

# VALOR en ALÇA

BUTLLETÍ EMPRESARIAL DE VILABLAREIX  
JULIOL 2009 NÚM. 4



## ÍNDEX



Ajuntament  
de  
Vilablareix

0. Introducció
1. Agenda i notícies
2. Servei Local de Creació d'Empreses
3. Experiència d'èxit de joves empresaris
4. Observatori del mercat de treball

5. L'empresa està malalta?
6. Necessitat de tenir un espai web
7. Zona industrial del Pla Parcial
8. Subvencions i ajudes
9. Una estona amb...

# 0. Introducció

Benvinguts al quart número del butlletí empresarial Valor en Alça. En aquesta edició us volem convidar a fer un passeig per la indústria del nostre poble i informar-vos alhora dels esdeveniments que poden ser d'interès per a tots vosaltres.

A continuació trobareu informació sobre la qualificació de les zones del nou Pla Parcial del Perelló - Can Pere Màrtir, la importància de les noves tecnologies per tal de prosperar econòmicament a nivell d'empresa i la importància d'obrir nous mercats amb el comerç electrònic.

A més, us proporcionem dades a l'apartat de l'observatori, perquè vosaltres mateixos pugueu extreure les vostres conclusions i opinions sobre l'atur i la contractació registrada al nostre municipi.

Amb tot això, esperem que aquest butlletí us sigui útil per tal d'afrontar aquesta etapa econòmica on és molt difícil mantenir l'activitat industrial del nostre país.

**L'equip redactor.**

## 1. Agenda i Notícies

### - PLÀNOL

Ja teniu a la vostra disposició el nou plànol urbà i industrial del municipi, amb la incorporació dels nous vials del sector del "Pla parcial de Can Pere Màrtir". El podeu venir a buscar a les dependències de l'Ajuntament.

### - PISCINA MUNICIPAL

Recordeu que els treballadors/es de les empreses gaudeixen d'un 50% de descompte a l'hora de fer ús del servei de la piscina municipal. L'abonament de la piscina és de 120 €.



L'equip redactor us desitja un bon estiu!

### - FIRA DE TARDOR 2009

El diumenge 20 de setembre tindrà lloc la Zona edició de la Fira de Tardor de Vilablareix. Per poder-hi participar amb una mostra dels vostres productes artesanals podeu adreçar-vos a l'Ajuntament.



Ens interessa conèixer els vostres suggeriments i opinions, per això, posem a la vostra disposició un correu electrònic al qual us podeu adreçar en qualsevol moment: [valor@vilablareix.cat](mailto:valor@vilablareix.cat)

**Edita:** Servei per a les Empreses.  
Ajuntament de Vilablareix.  
Plaça Perelló, 120. 17180 Vilablareix.  
Tel. 972405001 Fax: 972238764

**Consell redactor:** Eva Rivera, Sílvia Quiñones, Eva Agulló  
**Disseny i maquetació:** Eva Agulló  
**Impressió:** Impremta Pagès  
**Dipòsit legal:** Gi-50-2008

## 2. Servei Local de Creació d'Empreses

### Assessorem les persones emprenedores!

**Aquest servei adreçat a empreses i persones emprenedores neix amb la voluntat de convertir-se en una peça clau per al foment de l'activitat econòmica al nostre municipi.**



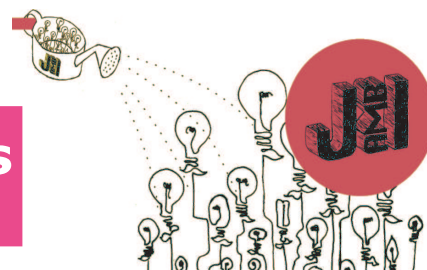
L'objectiu d'aquest servei és oferir informació i assessorament per a la creació d'empreses. Volem afavorir que empreses i persones emprenedores puguin accedir a recursos destinats a la informació, la formació, assessorament en plans d'empresa, la cooperació empresarial i l'accés a les NTIC.

Per poder acudir al nostre Servei Local de Creació d'Empreses, els emprenedors han de tenir una idea de negoci, voler adquirir un traspàs, o bé buscar fórmules de finançament o subvencions per consolidar el seu propi negoci.

