agrària Comú. La PAC, amb totes les seves formes de finançament i ajudes, ha estat un dels pilars en la construcció europea i, encara avui, segueix com una de les partides del pressupost més rellevants. El gran repte de la PAC és la de garantir la sostenibilitat econòmica del sector a llarg termini. Massa sovint la PAC ha inclòs una regulació excessiva i ha volgut planificar en excés el conjunt del sector, el que ha provocat no poques disfuncionalitats, injustícies, a més de suposar un cost considerable pel contribuent europeu.

En els anys vinents, la PAC ha de ser capaç d'anar més enllà de les ajudes directes, i crear un marc jurídic estable, eficient, comú pel conjunt dels europeus, on l'activitat agrícola pugui ser una activitat rentable i sostenible sense el menysteniment del medi ambient. Massa vegades, la política de Brussel·les ha considerat que la productivitat del sector anava en perjudici respecte al medi ambient, quan és just el contrari: els països on la dotació de capital és menor i on l'activitat agrícola és més rendible, també són els països capaços de generar un menor impacte mediambiental en conjunt. Cal avançar cap a una PAC més flexible, on hi hagi un major grau de llibertat, més estable i que inclogui en cada una de les seves propostes legislatives la dimensió econòmica.

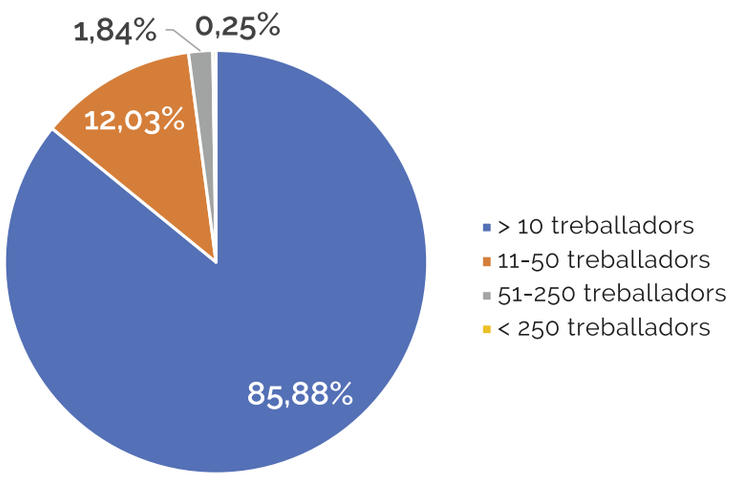
(3) Aigua. Un dels vectors de competitivitat de l'agricultura en el futur és l'aigua. Sense aigua no hi ha agricultura i sense aigua tampoc hi ha agricultura d'alt valor afegit. A Europa en general, i Espanya en particular, del problema de l'aigua poques vegades se'n parla malgrat que en bona mesura en depèn el futur de tots. Molts cops l'estrès hídric no deriva de la falta de pluja, que també, sinó d'una mala gestió dels recursos, de falta d'inversions (en canals i embassaments), i per no comptar amb un sistema d'incentius i preus que afavoreixi la inversió en una bona i eficient tecnologia de regadiu.

UNIÓ EMPRESARIAL DE L'ANOIA

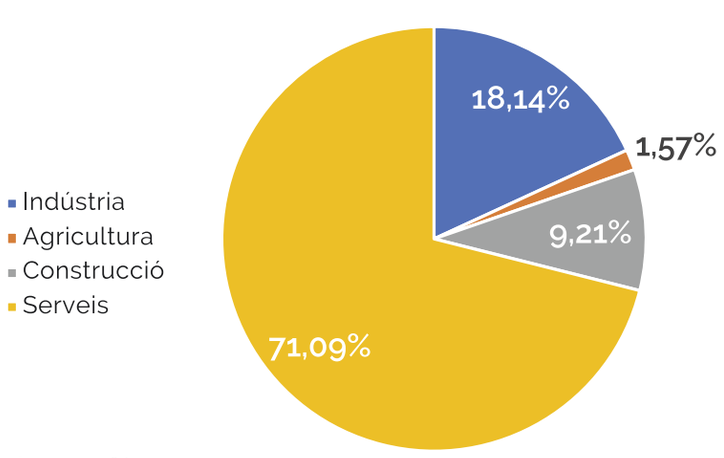
Algunes dades de demografia empresarial a l'Anoia:

Nº empreses del vostre territori: 3.258

Distribució percentual per grandària d'empreses:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat :



Índex d'atur del vostre territori: 14,53%

Altres dades d'interès

- 3a economia comarcal més diversificada de Catalunya (25 sectors significatius).
- Rànquing d'especialització de l'Anoia respecte altres comarques: 1a en Arts gràfiques i metal·lúrgia, 2a en confecció, indústria del cuir i calçat i serveis a les empreses. 3a en indústria del paper i edició.
- Principals subsectors industrials: productes metàl·lics, tèxtil i confecció, alimentació, arts gràfiques.

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a l'Anoia

3 DE MAIG DE 2018

La jornada de treball amb els empresaris de l'Anoia es va celebrar el dia 3 de maig a la seu de la Unió Empresarial de l'Anoia, a Igualada.

S'aborda com han canviat les necessitats de les pimes des del segon congrés fins ara. Al 2015 va quedar clar que la principal mancança era la manca de fibra òptica a molts polígons de l'Anoia i del 2n congrés en va sorgir un treball impulsat per FEPIME que va permetre resoldre la situació a 16 polígons.

En matèria digital, es destaca que la feina de la UEA és un exemple pels treballs ja endegats com la Taula Anoia 4.0, on compta amb la participació de col·legis d'enginyers presents a l'Anoia, el campus universitari, empreses de l'Anoia de diversos sectors i TIC Anoia.

S'explica que aquesta taula va néixer a petició del sector metal·lúrgic i la necessitat de digitalitzar aquest sector, en especial els 200 tallers metal·lúrgics que hi ha a l'Anoia i que a diferència de les grans empreses no tenen el mateix nivell de **digitalització**. L'objectiu final és que la digitalització d'aquests tallers permeti que els mateixos no desapareixen i es mantingui aquest tipus de negoci. En realitat aquesta transformació és una necessitat que tenen els empresaris, les empreses i els treballadors: que s'adaptin a aquest nou canvi que no deixa de ser un repte convertit en una oportunitat. La tecnologia 4.0 és una nova fita en el desenvolupament industrial que marcarà importants canvis en la societat dels propers anys, i les empreses s'hi han d'alinear per ser més tecnològiques, intel·ligents i respectuoses amb el medi ambient.

Es destaca que la **digitalització** té dues vessants: dins l'empresa i en la relació entre les empreses. Cada sector té necessitats diferents i en aquest camp hi ha molta feina per fer. La digitalització significa com s'entenen les empreses que treballen entre elles, amb els clients i amb els proveïdors. Es considera que la digitalització externa estandarditzada permetrà reduir tràmits, facilitar les relacions entre empreses i reduir despeses i en això les associacions empresarials tenen molt a dir.

Pel que fa a la formació, es celebra la relació entre empreses i el món de la **Formació Professional** que s'ha concretat en què les empreses faciliten màquines als centres per permetre la formació de nous professionals.

Des del sector metal·lúrgic i tèxtil (i també cuir) s'apunta que cal agilitzar la formació per comptar amb personal capaç de portar a terme la transformació digital però també professionals que coneguin la realitat empresarial i que la seva formació s'hi adeqüi. No es pot perdre el temps perquè els canvis estan essent molt ràpids i es posa d'exemple els sistemes de formació en tres mesos que ja s'estan fent a Barcelona per ensenyar a programar.

Un dels objectius de la UEA és fomentar vocacions tecnològiques però molt especialment alineades a la realitat de les empreses de la comarca i per aconseguir-ho cal adaptar la formació perquè aquestes vocacions es fomentin. Els centres s'han d'adaptar tant a nivell de maquinària com a nivell de formació del personal. El sector empresarial anoienc està disposat a acompanyar i ajudar el sector formatiu però aquest també ha de ser receptiu i amb ganes de canvi. Cal que els centres i els formadors s'apropin a la realitat de l'empresa. La implicació empresarial és ja una realitat, amb visites d'alumnes a empreses i d'empresaris a centres i destaca especialment una cessió de maquinària que ha fet una empresa del sector metal·lúrgic al centre de FP i que permet oferir formació en control numèric que fins ara era impossible.

