

# VALOR en ALÇA

BUTLLETÍ EMPRESARIAL DE VILABLAREIX  
GENER 2012 NÚM. 9



## ÍNDEX

- 0. Introducció
- 1. Notícies
- 2. Gràcies per col·laborar amb la Marató
- 3. Reempresa. Cedint l'èxit empresarial
- 4. Novetats fiscals 2012
- 5. Coneixem els empresaris
- 6. Pla de mobilitat
- 7. Observatori del mercat de treball
- 8. Una estona amb ...

# 0. Introducció

Iniciem aquest nou número del Valor en Alça amb un resum dels articles que podreu trobar a continuació. Per començar, us presentem un projecte innovador, anomenat *Reempresa*, mitjançant el qual un emprenador pot agafar les regnes d'un negoci existent per seguir fent-lo créixer i evitar que es tanqui.

Donem un cop d'ull a la situació laboral a Vilablareix i publiquem un article sobre el Pla de Mobilitat, una eina per millorar els processos i serveis a l'empresa.

Com és habitual de cada publicació, coneixerem a tres empresaris del municipi que exerceixen la seva activitat tant a Vilablareix com arreu.

I per últim, tot l'equip redactor us volem desitjar un bon any nou a tothom.

## 1. Notícies ...

### **Inaugurat el pont que uneix Vilablareix amb Fornells de la Selva.**

Des del passat 2 de novembre els veïns de Vilablareix ja poden anar a Fornells pel nou pont que uneix el C/Antoni Rovira Virgili de Vilablareix amb el polígon industrial de Fornells.

### **Pla d'Ocupació.**

A través del Servei d'Ocupació de Catalunya i el Fons Social Europeu, durant el primer semestre d'aquest any l'Ajuntament contractarà un peó de jardineria com a suport a les tasques diàries de manteniment de les zones naturals i perirubanes de Vilablareix.

### **RUSC.**

Aquest serà el nom del futur viver d'empreses, batejat mitjançant un concurs a tota la població. Aquest equipament està cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional.

## 2. Gràcies per col·laborar amb la Marató...

Afilexpres, SL

Alxe

Autotaller 24

J.Arnan

Aymerich Instal·lacions

Carnisseria X.Turon

Cellers Perelló

Consigel

Cuinats Jotri, SL

Distribucions Girotel, 4

Exclusives Soler

Farmàcia Serra

Farreras Nadal

Fleca Pilar

Forn Frigola

Forn de Pa Nou

Fruites Lara i Fills

Fusteria Perelló Ebenisteria

J.C.Mera, SL

Merceria Angelina

König

Perruqueria Dodeka

Peixos Puignau

Perruqueria Guillaumes

Perruqueria M.Àngels

Pilsa

Pneumàtics Perelló

Reparauto

Zona Pi Sport

**Edita:** Servei per a les Empreses.

Ajuntament de Vilablareix.

Plaça Perelló, 120. 17180 Vilablareix.

Tel. 972405001 Fax: 972238764

**Consell redactor:** Sílvia Quiñones, Eva Agulló i Mar Cases

**Disseny i maquetació:** Eva Agulló

**Impressió:** Impremta Pagès

**Dipòsit legal:** Gi-50-2008



## 3. Reempresa. Cedint l'èxit empresarial

### LA POSSIBILITAT DE CONTINUAR UN PROJECTE EMPRESARIAL

**Reempresa** és un projecte creat per la Cecot i CP'AC, mitjançant el qual un o més emprenedors accedeixen a la propietat d'una empresa ja existent per seguir fent-la créixer, traslladant-hi les seves idees i motivació, però evitant passar per la fase de crear l'empresa.

**Reempresa** vol ser un recurs al tancament d'empreses exitoses en funcionament, les quals per manca de mecanismes o de tradició, no preveuen la successió en la direcció i propietat de l'empresa.

**Reempresa** pretén cedir l'èxit empresarial. I en aquest consisteix en que moltes petites empreses que, tot i funcionant, tenen el risc de no trobar continuïtat. Són negocis que per jubilació, divorci o falta de successió familiar es tancaran quan els actuals propietaris deixin de treballar-los. Parlem de petites empreses reeixides, com un taller mecànic que funciona, que té clients fidels i diversos empleats i que tancaran en breu. Això és una cosa que no ens podem permetre en un moment com aquest. El que s'ha pensat és crear un *market place* on aquestes empreses puguin trobar-se amb persones o companyies interessades en prendre el seu relleu. Així, un senyor que té una botiga de sabates pot saber que un comerç d'èxit del seu sector tancarà a Girona i comprar-li si li interessa créixer. Es tracta de posar en marxa

un espai on oferta i demanda es trobin. Aquesta experiència s'ha dut a terme a França amb resultats espectaculars. Milers d'empreses han aconseguit així trobar continuïtat.