Des de l'any 2008, l'Àrea de Promoció Econòmica de l'Ajuntament forma part de la **xarxa INICIA** de la Generalitat de Catalunya, i compta amb personal expert que ofereix un servei integral de suport i acompanyament en el procés de creació d'una empresa.

Paral·lelament, també organitzem tallers i seminaris formatius on es tracten temàtiques d'interès, tant per als empresaris com per als emprenedores. Properament s'organitzarà un curs en gestió empresarial (a partir del 17 setembre).

## 3. Experiències d'èxit de joves empresaris de Vilablareix



El passat 4 de juny va finalitzar el primer bloc del JAMES AMB IDEES amb la realització de la darrera TERTÚLIA que va comptar amb la presència de quatre joves empresaris d'èxit de Vilablareix.

Els empresaris convidats ens van explicar els seus inicis com a empresaris, les seves experiències i trajectòries professionals, les claus dels seus èxits i van donar consells molt útils a l'hora d'emprendre.



Alguns d'ells han continuat el negoci familiar, aplicant una visió d'empresa més moderna i innovadora que respon a les oportunitats de l'actual mercat. Els altres manifesten la seva satisfacció de treballar en allò que els agrada i d'haver creat una marca pròpia i de qualitat.

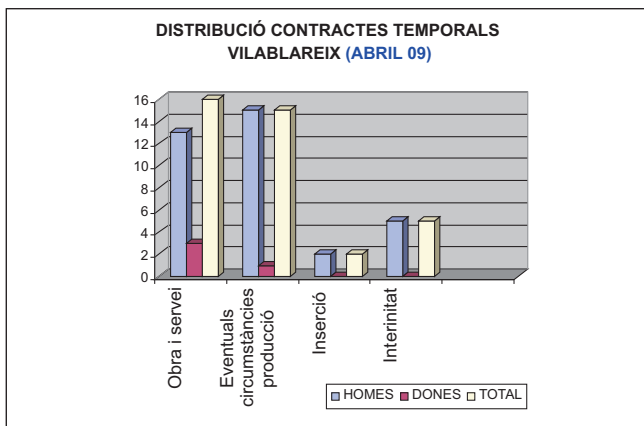
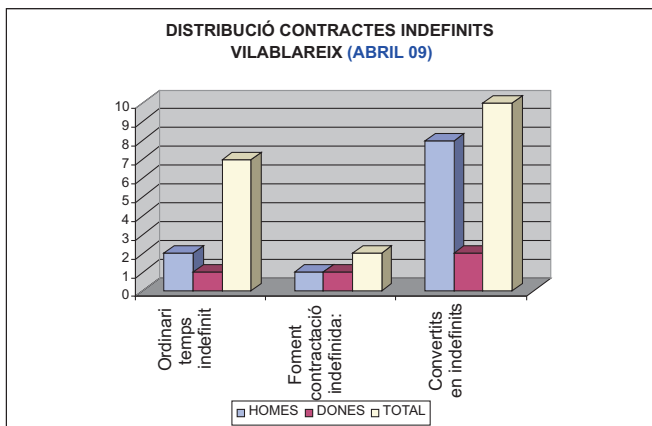
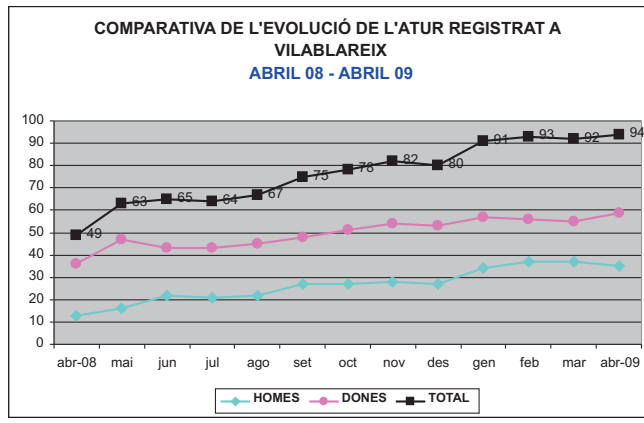
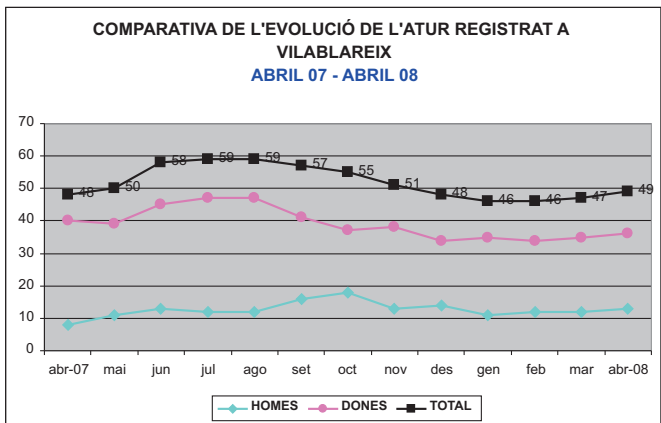
l'empresa, obrir noves etapes de creixement o projectar noves dimensions de futur.