L'apropament de la societat i el sector de l'ensenyament a la realitat empresarial és un repte i una necessitat per tal de tenir professionals formats que puguin tenir el seu futur professional a la comarca. Cal que la societat conegui què fan les empreses i què es fa a l'Anoia per respectar-ho, valorar-ho i ajudar que els joves s'hi interessin i apostin per les professions i les empreses de la regió.

S'apunta que cal buscar gent qualificada fora de la comarca per superar aquesta carència; i per exemple en l'àmbit de la digitalització, conjuntament amb el sector TIC de la comarca i l'administració, i amb el suport de la patronal, s'ha creat un grau d'informàtica de la mà de la Universitat de Lleida a Igualada. Això ha de permetre captar i sobretot retenir el talent. Actualment hi ha més **demanda de personal tecnològic** que oferta.

Des de la UEA es considera que el **naixement del grau d'informàtica** a Igualada afavorirà de manera transversal a tota la indústria de la comarca, als diferents sectors precisament per la importància de la digitalització i la informàtica en tots els camps industrials. Aquesta formació té la particularitat de que és dual i el tercer any els alumnes faran pràctiques a les empreses. El nou grau suposarà en tres anys un canvi positiu al mercat laboral i el parc empresarial de l'Anoia. I a més, permetrà generar postgraus. El graduats seran experts en programació i també en interacció digital. Les pràctiques seran no sols en empreses tecnològiques sinó en tot tipus d'empreses que s'estiguin digitalitzant. És un benefici multisectorial. Tot i així, es destaca que perquè el grau tingui èxit cal fer promoció en els centres educatius i això està essent difícil.

Es parla també de l'**economia col·laborativa** i els mecanismes que han de permetre la relació entre empreses; encaixar diverses empreses-actors que han de permetre que entre diverses empreses es facin processos complets.

A nivell de necessitats empresarials destaca en l'àmbit de les infraestructures els condicionants que suposa tenir certes mancances a nivell viari i ferroviari. Cal una millora de la xarxa actual de carreteres per la connexió de la comarca amb els principals mercats i concentracions empresarials així com la connexió intracomarcal (cal al Penedès, Manresa, la zona de Masquefa fins a Martorell...). Comptar amb una bona xarxa de mobilitat i transport és clau per un territori, les seves empreses i la seva gent.

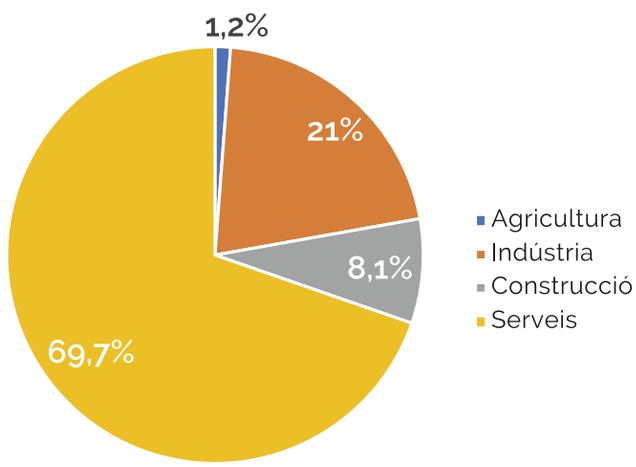
Es conclou que les empreses, dins el marc del món associatiu, col·laboren entre elles encara que siguin competidors per tal de poder fer front a reptes comuns. La cerca de la competitivitat crea sinergies, però no només en el marc de la digitalització sinó també amb altres iniciatives multisectorials i transversals com l'economia circular que representa una oportunitat per a convertir residus en subproductes, sinergies i projectes de simbiosi industrial, estalvi, eficiència i noves oportunitats de negoci.

FEGP FEDERACIÓ EMPRESARIAL DEL GRAN PENEDÈS

Algunes dades de demografia empresarial al Gran Penedès:

Nº empreses del vostre territori (Alt Penedès, Baix Penedès i Garraf): 10.052

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat (Gran Penedès):



Taxa d'atur:
Alt Penedès: 11,4%
Baix Penedès: 19,7%
Garraf: 13,9%

Principals Conclusions de la Trobada empresarial a Vilanova i la Geltrú

9 DE MAIG DE 2018

La jornada de treball amb els empresaris de la Federació Empresarial del Gran Penedès (que engloba l'Alt Penedès, el Baix Penedès i el Garraf) es va celebrar el dia 9 de maig a la seu de la FEGP, a Vilanova i la Geltrú.

En primer lloc, s'apunta que fer front al cost que té la **digitalització** és difícil per a les pimes en relació a les grans empreses que ho tenen més fàcil. Per això sorgeix la proposta de plataformes que, tal i com fan les gestories, aglutinin tots els serveis digitals per ajudar a les pimes que no tenen personal dedicat a aquest àmbit.

En aquest sentit, s'exposa que les petites empreses ho tenen cada cop més difícil (es posa d'exemple l'aplicació del nou reglament europeu de protecció de dades) i que se'ls apliquen les mateixes lleis que a les grans empreses i això suposa un abús per a les petites.

Els empresaris expliquen que al territori hi ha empreses que n'absorbeixen d'altres i es fan grups. Amb el comerç cada vegada hi ha menys botiga petita i més franquícia perquè hi ha la percepció que és un bon negoci. Quan s'obre una sabateria, per exemple, s'adonen que no és d'algú del poble sinó algú de fora que ja té tres establiments.

Es comenta l'exemple d'Amazon, que està obligant a les botigues a abaixar els preus perquè no poden competir i, si l'autònom o petit empresari no troba la manera d'especialitzar-se i diferenciar-se, es veurà obligat a tancar.

Un problema que destaquen és la **dimensió de les empreses del territori**: són molt petites i els és més fàcil tancar que no pas poder créixer. Són poc competitives i encara ho tenen més difícil amb temes com la protecció de dades, els problemes de finançament, la digitalització... Denuncien que no existeixen productes bancaris pensats per la digitalització de les pimes. La banca no valora aquest procés i no té en compte el que pot suposar per a una empresa el fet de digitalitzar-se. Simplement ho veuen com una despesa i no com una oportunitat. A Catalunya hi ha fons per innovació que no s'utilitzen. ICF i ICO utilitzen el canal tradicional de la banca i no hi ha una banca d'inversions de risc que aposti per donar crèdit a les petites empreses per innovació.

La majoria de pimes no saben com digitalitzar-se i necessiten **assessorament professional**. El problema és que algunes han invertit erròniament en productes que no els han aportat el que necessitaven perquè no van rebre els consells correctes.

Es posa de manifest que a algunes zones no tenen banda ampla i accés a la **fibra òptica**. De les tres comarques que agrupa la federació es destaca que el Baix Penedès té polígons en situació precària on encara es parla d'ADSL i la fibra és una quimera ja que només està cobert el 15% del territori. Per contra, a l'Alt Penedès i al Garraf, la força que han tingut els operadors locals ha permès millorar la situació.

En relació als **polígons industrials** s'apunta que al Garraf hi ha una escassa disponibilitat d'espais i que una empresa amb un metratge mitjà no s'hi podria instal·lar. A l'Alt Penedès encara queden polígons per acabar de desenvolupar: estan previstos i planificats però pendents d'executar.

També sobre els polígons es reflexiona sobre la possibilitat que existeixin gestors en cadascun d'ells però s'exposa que els serveis principals els subministra l'ajuntament (neteja, senyalització, llum, etc.) i els empresaris no veuen la necessitat d'implicar-s'hi i crear una associació a no ser que existeixi una amenaça o una oportunitat.

El problema del **personal** i la **Formació Professional** destaquen entre les principals inquietuds dels empresaris de la FEGP. Denuncien que al país no hi ha cap direcció de Formació Professional i ningú està abordant el problema. A més, tenen el problema afegit de la direcció: els treballadors de les comarques no veuen un problema anar a treballar a Barcelona, en canvi, els de Barcelona no estan disposats a desplaçar-se al Garraf.

Els empresaris no troben personal qualificat i proposen recuperar l'ofici "d'aprenent" perquè volen fer créixer les empreses i no poden perquè no troben els perfils adequats. Reclamen més centres de Formació Professional i que la societat assumeixi la culpabilitat de voler que tots els joves tinguin carrera universitària quan la realitat és que n'hi ha molts treballant en un despatx en condicions precàries per 900 euros mentre que un soldador en cobra 1.500 des del primer moment, perquè no se'n troben.

Afirmen que cal explicar als joves que fent FP es podran guanyar millor la vida perquè sinó el problema serà endèmic i d'aquí uns anys ja no hi haurà fusters, electricistes, soldadors, etc. D'altra banda, les traves administratives impedeixen crear la figura d'aprenent: les pimes han de pagar la Seguretat Social, el jove ha d'estar cobert, els menors de 16 anys no es poden contractar....

S'insisteix en què hi ha demanda laboral i persones a l'atur però l'oferta i la demanda no casen. Es denuncia també que ja no hi ha ajudes de la SS per a la contractació i que no es pot contractar a joves de 16 anys amb sous que s'equiparin a perfils formats. Caldrien subvencions o flexibilitat per part de l'administració per poder contractar en aquesta franja d'edat.

Sobre els sous, es destaca que l'empresari ha de pagar el salari econòmic però també l'anomenat "**salari emocional**": cal que els treballadors estiguin contents i hi ha moltes petites coses que socialment es poden fer per millorar la qualitat laboral i que tenen un retorn important ja que eviten que els treballadors marxin i haver de buscar nous professionals en un mercat laboral sense personal qualificat.

Principals Conclusions de la Trobada amb empresàries i executives

10 DE MAIG DE 2018

La sessió de treball amb l'Associació Catalana d'Empresàries i Executives (ACEE) es va celebrar el dijous 10 de maig a la seu de l'ACEE a Barcelona.

En relació a la **digitalització**, tema central del congrés, les empresàries asseguren que abans de digitalitzar una empresa cal comptar amb una estratègia i tenir en compte la comunicació des d'un punt de vista holístic.

Defensen que cal una estructura física per potenciar la digitalització i que eines com les xarxes socials són molt útils per comunicar-se amb els clients. Destaquen també la importància de comptar amb bons partners per fer créixer l'empresa.

S'exposa que un dels grans handicaps de les xarxes, és que per culpa de la quantitat d'informació que rebem, per fidelitzar al client has de donar-li contingut cada dia, la competència és ferotge, i a més la competència sap en cada moment el que tu estàs fent, amb la qual cosa t'obliga a innovar cada dia.

Les empresàries posen exemples de digitalització en els que han hagut de comptar amb diferents proveïdors: manteniment web, dissenyadors, comunity manager, marketing, Adwords... i d'aquí sorgeix la necessitat d'empreses que facin una gestió integral del procés de digitalització per facilitar el procés a les pimes. Per a les empresàries, abordar la digitalització també implica un procés d'aprenentatge.

Es destaca que és molt important tenir una web cuidada, actualitzada, amb bona fotografia i amb una interfície intuïtiva que faci fàcil la visita al que busca el client. Has de cuidar la teva botiga com si fos un negoci físic. Oferir un bon servei és tan fonamental com generar confiança.

Un altre exemple que sorgeix és el d'una editorial que ha incorporat la digitalització des del principi i ha apostat per publicar directament a Amazon per tenir llibertat davant dels distribuïdors.

En relació a les criptomonedes, s'exposa que hi ha diversos obstacles: obtenir una llicència per operar amb aquest tipus de monedes és complicat ja que hi ha molts forats en matèria reguladora i fiscal. Els quatre problemes principals són la seguretat, la regulació, la fiscalitat i la volatilitat del valor del bitcoin. Per això demanen que l'administració realitzi una regulació clara que permeti desenvolupar negocis amb criptomonedes.

Les empresàries i executives conclouen que cal diferenciar entre els coneixements tècnics i les habilitats que pot tenir un empresari. És per això que afirmen que cal comptar amb un bon assessor a qui fer cas encara que en alguns aspectes no s'hi estigui d'acord.

agrupación española del género de punto

"Spanish Textile and Clothing Association"

Algunes dades de demografia empresarial al sector del gènere de punt:

El sector tèxtil i moda a Espanya representa el 3% del PIB.

Actualment al sector hi ha **19.700 empreses.**

- El 97% de les empreses són pimes.
- El 75% tenen menys de 50 treballadors.

El sector industrial tèxtil ocupa a Catalunya a **35.000 persones** (més de 50.000 si s'afegeix l'activitat comercial del sector).

Principals Conclusions de la Trobada empresarial amb el sector del gènere de punt i la moda

10 DE MAIG DE 2018

La sessió amb l'Agrupació Espanyola del Gènere de Punt (AEGP) va tenir lloc el dijous 10 de maig a Barcelona, a la seu de Fepime Catalunya.

La jornada s'inicia destacant el pes del tèxtil i moda en l'economia catalana i els principals reptes de futur del sector que són: innovació, sostenibilitat, digitalització, internacionalització i formació.

Sobre la **internacionalització**, s'explica que en una dècada s'ha duplicat la xifra d'exportacions i es demana un increment de la base exportadora perquè cada vegada més pimes puguin exportar de forma regular i diversificar mercats obrint-se al Nord d'Europa, Àsia i Estats Units.

Els empresaris del sector asseguren que competeixen en pitjors condicions ja que Itàlia i Portugal compten amb inversions en el foment de la moda dels seus països a l'exterior. En canvi, aquí les empreses han de fer la sortida a l'exterior (màrqueting i vendes) totes soles. Afirmen que Espanya ha invertit molt poc en polítiques de promoció del sector.

En relació a la **digitalització**, es destaca la necessitat de desenvolupar una cultura digital al sector per tal de conèixer les tecnologies disponibles mitjançant un mapa de les mateixes i fomentant l'assessorament sectorial i especialitzat de quines tecnologies poden ser útils per a les pimes de moda. Ressalten que hi ha una escletxa tecnològica entre les pimes i la gran empresa: el cost de compra i la implantació de la digitalització fa que les grans empreses segueixin creixent. Apunten que la manera de frenar-ho seria agrupar pimes i oferir ajudes per inversions en CRM, ERP, etc.

Per aconseguir-ho, proposen plans i fons públics que facilitin a les empreses aquestes inversions. No es tracta de regalar res sinó de facilitar el finançament amb tipus d'interès 0% i terminis interessants per a les pimes. Consideren que el problema actual és que els fons disponibles estan pensats per a grans empreses i no per a les micro i petites.

Un dels temes claus és també la **ciberseguretat**: quan més interès hi ha en l'accés a dades per fer-ne un

ús de màrqueting personalitzat més exigència i atenció cal posar a la protecció de dades.

S'afirma que passar de industrial a ser *retailer* i estar present als *market places* implica una adaptació complexa i els empresaris tenen dificultats per trobar equips adequats. Demanen més treball en aquest camp i una veritable política industrial a nivell nacional.

En relació a la venda online, s'exposa la dificultat de crear un sistema únic per a totes les botigues multimarca. En canvi, les grans marques tenen tota la informació centralitzada, d'una forma homogènia i al moment.

A nivell de formació, els empresaris asseguren que els cal atreure talent i fomentar vocacions. Es necessita una formació tècnica i creativa però consideren que impulsar la Formació Professions és complex que té una estructura rígida. Els perfils tècnics corresponents a professionals del sector del gènere de punt tenen una ocupació del 100% i el problema que tenen és que molts dels alumnes que comencen ho acaben deixant.

Es posa d'exemple Alemanya, que no ha patit crisi al sector perquè ha fomentat el teixit tecnològic i això els ha portat a no destruir ocupació en l'àmbit del gènere de punt.

Sobre **innovació** i emprenedoria, l'interès dels empresaris se centra en la innovació en l'anàlisi del consumidor per desenvolupar nous models de negoci. Consideren que l'alineament entre empreses, universitat, centres tecnològics i recursos financers no és l'adient.