**Víctor Linde** (Restaurant OCCI), **Xavier Gómez** (Metàl·liques Vilablareix), **Núria Turró** (Patisserie Costabella), **Marc Simón** (DEEM-Enginyers)

**Gràcies per col·laborar amb el JambI! Us desitgem molts èxits!**

# 4. Observatori del mercat de treball

## DADES D'ATUR I DE CONTRACTACIÓ REGISTRADES

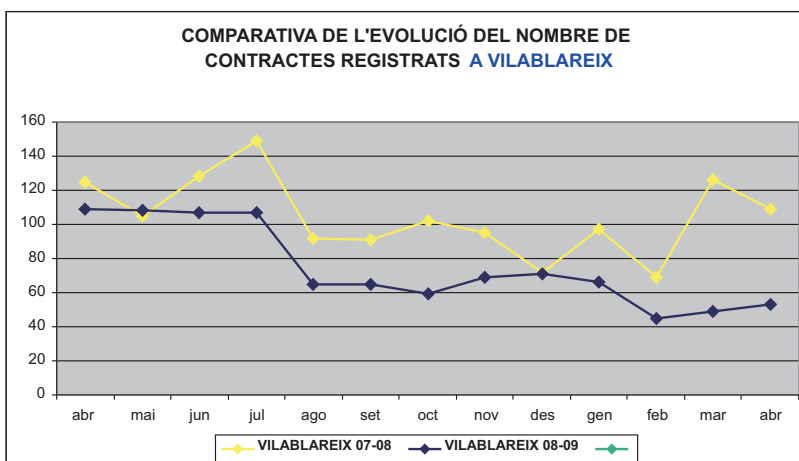


### Altres dades d'interès:

**1. Atur.** A Vilablareix, el maig del 2009 les persones demandants d'ocupació registrades a les oficines del SOC eren 91, mentre que el maig de l'any anterior hi havia un total de 63 persones sense feina registrades (un increment de 28 persones).

**2. Contractació.** En relació al mes d'abril del 2008, a l'abril del 2009 s'han destruït 52 llocs de treball a Vilablareix. En un any, ha disminuït el nombre de contractes en 387 contractes menys a Vilablareix.

**3. Expedients de regulació.** En temps de crisi, proliferen cada cop més els ERO, i la causa més habitual és l'aplicació de mesures econòmiques.



Font de les dades: Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.

## 5. L'empresa està malalta? Diagnostiquem-la

De la mateixa manera que una bona diagnosi mèdica prèvia pot evitar una malaltia greu posterior, una bona diagnosi empresarial ens ajudarà a determinar, tant a nivell intern com extern, els problemes que afecten a l'empresa.



### Què és una diagnosi empresarial?

La diagnosi és un exercici intern de reflexió que es pot realitzar tant a nivell global com per departaments. És important que sigui realista i sincera, per això es sol utilitzar la tècnica del "Brainstorming". Aquesta tècnica consisteix en una reunió dels components claus en l'empresa, on es busca que els temes surtin d'una forma ràpida i espontània per tal d'aconseguir el màxim de sinceritat en les respostes. En definitiva, no deixa de ser una pluja d'idees i opinions.

L'empresa ha de situar la seva realitat i també marcar el punt de partida de les propostes a realitzar que han de permetre millorar la situació estratègica de l'empresa i estar preparats per fer front de forma efectiva als canvis en l'entorn.

### Anàlisi intern

En primer lloc cal realitzar un anàlisi a nivell intern dels punts forts i punts febles que té l'empresa o departament objecte de la diagnosi. Aquí ens trobarem la primera dificultat ja que és el mateix empresari qui haurà de ser capaç de determinar les febleses de la seva empresa.