De cara al futur, des del sector s'apunta que la **sostenibilitat** serà un tema clau: amb el creixement de la població mundial hi haurà escassetat de matèria prima i això porta a la necessitat de reciclar. El tèxtil és mediambientalment complex degut al cotó per això s'aposta pel reciclatge de roba degut a la gran quantitat de peces que s'abandonen.

Es remarca que cal una estratègia conjunta que marqui pautes comuns. El sector del gènere de punt és pioner en l'**economia circular**. El reciclatge no va al món de la moda sinó a l'automobilisme, etc. Afirmen que és la indústria de reciclatge tèxtil més important del món i que ara cal millorar la producció i la qualitat ja que el reciclatge és l'única alternativa a la destrucció massiva d'excedents. L'economia circular és la clau.

Els empresaris expliquen que la industria tèxtil que havia marxat fora d'Espanya en part està tornant degut a que els diferencials de preu són cada cop més baixos, perquè a fora demanen produir grans quantitats i això fa que gran parts de col·leccions es tornin a fer aquí i la necessitat d'immediatesa fa que moltes empreses estiguin tornant.

Des de l'Agrupació Espanyola del Gènere de Punt conclouen que el futur del sector tèxtil és internacional, digital, verd i centrat en el consumidor.

UNIÓ PATRONAL METAL·LÚRGICA

Algunes dades de la demografia empresarial en el sector metal·lúrgic:

Catalunya en té uns 225.000 empleats en el sector metal·lúrgic.

Principals Conclusions de la trobada empresarial amb el sector metal·lúrgic

14 DE MAIG DE 2018

El director general de la Unió Patronal Metal·lúrgica, Mariano Domingo, i el secretari general de Fepime Catalunya, César Sánchez, es van reunir el dilluns 14 de maig per abordar les necessitats i inquietuds del sector del metall a Catalunya.

En relació al tema central del congrés, la **digitalització**, es reclama que ningú ha sabut explicar exactament i de forma senzilla què és la digitalització i en què consisteix; el mateix passa amb el concepte d'Indústria 4.0.

Una altra de les reclamacions que sorgeix és la necessitat que l'administració faciliti un àgil i millor accés a la informació sectorial perquè resulta impossible tenir el desglossament per províncies i CNAE d'empreses metal·lúrgiques per saber en quin punt es troba el sector. Amb aquestes dades es podria crear una estructura, fer seguiment i generar informació creïble.

A nivell associatiu, es destaca que Catalunya té un model particular que no es repeteix en cap altra província o autonomia i existeixen diferents interessos entre les associacions territorials i les sectorials que de vegades poden arribar a suposar traves en la negociació amb l'administració.

Es posa de manifest la important crisi que ha patit el sector: des de 2007 fins avui han tancat aproximadament un 35% de les empreses del sector metall i moltes pimes segueixen tenint problemes de finançament i rendibilitat, per la qual cosa és difícil que puguin destinar recursos a una altra cosa que no sigui la supervivència. D'aquí la dificultat d'apostar per la digitalització i altres iniciatives.

La composició del sector es basa fonamentalment en empreses petites i tampoc totes excessivament especialitzades: intenten proveir el que se'ls demana, però no al nivell de sofisticació que haurien de tenir. Es considera que serà un llast que serà difícil de resoldre si no es troba diàleg i suport per part de l'administració. Sobretot si es parla d'autònoms, que són els més desatesos i als quals ningú busca ajudes, cobertures i tenen dificultats per obtenir beneficis (subsidis, baixes, etc.).

Es destaca que el sector metal·lúrgic és molt divers i inclou des de fabricants d'automòbils fins al gremi de joiers, passant per lampistes, ascensors, magatzemistes, instal·ladors, etc., de manera que **els interessos són molt diferents** i alguns gremis seguiran un ritme d'integració al món tecnològic molt més lent que les grans empreses.

Els reptes de futur que s'haurien d'abordar en el sector metal·lúrgic són:

1. **Fer arribar informació d'una manera intel·ligible**, amb un llenguatge comprensiu i comunicacions breus perquè els empresaris entenguin cap a on anem i sobretot què els passarà als que no estiguin al dia. El retard en posar-se a velocitat de creuer és un factor negatiu de competitivitat a mitjà termini.

2. La **facilitació de la gestió** de les petites empreses:

en temes de crèdit, de morositat, d'accés a crèdits preferencials. Calen lleis més contundents sobre la morositat, facilitar l'accés al crèdit d'una forma àgil i entenedora.

3. **Fórmules de contractació**: la meitat de la població no coneix el que és la Formació Dual. Tal com s'exerceix a Alemanya és un potenciador d'ocupació i de professionals qualificats. Cal madurar el concepte i que les empreses s'ho prenguin seriosament.

En aquesta línia, es posa de manifest que l'oferta formativa no s'adapta a les necessitats del sector i menys amb l'última llei del Govern sobre la Formació Professional "Subvencionada", d'oferta. Des de la UPM es proposa treballar en la línia del Llibre Blanc de la Formació Professional editat per CEOE, tot i que requerirà molt de temps i compromís. Cal un model de formació que sigui flexible i que s'adapti a les necessitats específiques de cada sector i subsector.

Cal també que canviï la societat: els cicles formatius, l'anterior FP, han estat infravalorats i s'han considerat formació de segona mentre que actualment hi ha un 30% d'universitaris desocupats, generant un clar desequilibri entre oferta i demanda laboral. Cal donar valor a la Formació Dual.

De cara al futur, des de la UPM, mitjançant CONFEMETAL (la patronal estatal del metall), s'està treballant en la Targeta Professional del Metall (TPM). Una targeta acreditativa en un sistema d'informació oberta per reconèixer les capacitacions i titulacions que aconsegueixi l'empleat i que servirà de carnet professional per accedir a llocs de treball en el sector del metall.

Es denuncia que actualment no es troben enginyers qualificats i el que fan les empreses és anar a buscar els professionals a altres empreses i pagar-los un sou més elevat. Pel que es proposa crear **programes específics** ad hoc en tots els sectors d'activitat per a recapturar persones amb qualificació i sense ocupació per reincorporar al mercat laboral.

El director general de la patronal proposa, a través de la CEOE i CEPYME, impulsar **estudis sectorials** freqüents per conèixer què està passant en el sector i tenir capacitat per anticipar-se en el que pugui succeir en un altre sector. Aquests documents permetrien conèixer quines mesures es poden prendre des del punt de vista estratègic per millorar i fer seguiment de la realitat del sector del metall. Així mateix, es proposa generar plans comuns i homogenis de comunicació, compartir sinergies i costos amb altres sectors per generar valor afegit, contribuir al creixement del PIB, on el metall té un rellevant paper, i que els professionals del sector estiguin informats.

Finalment, es destaca també que la incertesa política que viu Catalunya (sense govern efectiu des de fa 200 dies) no ajuda a tenir estabilitat en el sector del metall, ni en els altres.

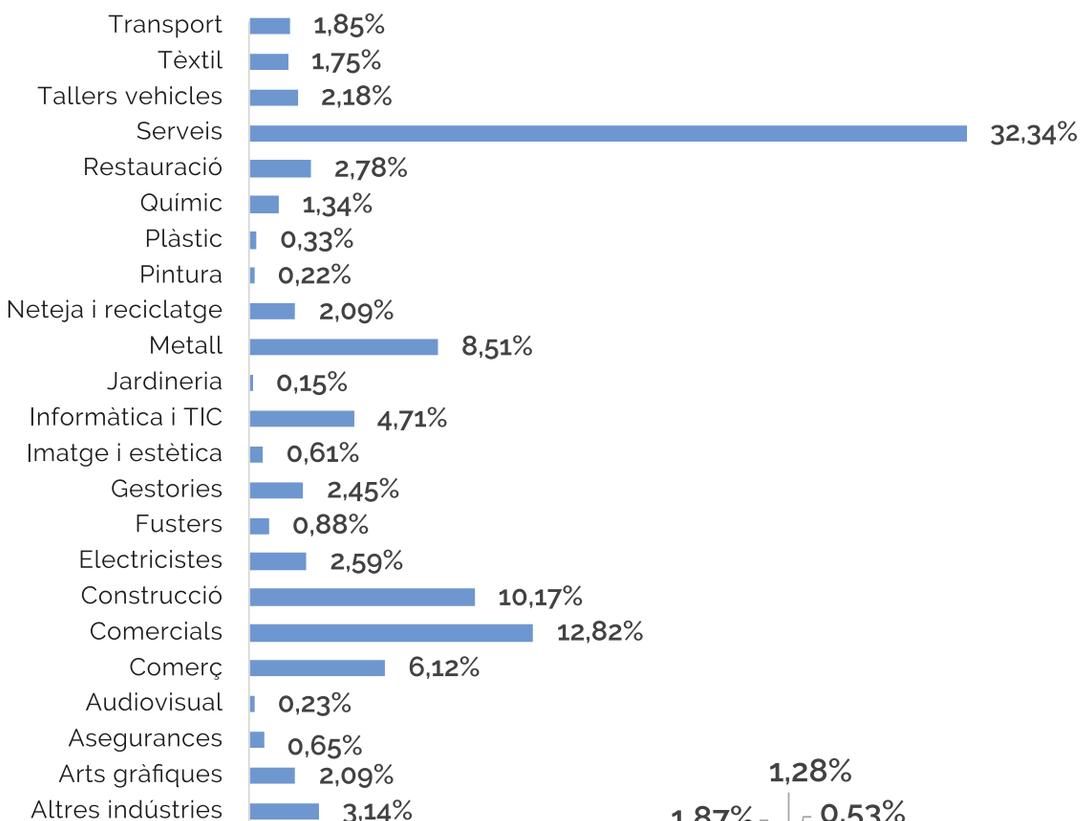
UEI Cerclem
Unió Empresarial Intersectorial Cercle d'Empresaris

cecot
reimpulsem l'empresa

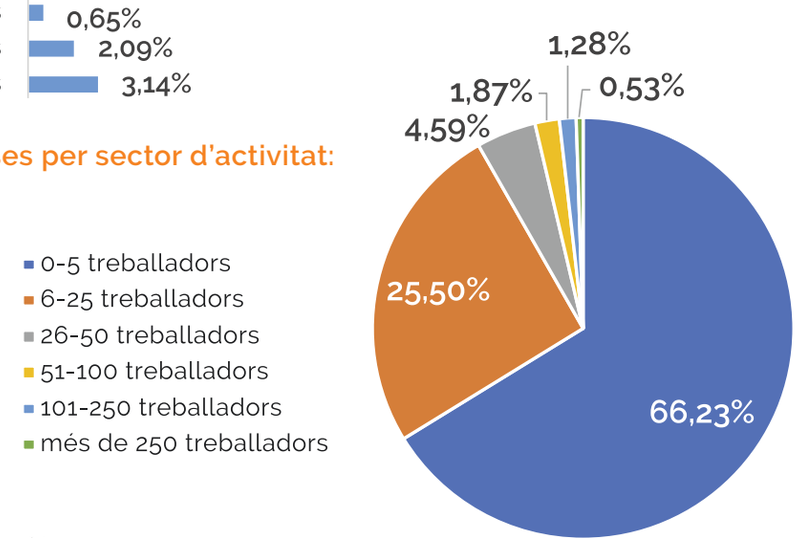
Algunes dades de demografia empresarial al Vallès Occidental:

Nº d'empreses al Vallès Occidental: 17.976

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:

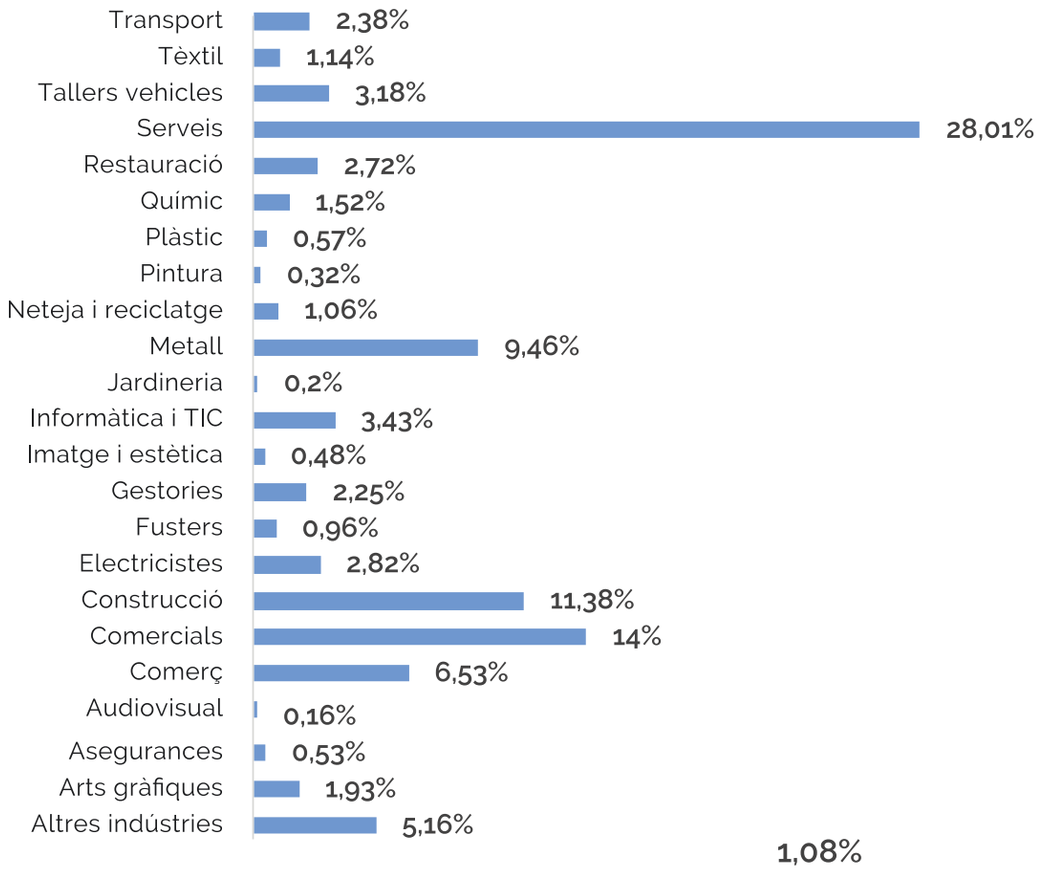


Taxa d´atur Vallès Occidental: 11,9%

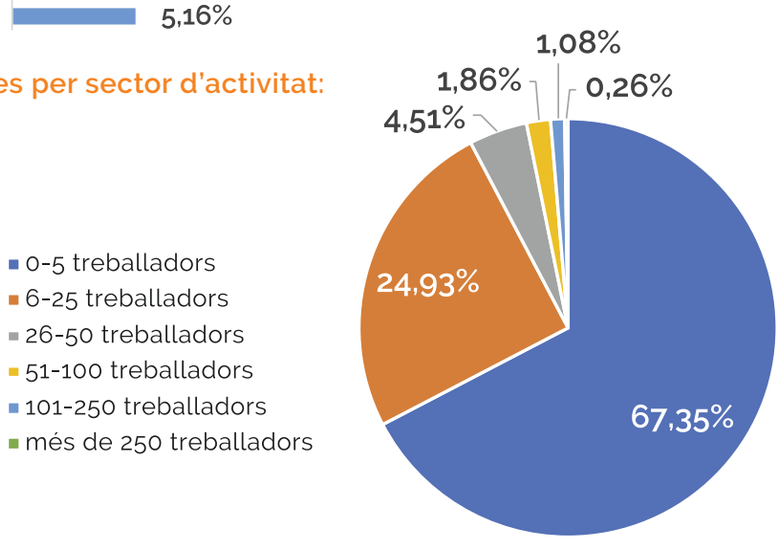
Algunes dades de demografia empresarial al Vallès Oriental:

Nº d'empreses al Vallès Oriental: 7.523

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Taxa d´atur Vallès Oriental: 11,4%

Principals Conclusions de la Trobada empresarial amb UIE i CECOT a Granollers

16 DE MAIG DE 2018

La Unió Empresarial Intersectorial (UEI) i l'organització patronal multisectorial CECOT van protagonitzar la sessió territorial del Vallès Oriental i Vallès Occidental que es va celebrar el dimecres 16 de maig a Granollers, a la seu de la UEI.