Els punts forts són essències que té l'empresa per diferenciar-se de la competència i per donar valor afegit als seus productes o serveis (qualitat, marca, etc.), mentre que els punts febles (recursos, manca d'experiència en el sector, etc.) s'han d'intentar convertir en punts forts o eliminar-los.

#### Martí Juanola

Economista Col·legiat

Soci fundador de MC Consultors

### Anàlisi extern

En segon lloc es continua amb un anàlisi extern que ens determinarà les oportunitats i les amenaces existents en l'entorn en que es mou l'empresa. Es tracta de factors externs a l'empresa que influeixen positiva o negativament.

És clau conèixer aquestes oportunitats, com per exemple l'existència d'un nou mercat potencial, noves formes de finançament, que donen dimensió al negoci. Per una altra banda, cal ser conscients també de quines són les amenaces reals i potencials, com ara competència, barreres d'entrada a un nou mercat, normatives locals, nacionals o internacionals. És vital planificar anticipadament estratègies que converteixin aquestes amenaces en noves oportunitats de negoci.

# 6. Necessitat de tenir un espai web

Atesa la conjuntura mundial i davant un públic globalitzat, Internet ofereix la possibilitat de traspasar qualsevol tipus de frontera i fer arribar el nostre producte a qualsevol part i persona del món.

Milers de persones naveguen per la xarxa i busquen tot tipus d'informació. Tots aquests internautes, de totes les edats, són clients potencials de la nostra empresa.

Com a empresari i atesa la gran competitivitat actual, cal agafar consciència de la importància de tenir un lloc web. La nostra empresa, gràcies a la pàgina web, es podrà visitar 24h al dia 365 dies l'any.

Internet és una nova eina que ens permet obtenir tot tipus d'informació, així com un canal de promoció i màrqueting per a les empreses, que també troben en l'eina d'internet una via per a la comercialització dels seus productes i serveis. Per promocionar i donar a conèixer a través d'internet tota la informació sobre la nostra empresa, els nostres productes i serveis, hem de disposar d'una web corporativa.

## INCONVENIENTS

1. Formació del personal
2. Inversió inicial i manteniment

## AVANTATGES

1. Ampliació del mercat
2. Millores en la gestió de compres
3. Millora dels processos de l'empresa
4. Reducció de costos comercials
5. Personalització de l'oferta
6. Millores en l'àrea comercial i del màrqueting
7. Aprofitament de noves oportunitats de negoci i nous avantatges competitius



## EL COMERÇ ELECTRÒNIC

El comerç electrònic és una modalitat de compra a través de les noves tecnologies. Permet la compra des d'un llibre fins a un bitllet d'avió sense moure'ns de casa. Això facilita l'estalvi de costos de distribució per part de l'empresa i es poden oferir productes a preus més competitius.

El comerç electrònic va generar a Espanya un volum de negoci durant l'any 2007, superant per primera vegada els 4.700 milions d'euros, xifra que suposa un increment interanual del 71,40%. Segons l'Informe Anual sobre "Comerç electrònic B2C 2008" de l'Observatori Nacional de les Telecomunicacions i de la Societat de la Informació (ONTSI), vuit milions d'espanyols de més de 15 anys van comprar per Internet, és a dir, el 39,80% dels internautes.

Durant el 2007, la mitjana de despesa anual en compres per internet va registrar una pujada del 13,80% respecte l'any anterior, arribant a 595 euros. Cada comprador va realitzar 4,9 processos de compra.

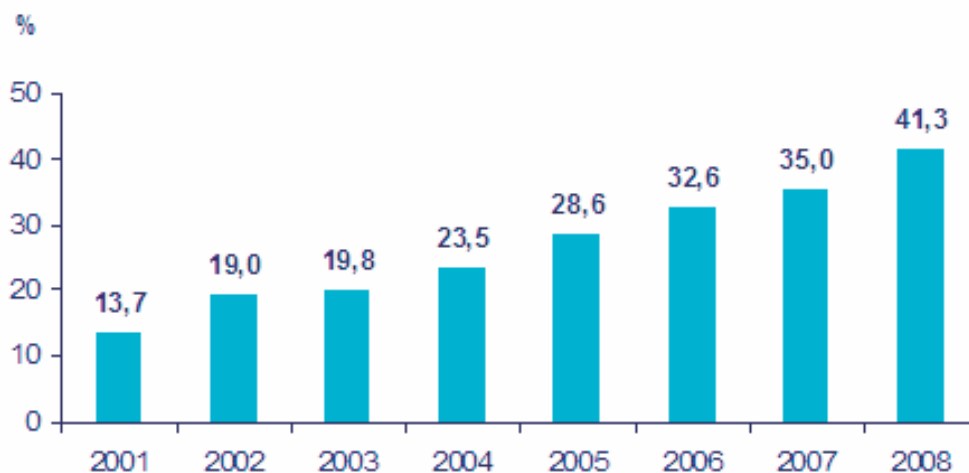
El sector turístic i les activitats d'oci segueixen sent claus en les compres on-line.