Sobre la **digitalització**, tema central del congrés, els empresaris afirmen que el procés està arrossegant a moltes companyies a canviar el seu model de negoci malgrat que els facilitadors de la transformació digital no arriben a les pimes. Queda encara molta feina en matèria de sensibilització a les petites empreses perquè facin el salt digital.

Es considera que la indústria no pot quedar fora del canvi digital: a Europa hi ha inquietud amb la indústria 4.0 i aquí existeix el Pacte Nacional per la Indústria però encara queda molt camí per recórrer. En aquesta línia, els encarregats d'habilitar les noves tecnologies a les empreses encara han de fer un gran esforç.

Al canviar el model de negoci, el retorn de les inversions no és tan evident. S'apunta que la tendència és anar cap a un model de personalització dins de la indústria i cap a les fàbriques intel·ligents, malgrat que el salt és molt gran. El primer pas hauria de ser començar a sensoritzar les plantes i fer un desplegament de bones pràctiques. El procés requereix un canvi cultural i els treballadors sovint són reticents.

S'apunta que el Ministeri fa autodiagnosis interesants (model HADA) però es tracta de 70 preguntes difícils de respondre si no es compta amb un expert. Asseguren que per això calen perfils de persones que acompanyin a les pimes en aquest procés. Des de CECOT s'han posat en contacte amb ACCIÓ per fer consultories d'una sessió per situar a les pimes. Les petites empreses, però, no van a demanar ajuda a grans organismes com Eurecat o Acció.

En aquesta línia, s'explica la dificultat que un empresari que ha treballat tota la vida d'una manera ara aposti per la **transformació digital**. Per això asseguren que és imprescindible incorporar persones joves als equips.

Una altra de les inquietuds que sorgeix és la poca inversió que ha fet el govern espanyol en polítiques d'**innovació** en els últims 10 anys (de les quals un 40% encara no s'han executat). El mateix passa amb la Generalitat, que segueix invertint en R+D+i però la proporció entre recerca bàsica i innovació (quan s'apliquen de forma directa els invents) està al 8% quan al País Basc es situa entre el 40 i el 50%. Una de les

propostes dels empresaris per al nou govern català és compensar els fons i que existeixi de nou una correlació directa entre la recerca bàsica i l'aplicada. S'apunta que Catalunya és excel·lent en recerca bàsica però que després es deixa aparcada i no s'aplica. S'ha caigut un punt en innovació i es continua empitjorant.

També en aquest sentit es posa de manifest el volum de papers que cal fer per obtenir una **patent** aquí en comparació amb altres països, com Alemanya. Es parla de la patent europea que s'aplicarà l'any 2019 i la necessitat de que Espanya no es quedi fora d'aquesta regulació.

S'apunta que les empreses estan cada dia més obligades digitalment en àmbits fiscals i administratius. Per tant, cal una reflexió de com ampliar aquesta digitalització dins de l'empresa per fer un camí propi en el nou entorn digital que canvia a una gran velocitat. Per evitar que la disruptivitat trenqui el funcionament d'una empresa cal estar amatents i anar incorporant la tecnologia de forma permanent. Un dels reptes d'aquest procés és convèncer a tota l'organització de canviar el propi model de l'empresa. La digitalització ha de començar des de dalt en l'estructura organitzativa de l'empresa i explicar-la d'una manera senzilla i comprensible.

En relació a la **finestreta única** (FUE) es comenta que progressa adequadament en la simplificació administrativa però que els funcionaris i tècnics continuen alentint alguns processos. Es proposa que l'administració bonifiqui d'alguna manera a les empreses que presentin tota la documentació de forma digital (com per exemple més marge per abonar l'IVA). I també que els empresaris tinguin coneixement que molts processos els podrien fer ells mateixos sense l'ajuda d'un gestor extern.

Sobre les **subvencions** en matèria de digitalització, es posa de manifest que molts empresaris consideren que els porta més feina preparar tota la documentació per accedir a la subvenció que no pas el retorn que en treuen.

Cal explicar als empresaris com encarrilar la transformació digital del seu negoci i es destaca el paper de les organitzacions per introduir com es pot afrontar l'adaptació a l'entorn digital. Les pimes necessiten saber a qui poden adreçar-se per tenir eines que els facilitin la digitalització perquè no saben per on començar.

Els empresaris denuncien que amb els anys de la crisi han guanyat menys però en canvi cada vegada se'ls demana més: gestors, advocats, professionals per a la protecció de dades i ara també la digitalització. No ho poden assumir tot i menys les petites empreses que són 5 operaris treballant i acaben necessitant molts professionals externs que els ajudin amb temes administratius. Per tant, és important la sensibilització amb el retorn que implicarà apostar per la digitalització.

A l'hora de **contractar personal jove**, els empresaris ressalten que la retribució per aquests perfils no és el més prioritari i, en canvi, valoren altres coses com tenir aparcament de bicicletes, guixeta o horari flexible. Aquí sorgeix la problemàtica de que la flexibilitat no s'adapta a la prevenció de riscos ja que els llocs de feina poden ser molts.

També sobre l'anomenada 'generació digital', els joves nascuts a partir de l'any 2000, s'apunta que **desconeixen absolutament el món industrial** i no són conscients de les oportunitats que els pot oferir. Troben difícil fer pedagogia per a què aquests joves digitals s'interessin per al món de la indústria. Això lliga amb la demanda de professionals qualificats en sectors com l'automoció (on no es troben mecànics) tot i tenir una taxa d'atur elevada al territori.

Es posa de manifest que d'aquí uns anys serà un problema greu el fet de no comptar amb joves que es puguin incorporar al món industrial perquè és el veritable motor de l'economia. Es reclama que les ciutats apostin per la indústria i promocionar els polígons. En aquest àmbit es comenta la possibilitat d'atraure talent de fora i seleccionar-lo en origen com fan altres països i també reduccions fiscals perquè un professional pugui treballar en dues empreses.

Sorgeix també la problemàtica de l'**economia submergida**, sobretot en el sector de l'automoció, on es parla d'un 30% d'intrusisme. Els empresaris expliquen que ho han denunciat a l'administració en diverses ocasions però no hi posen solucions.

Des del sector hoteler apunten que el negoci s'ha transformat molt els últims anys i destaquen que el pal de paller és el **Circuit de Catalunya**, que per molts hotels suposa el 25% de l'ocupació. Es mostra la preocupació sobre la possible marxa del Circuit, que dona feina a unes 500 persones directa i indirectament. També s'apunta la necessitat de personal com ara cambrers i cuiners que ara ja tenen

dificultats per contractar i preveuen que en 2 anys sigui encara més complicat.

Pel que fa a les **infraestructures** es destaca els problemes que la central de Mango suposarà a la C-17 quan la planta estigui 100% operativa. Les organitzacions reiteren el seu interès en l'arribada d'una multinacional com Mango però reclamen infraestructures que es van prometre i que s'executin.

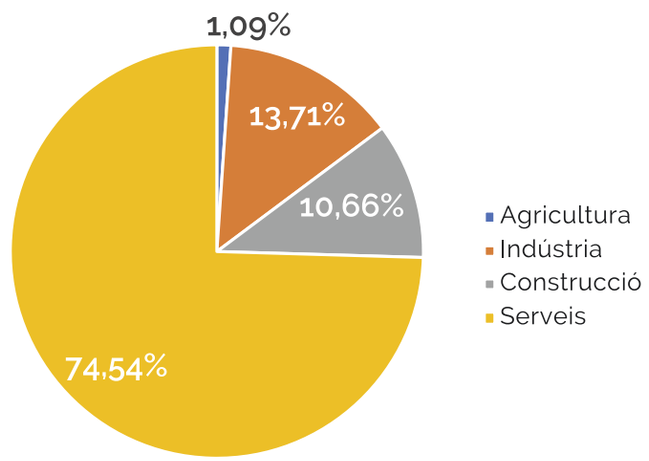
Per últim, es destaca que les organitzacions d'emprenedors estan desapareixent perquè consideren que no necessiten organitzacions. Els joves no veuen els avantatges d'estar agregats a una associació quan entitats com l'AIJEC haurien de ser precisament revolucionàries en un moment com l'actual.