L'informe sobre comerç electrònic assenyalava que els compradors a Internet fan un ús més intensiu de la xarxa. Dos terços estan accedint a la xarxa a diari davant el 42,10% dels no compradors. Respecte a la disponibilitat d'ADSL, els compradors la tenen en un 77%, davant un 62% dels no compradors.

Cal destacar que el lloc on es realitzen majoritàriament les compres per Internet són les llars familiars, ja que durant l'any 2007 el 84,30% dels compradors de béns i serveis ho va fer des de casa.

Els problemes de pagament de la xarxa representen només el 10,80%, davant d'altres com de tipus logístic (42,7%) i del 49,30% de caràcter no logístic. Aquesta millora en els processos de pagament i en la percepció dels compradors sobre la seguretat de les dades financeres per Internet, segueix sent essencial per incrementar les compres a través de la xarxa.

### Evolució de les empreses que utilitzen el comerç electrònic



Fuente AETIC - Everis



### PLA PARCIAL EL PERELLÓ CAN PERE MÀRTIR

Sòl Comercial: 6.882 m<sup>2</sup>  
Sòl Industrial: 124.462 m<sup>2</sup>

Sostre Comercial: 11.405 m<sup>2</sup>  
Sostre Industrial: 114.276 m<sup>2</sup>



## 7. Zona industrial del Pla Parcial el Perelló-Can Pere Màrtir

### INFORMACIÓ URBANÍSTICA

#### **Clau 21-a. Determinacions particulars de la zona d'indústria aïllada.**

La zona està destinada a la indústria aïllada i correspon al tipus d'ordenació d'edificació aïllada i separada respecte dels límits de parcel·la.

La parcel·la mínima que s'admet és de 2.000 m<sup>2</sup> de superfície.

S'admet més d'un establiment industrial dins d'una mateixa parcel·la.

Aquesta zona està ubicada al llarg de tota la façana del carrer Güell, important via de connexió amb Fornells i amb el futur enllaç amb la carretera Santa Coloma.

#### **Clau 21-b. Determinacions particulars de la zona d'indústria entre mitgeres gran.**

La zona està destinada a la indústria entre mitgeres i correspon al tipus d'ordenació d'edificació arrencgerada segons alineació de vial.

La parcel·la mínima que s'admet és de 2.000 m<sup>2</sup> de superfície i la façana mínima de parcel·la de 26 m.

S'admet més d'un establiment industrial dins d'una mateixa parcel·la.

#### **Clau 21-c. Determinacions particulars de la zona d'indústria entre mitgeres petita.**

La zona està destinada a la indústria entre mitgeres i correspon al tipus d'ordenació d'edificació arrencgerada segons alineació de vial.

La parcel·la mínima que s'admet és de 1.000 m<sup>2</sup> de superfície i la façana mínima de parcel·la de 20 m.

S'admet més d'un establiment industrial dins d'una mateixa parcel·la.

#### **Clau Zc. Condicions per a la zona comercial**

Comprèn el sòl destinat a la construcció d'edificis per a ús comercial al detall.

Les parcel·les tindran una superfície mínima de 2.000 m<sup>2</sup> i una façana al front de carrer de 40 m de longitud mínima. Aquesta zona pot ésser una gran superfície comercial única o petites superfícies.