UNIÓ INTERSECTORIAL
EMPRESARIAL DEL RIPOLLÈS

Algunes dades de demografia empresarial al Ripollès:

Nº empreses del vostre territori: 919

Distribució percentual d'empreses per sector d'activitat:



Principals Conclusions de la Trobada empresarial a Ripoll

18 DE MAIG DE 2018

La jornada de treball amb els empresaris de la Unió Intersectorial Empresarial del Ripollès es va celebrar el divendres 18 de maig a la seu de la UIER, a Ripoll.

La sessió comença amb la necessitat de **simplificar els tràmits administratius**. Es considera que la llei Òmnibus no va servir per res i que per a qualsevol acció hi ha un excés de departaments que intervenen. Es reclama que la normativa catalana estigui en coherència amb l'estatal i exigeixen una simplificació de tràmits, una oficina única i responsabilitats dels treballadors públics per evitar que es passin les responsabilitats dels uns als altres.

En relació a la **fibra òptica a polígons** del Ripollès no s'ha avançat prou i també és un problema de la complexitat de l'administració. No està clar qui és el responsable ni qui fa la inversió.

S'apunta que cal fer pedagogia en la digitalització: és difícil implantar la factura electrònica en comarques amb una població envellida com el Ripollès. Per tant, cal formació i sensibilització perquè l'usuari aprengui a utilitzar les eines digitals i sigui conscient dels avantatges que suposen en un territori lluny dels centes de consum.

En relació a les **infraestructures** es reclama el desdoblament del **ferrocarril** a Ripoll. Cal defensar que és un ferrocarril internacional que connecta el Ripollès amb França. A més, en la comunicació per carretera,

cal portar a terme les variants de diversos municipis del Ripollès, sobretot Ripoll, St. Joan de les Abadesses i Ribes de Freser, i la millora del Collada de Toses per connectar el Ripollès amb la Cerdanya i França.

Es considera que el comerç de la comarca encara té molt camí a recórrer en el procés de digitalització. Molts comerços, quan arriba el moment de la jubilació no troben opcions per fer un traspàs. En matèria de digitalització el servei que donen les empreses no és de qualitat. Les empreses de serveis entre elles no treballen de forma coordinada i la despoblació fa que el comerç no pugui invertir en projectes de futur.

Les ajudes a la **digitalització** del comerç arriben fins el 50% de la inversió amb un màxim de 3000 € però malgrat tot els comerços no s'hi han agafat fins ara perquè tot just ara al centre de Ripoll estan posant fibra òptica. Pels municipis poc poblats com els que hi ha al Ripollès internet és una oportunitat i per tant la digitalització és clau. És per això que cal que les **infraestructures de telecomunicacions** s'implantin de forma urgent. El teletreball no és possible amb les carències de la infraestructura i es fa molt difícil mantenir el discurs de la digitalització tant a empreses com a persones en un lloc com el Ripollès on manca la infraestructura.

S'apunta també la necessitat de **professionals** per sectors com el de la fusta (un ofici que té l'institut de Formació Dual més proper a Banyoles) i altres com llauneria i electricitat. Els empresaris reclamen que sense un institut de **Formació Dual al Ripollès** no hi haurà professionals. S'ha de tenir en compte criteris territorials de necessitat de les empreses i població per establir aules de Formació Dual a fi i efecte de que totes les comarques que ho necessiten puguin accedir a tenir aquest tipus de formació. Les comarques poc poblades han de tenir criteris que evitin la despoblació i no aplicar només criteris de rendibilitat.

Asseguren que al Ripollès es paguen els mateixos impostos però es tenen menys serveis que a les zones més poblades de l'àrea metropolitana. No hi ha una veritable política de reequilibri territorial.

Es comenta la pèrdua de població i, sobretot població jove, dels darrers anys i que es necessita un esforç important de recuperació de la indústria per recuperar població activa i talent jove, en línia amb el projecte de reactivació industrial que està promovent la UIER.

La comarca del Ripollès ha estat objecte d'un progressiu procés de pèrdua de teixit productiu industrial amb conseqüències directes sobre la seva base poblacional i la seva capacitat de retenir i atraure talent i inversions.

Deixant per assumit que cal potenciar la captació de turisme i consumidors forans, cal dir que:

Aquesta pèrdua d'activitat ha afectat al consum intern de la comarca:

1. Hostaleria
    a. L'activitat pròpia de les empreses amb dinars de treball que afavoreix l'activitat de l'hostaleria de dilluns a divendres.
    b. La pèrdua de població afecta també al consum de les famílies al sector de l'hostaleria i de l'oci.

2. Comerç
    a. .La capacitat de seduir del comerç es basa en un assortiment important i una expectativa de futur positiva del consumidor.
    b. El descens de població i d'activitat frenen el volum de compradors i la capacitat d'assortiment/gamma dels comerços. Això es tradueix en una fuga molt important de consumidors (efecte multiplicador).
    c. Els salaris baixos tampoc ajuden al consum i a la despesa interna, cal tenir en compte que els convenis del metall i de la indústria estan per sobre de la mitjana. La indústria també genera molta contractació de càrrecs intermedis, també amb salaris per sobre la mitjana.

3. Serveis a la indústria
    a. La reducció d'activitat porta inevitablement a disminuir l'oferta de serveis a la indústria, l'enginyeria, el transport, l'assessoria, etc.

Els números posen de manifest un deteriorament de la posició competitiva d'una comarca tradicionalment potent en sectors com metall mecànic i que veu com perd progressivament població i pes industrial.

Per altra banda, el turisme que en el passat es focalitzava a les Valls de Camprodon i de Ribes de Freser, va guanyant progressivament pes en la resta de la comarca. Els serveis mostren, doncs, cert dinamisme.

No obstant això:

1. **La indústria ha perdut un 26.62% d'afiliació** en 10 anys. Aquesta xifra s'aproxima a la pèrdua total de població del territori. Si es compara amb algunes comarques veïnes, es constata que la Garrotxa ha perdut el 8.28% i Osona l'11.3%. Aquests indicadors alerten que cal una actuació decidida i contundent a la comarca.

2. Val a dir que el factor migratori fa que l'atur no sigui real (la migració ve provocada per manca d'activitat, **les persones que marxen o no tornen estarien en situació d'atur en aquest moment**), per tant, fent un càlcul del creixement mitjà de població a Catalunya aplicat al territori, indicaria que s'han perdut, o deixat de créixer en 5.197 persones. Si tenim en compte aquestes xifres podem dir que:
    a. La població afiliada al territori (10.622) sobre la població potencialment activa (15.400) és el 69%.
    b. Per tant el 69% d'aquestes 5.197 persones estarien en situació d'atur. Estem parlat de 3.586 persones.
    c. **Que sumades a les persones en situació d'atur actuals representarien una taxa d'atur del 30.4%.**

3. El Ripollès és la **quarta pitjor comarca de tot Catalunya amb índex d'envelliment** (197.8).

4. **És la penúltima comarca pitjor situada en el còmput de Catalunya** en l'expulsió de persones entre 16 i 64 anys (població potencialment activa), o sigui -1.9%.

5. Donat que hi ha un població molt envellida, el Ripollès és la **4rta comarca amb renda familiar disponible (16.5)** (podria semblar una bona dada, però no ho és perquè els joves no cobren pensió i els jubilats sí).

6. La potenciació dels serveis i no de la indústria ha provocat una caiguda de les **ocupacions d'alt contingut tecnològic, -4.4%, la segona pitjor comarca de Catalunya.**

7. Provocat per la des industrialització, la gent gran del sector industrial (de més de 45 anys) i que no pot treballar als serveis, no troba feina; per això el Ripollès és **la pitjor comarca de Catalunya amb un 61.6% d'atur de més de 45 anys**.