La superfície total de venda dels establiments comercials s'ajustarà a les determinacions del Pla Territorial Sectorial d'Equipaments Comercials (PTSEC) vigent en cada moment. En el moment de la redacció del Pla Parcial el Perelló-Can Pere Màrtir es preveu que als municipis de població inferior a 10.000 habitants com Vilablareix, solament es puguin autoritzar establiments comercials alimentaris de tipus mitjà, amb una superfície de venda inferior a 800 m<sup>2</sup> i establiments comercials no alimentaris de tipus mitjà, dels inclosos en l'annex de l'article 8.2 del PTSEC, amb una superfície de venda inferior a 800 m<sup>2</sup>.

## 8. Subvencions i ajudes

### L'Institut de Crèdit Oficial vol combatre la suspensió de pagaments del 2009

**El Govern ha activat diversos programes amb l'objectiu de millorar les condicions de les pimes i puguin portar a terme inversions productives necessàries per sortir de l'actual situació. Aquesta mesura excepcional serveix per finançar circulat.**

Dins el paquet de mesures per lluitar contra la crisi presentat pel Govern espanyol hi ha dues noves línies de mediació de l'Institut de Crèdit Oficial (ICO): "Línes ICO-Liquidez" i "Línea ICO Moratoria-PYME 2009". Ambdues estan orientades a fer front als problemes de tresoreria que han d'afrontar moltes empreses com a conseqüència del retard en el cobrament de molts dels seus ingressos i la necessitat de fer front a pagaments a curt termini.

Algunes entitats financeres ja han començat a distribuir entre autònoms i petites i mitjanes empreses els primers fons de la línia extraordinària de crèdit per al circulat "Línes ICO-Liquidez", dotada amb 10.000 milions d'euros, 5.000 milions aportats per l'ICO i altres 5.000 milions aportats per les entitats de crèdit.

L'import màxim que es pot sol·licitar és de 500.000 euros per beneficiari i any en una única operació a un termini de 3 anys, inclosos 6 mesos de carència de principal. El tipus d'interès es calcularà en funció d'un tram fix que pot ser d'un 1,5, un 2 o un 2,5% i un altre variable determinat per l'Euribor a 6 mesos, amb una comissió del 0,40% de l'import disposat.

**Les pimes i autònoms poden finançar circulat a 3 anys fins a un màxim de 500.000 euros per beneficiari.**

<http://www.ico.es/web/contenidos/6/0/5451/index>

**Termini:** fins el 21 de desembre de 2009 o fins que s'esgotin els fons disponibles.

### Nova subvenció per a la promoció del treball autònom

Podran ser beneficiaris/àries d'aquesta ajuda les persones desocupades i inscrites com a demandants d'ocupació a les Oficines de Treball que es constitueixin com a treballadors/es autònoms/es o per compte propi. Els ajust són els següents:

a) **Subvenció per a l'establiment com a persona treballadora autònoma o per compte propi.** La quantia és la següent:

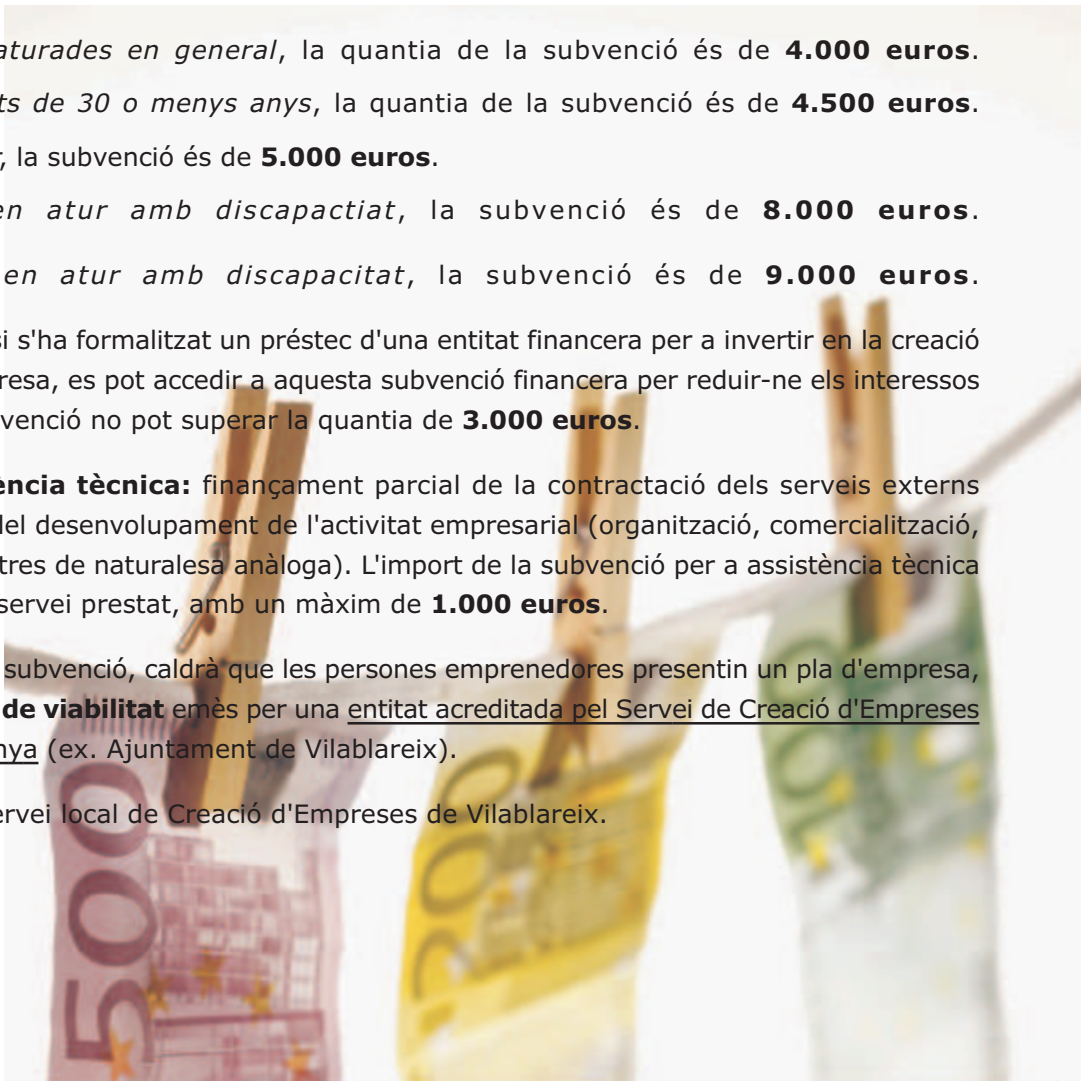
- En el cas de *persones aturades en general*, la quantia de la subvenció és de **4.000 euros**.
- En el cas de *joves aturats de 30 o menys anys*, la quantia de la subvenció és de **4.500 euros**.
- En el cas de *dones en atur*, la subvenció és de **5.000 euros**.
- En el cas d'*homes en atur amb discapactiat*, la subvenció és de **8.000 euros**.
- En el cas de *dones en atur amb discapacitat*, la subvenció és de **9.000 euros**.

b) **Subvenció financera:** si s'ha formalitzat un préstec d'una entitat financera per a invertir en la creació i posada en marxa de l'empresa, es pot accedir a aquesta subvenció financera per reduir-ne els interessos fins a 4 punts. Aquesta subvenció no pot superar la quantia de **3.000 euros**.

c) **Subvenció per assistència tècnica:** finançament parcial de la contractació dels serveis externs necessaris per a la millora del desenvolupament de l'activitat empresarial (organització, comercialització, producció, finançament o altres de naturalesa anàloga). L'import de la subvenció per a assistència tècnica és fins al 75% del cost del servei prestat, amb un màxim de **1.000 euros**.

Per poder sol·licitar aquesta subvenció, caldrà que les persones emprenedores presentin un pla d'empresa, juntament amb un **informe de viabilitat** emès per una entitat acreditada pel Servei de Creació d'Empreses de la Generalitat de Catalunya (ex. Ajuntament de Vilablareix).

**Per a més informació:** Servei local de Creació d'Empreses de Vilablareix.



## Capitalització de l'atur

Si tens dret a la prestació d'atur i et vols fer autònom/a, tens diverses opcions per capitalitzar l'atur:

a) **Autònom persona física, Societat Civil Privada o Comunitat de Béns:** - *Fins al 60% de la seva prestació:* per finançar la inversió inicial (maquinària, vehicle, equips informàtics, mobiliari d'oficina, compra d'un local, obres de reforma, instal·lacions, etc. ). La inversió s'haurà de justificar mitjançant pressupostos el dia de la sol·licitud i, posteriorment, amb factures i rebuts un cop hagi rebut la quantitat. - *La resta de la prestació:* servirà per poder subvencionar mensualment el 100% de la quota de cotització al Règim General de Treballadors Autònoms.

b) **Creació o incorporació a una SL o SA:** hi ha la possibilitat de destinar tota la prestació d'atur per poder subvencionar mensualment la cotització a la Seguretat Social, sempre que no hi hagi vincle previ superior a 24 mesos. Per poder sol·licitar la capitalització es requereix una memòria explicativa del projecte empresarial.