Resum de les necessitats del territori:

- Aconseguir un territori més atractiu per a inversions empresarials.
- Retenir el capital humà, els joves i fixar la població.
- Invertir les tendències negatives de despoblació i envelliment.
- Millorar la capacitat de les persones i fomentar el talent.
- Fomentar l'activitat transversal a d'altres sectors incrementant, la població i les seves rendes.
- Afavorir la desestacionalització del sector de l'hostaleria i del turisme.
- Incrementar la capacitat de facturació del sector comercial, augmentant els clients potencials.
- Promocionar el territori industrialment parlant, i captar activitat.
- Valorització dels actius històrics del territori com a font d'atracció industrial (aigua, biomassa, colònies industrials...).

Principals recomanacions del 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya

Arran de totes la necessitats detectades durant les 22 trobades territorials i sectorials d'aquest 3r Congrés, volem apuntar algunes recomanacions bàsiques que considerem que haurien d'inspirar a les Administracions Públiques responsables d'endegar les reformes necessàries per contribuir a la millora de la competitivitat i el creixement de la pime, i que hem estructurat en quatre grans eixos que exposem a continuació:

Procés de digitalització:

Les pimes, afectades per la transformació digital hauran de començar a modificar els seus productes, els seus models de negoci i tots els processos que els donen suport. Hauran de desenvolupar noves habilitats i hauran d'adoptar formes diferents i més àgils de treballar en ecosistemes caracteritzats per una col·laboració més flexible. En aquest sentit es realitzem les següents propostes:

- Realitzar campanyes de sensibilització i conscienciació sobre el necessari sentit d'urgència amb el qual cal abordar la digitalització en tots els àmbits.

- Crear oficines de consultoria per a la digitalització de les micro i petites empreses. Les micro i petites empreses no poden fer-ho soles. Resulta imprescindible una figura que ajudi a entendre els beneficis particulars aplicats al seu negoci, a selecciona proveïdor, a supervisar la implantació i a gestionar el canvi. Les micro i petites empreses necessiten saber a qui poden adreçar-se per tenir eines que els facilitin la digitalització i les organitzacions empresarials poden ser l'interlocutor més idoni.

- Reforçar la capacitat d'innovació orientada a processos, productes i mercats de les pimes i fomentar la col·laboració entre les pimes i els centres de recerca.

- Desenvolupar els mecanismes necessaris per a la transformació digital de les pimes, incentivant el desplegament de les infraestructures de telecomunicacions (desplegament de la banda ampla ultra ràpida).

- Millorar l'actual marc del sistema fiscal de recolzament a la I+D+I per a facilitar a les pimes les deduccions fiscals per inversions realitzades en digitalització.

- Crear instruments financers, amb recolzament de les Administracions Públiques, especialment destinats a les pimes, pel finançament d'inversions en matèria de digitalització.

Formació Professional i manca de personal qualificat:

El nostre país viu una situació aparentment contradictòria, amb elevats nivells de desocupació juvenil i, alhora, una escassetat de qualificacions i de competències d'interès per al mercat laboral. Tot i que tal desajust és un fenomen multi causal que concerneix al sistema educatiu, al sistema productiu i a les seves interaccions, des del sistema d'educació i de formació no s'estan donant respostes àgils i ben orientades als canvis que s'estan produint al mercat laboral. Això està contribuint a ampliar la bretxa existent entre formació i ocupació. Per aquest motiu, plantegem les següents recomanacions:

- Establir una relació fluida i efectiva entre l'educació i l'empresa i crear mecanismes de permeabilitat entre el sistema educatiu i el mercat laboral, principalment en els nivells de la formació professional i universitat.

- Donar participació als interlocutors socials en la governança del sistema, en quant a la determinació dels objectius de qualificació i ocupació, així com la forma concreta d'aconseguir-los.

- Superar l'actual visió reglada que caracteritza a tot el sistema de formació professional, que compta amb un enfocament que respon millor a la dinàmica escolar o educativa que a la productiva de les empreses.

- Garantir alternatives formatives per a evitar l'abandó escolar prematur de l'educació o de la formació.

- Potenciar i facilitar a les micro i petites empreses

els models de formació professional dual adaptat a les seves característiques.

- Millorar l'accés a la Formació Professional mitjançant sistemes més flexibles i permeables, en particular mitjançant l'oferta de serveis integrats i eficients d'orientació i de validació de l'aprenentatge no formal i informal.

- Establir programes d'informació i orientació professional dirigit a pares de família, estudiants, professors, empresaris i treballadors, amb la finalitat de facilitar la transició de la formació a l'ocupació i reduir els desajustos entre l'oferta de qualificacions i les demandes dels sectors productius.

- Promoure, facilitar i agilitzar procediments de reconeixement i acreditació de competències adquirides mitjançant l'experiència professional, allà on es detecti la necessitat d'una mà d'obra amb qualificació professional.

Infraestructures:

Les infraestructures, un cop més, han estat objecte del debat d'aquest 3r Congrés de la micro, petita i mitjana empresa de Catalunya. Les infraestructures del nostre país, segons els empresaris tenen una importància primordial en la competitivitat i el desenvolupament econòmic i social de cada territori. Destaquem les següents intervencions, per considerar que han estat les més reiterades:

- Alliberament de certs peatges.

- Desenvolupar el Corredor Mediterrani.

- Navegabilitat de l'Ebre.

- Una major inversió en Rodalies i millora del transport ferroviari de mitja distància (desdoblament de línies de Rodalies, parada Euromed, etc.)

- Millora de la xarxa de carreteres i connexions intercomarcals.

- Millorar i potenciar les infraestructures en telecomunicacions, sobretot la implantació i desplegament de la fibra òptica a tots els polígons industrials de Catalunya per tal que les pimes de tot el territori disposin de les eines necessàries per adaptar-se a la digitalització.

Una administració més àgil:

Urgeix la modificació de les regulacions, normatives i procediments administratius que resten oportunitats competitives a les pimes, que concentren la càrrega fiscal, directa i indirecta, visible i invisible, en les seves esquenes i que imposen a aquest important col·lectiu empresarial uns costos d'operació insuportables per a qualsevol empresari. Les recomanacions empresarials per a aconseguir una administració àgil i propera a la promoció de l'activitat econòmica i productiva són:

- Eliminar les duplicitats entre tots els nivells d'administracions públiques per evitar les ineficiències, millorar la coordinació i reduir despeses improductives. En aquest sentit, s'ha d'impulsar el desplegament definitiu de la Finestreta Única Empresarial i una major difusió dels serveis que ofereix entre el personal al servei del món local i al teixit empresarial.

- En el marc dels plans d'acció europeus d'administració electrònica, aplicar el més aviat possible les estratègies d'una sola vegada "*once-only*" engegades per minimitzar les càrregues administratives, que implica la càrrega administrativa innecessària que es produeix quan els usuaris han de subministrar la mateixa informació més d'una vegada a les administracions públiques.

- Realitzar majors progressos en la racionalització normativa, així com millorar l'eficiència i estabilitat del marc legislatiu. Per a això, s'ha de minimitzar la seva complexitat, promulgar normes clares, senzilles, comprensibles i en un nombre reduït, i establir un objectiu de reducció de càrregues administratives injustificades o desproporcionades per als propers anys, valorant quant cal regular o quan és convenient apostar per instruments com l'autoregulació.

- Coordinar urgentment les polítiques tributàries estatals, autonòmiques i locals, així com molts impostos mediambientals d'àmbit autonòmic i local, generats en els últims anys i que provoquen distorsions en el mercat interior i comprometen la competitivitat i viabilitat d'aquells sectors productius afectats.

Conclusions 3r Congrés de la Micro, Petita i Mitjana empresa de Catalunya 2018

Fepime catalunya

Federació d'Empresaris de la Petita i Mitjana Empresa de Catalunya
Via Laietana, 32. 08003 Barcelona
Tel. 93 484 12 54

www.fepime.cat

Fepime Catalunya

Fepime catalunya

Federació d'Empresaris de la Petita i Mitjana Empresa de Catalunya
Via Laietana, 32. 08003 Barcelona
Tel. 93 484 12 54

www.fepime.cat

Fepime Catalunya

PATROCINADORS:

bankinter.

= exact