**Termini:** es podrà sol·licitar en el moment de tramitar la prestació d'atur que es pretén capitalitzar en qualsevol moment posterior, sempre que restin per cobrar, almenys, tres mensualitats.

**Tramitació:** Unitat de Gestió de la Capitalització del Serveis Territorials del Departament de Treball.

## 9. Una estona amb... *Serveis, Instal·lacions i Muntatges (SIMSA)*

Serveis, Instal·lacions i Muntatges, SA és una empresa de més de 30 anys d'història en el món de l'obra pública dedicada a les instal·lacions elèctriques, hidràuliques i manteniment d'enllumenats públics, situada a Vilablareix (Girona). Va ser fundada l'any 1977.

Parlem amb el Sr. Josep Bosch i Darné, gerent de l'empresa SIMSA.

### 1- Ens pot resumir quins són els serveis que dona SIMSA?

La plena capacitat de SIMSA està concentrada en l'obra pública (els nostres clients són les administracions públiques). Executem obres d'instal·lacions elèctriques d'enllumenats públics, de baixa i mitja tensió i instal·lacions d'aigua (abastament d'aigües a poblacions, pous de captació, dipòsits i depuradores per a tractaments d'aigües, impulsió d'aigües residuals, etc.). És a dir, tot allò relatiu al cicle de l'aigua i l'electricitat.

### 2- En quin àmbit geogràfic actuen?

Fem obres a un radi geogràfic de 100 km al voltant de Girona, abastant a bona part de la província de Barcelona. Actualment tenim obres a Agullana, Empuriabrava, Pals i Sant Vicenç de Torelló. A part portem el servei de manteniment de l'enllumenat de diverses poblacions (entre elles Vilablareix, Sils, Pals, ...).



### 3- En aquests darrers 40 anys, s'han produït molts canvis dins el seu sector?

I tant, sobretot en els materials utilitzats i en la manera de treballar. Fa 35 anys enrere, per exemple, les canonades eren de fibrociment (uralita), degut a la prohibició d'utilitzar-lo, es va passar al PVC, posteriorment també descartat per ser un material que conté clorurs. Actualment utilitzem el polietilè, que gaudeix d'una sèrie d'avantatges, com són una llarga vida, flexibilitat i resistència. El nostre esforç va dirigit, doncs, a evitar riscos en la realització de les obres i a garantir la salut de les persones en general.

### 4- Com els afecta, doncs, la normativa mediambiental? Promouen mecanismes d'estalvi energètic?

Ens afecta de ple, tant en l'aspecte d'enllumenat com l'hidràulic. Les millores van adreçades a eliminar les contaminacions lumíniques, millorar els processos de tractament d'aigua, i actuar per perseguir en tot moment l'estalvi energètic. Un exemple és el pas de la llum blanca (vapor de mercuri) a la llum groga (vapor sòdic), i l'avenç en el disseny de lluminàries per evitar l'escapament de llum residual al cel que afecti a les aus i als insectes.

### 5- La crisi que estem patint aquests darrers mesos afecta d'alguna manera a SIMSA?

El nostre principal client, com ja he dit, és l'Administració Pública. Per tant, estem lligats als pressupostos de la Generalitat i dels ajuntaments. Cal veure com evoluciona el procés de recessió de l'economia i quina és la resposta de l'Administració. En qualsevol cas, i en un escenari de futur, podríem patir efectes negatius

si l'Administració decideix reduir la inversió en obra pública o no es resol adientment, el finançament de la Generalitat.

### 6- Creu que va ser una decisió encertada establir-se a Vilablareix?

Per descomptat! L'any 1977, igualment que ara, Vilablareix ja oferia una situació estratègica pel que fa a les comunicacions terrestres, una qüestió bàsica per a nosaltres. Altres municipis estaven més endarrerits en aquest punt, i per conveniència, ens vam decantar per Vilablareix. Estem molt bé a Vilablareix!