S'ofereix un servei sense afany de lucre coordinat per professionals del món de la reempresa amb el suport i el finançament del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya.

Us podeu donar d'alta a **Reempresa** i així accedir a zones amb privilegis del portal web **www.reempresa.org**, deixar anuncis i rebre alertes d'acord a criteris desitjats. Alhora, el portal oferirà la possibilitat de modificar dades, descarregar informació d'empreses, contactar amb reemprenedors i sol·licitar assessorament sobre cessió d'empreses. També et permet realitzar consultes personalitzades i participar en sessions informatives.

La informació recollida de cada cedent i reemprenedor estarà compresa per un historial de l'empresa, dades economicofinanceres i altres indicadors que facilitin l'anàlisi del negoci i del seu entorn i que garanteixin una reempresa profitosa per a totes les parts implicades. Aquesta informació serà tractada amb confidencialitat.

## 4. Novetats fiscals per a l'any 2012

Ens acostem al final de l'any i, per tant al tancament fiscal de l'exercici 2011. Ara és el moment de prendre algunes decisions que ens permetin rebaixar la tributació de la renda.

### NOVETATS RENDA 2011

- **Fer aportacions a un pla de pensions**, amb el límit de 10.000€ o de 12.500€ pels menors o majors de 50 anys respectivament. També es poden fer a favor del cònjuge, amb un límit de 2.000€, sempre que aquest no tingui rendiments del treball o d'activitats econòmiques, o que aquests rendiments hagin estat inferiors a 8.000€.

- **Amortitzar una part de la hipoteca** destinada a la compra d'habitatge habitual fins arribar al límit de la deducció. Si es va comprar l'habitatge abans del 2007 finançant més del 50% de l'import amb un préstec, li pot interessar esgotar els límits de la deducció, ja que pot arribar al 20% o 25%. La deducció general és del 15%.

- **Obrir un compte habitatge**, sempre que no tingui habitatge habitual i si pensa adquirir-la en els propers 4 anys. Pot deduir-se un 15% dels impostos ingressats, amb un límit de 9.015,18€. A partir de l'1/1/2011, aquesta deducció només és aplicable per qui tingui una base imposable inferior a 17.707€, i es va reduint el % de forma escalada fins a una base imposable de 24.170,20€.

- Si la seva empresa pensa **gratificar els seus treballadors** a final d'any, i es pot negociar la forma de retribució, serà més interessants que es faci **en espècie** (p.ex. assegurança mèdica) fins a un límit de 500€ per persona, computant al treballador i la seva família.

- Realitzar **donacions a fundacions, entitats benèfiques**, etc.

- Els empresaris en estimació directa, poden **deduir-se les primes** pagades en assegurances mèdiques fins a 500€ per persona, comptant-se ell mateix, la dona i els fills menors de 25 anys que convisin amb ell.

- La **reducció pel propietari que lloga una habitatge** passa del 50% al 60%, i es redueix l'edat del llogater de 35 a 30 anys perquè el propietari pugui aplicar una reducció del 100%.

### NOVETATS PATRIMONI 2011

- El dia 16 de setembre de 2011 es va aprovar de nou l'Impost sobre el Patrimoni de forma temporal pels anys 2011 i 2012, havent de presentar les declaracions respectivament al 2012 i 2013.

- Aquest impost continua estant cedit a les comunitats autònomes. En aquest cas, la Generalitat de Catalunya té la potestat d'aplicar aquest impost. En declaracions del portaveu del govern Francesc Homs del passat setembre, la Generalitat va decidir aparcar la decisió de l'aplicació de l'Impost sobre el Patrimoni fins després de les eleccions generals del 20 de novembre.

- Segons la notícia del passat 22 de novembre, la Generalitat aplicarà l'Impost sobre el Patrimoni sempre que el nou govern del PP no el retiri.

- Si la comunitat autònoma no ha regulat anteriorment, el mínim per presentar l'impost serà de 700.000€. Catalunya sí que ho té regulat, i de moment el límit continua sent l'anterior de 120.000€ aproximadament.



**MODIFICACIONS  
MODELS 347 I 340**

L'AEAT ha informat d'una sèrie de canvis que es pretenen introduir al model 347 (model de declaració d'operacions amb terceres persones) i al model 340 (model que reflecteix el llibre registre d'operacions d'IVA).

**Canvis al model 347**

- S'avança la data de presentació al mes de febrer. Actualment la data límit de presentació és el dia 31 de març. Com que aquesta modificació pot ser que se posposi, no afectaria la presentació del model 347 de l'exercici 2011, que es presentaria el març del 2012.

- Mantindrà el seu caràcter de declaració anual però haurà de desglossar el volum d'operacions per proveïdor o client de forma trimestral. Exemple: tenim un proveïdor amb dues factures, una del primer trimestre de 1.800€ i una altra del segon trimestre de 5.500€, les factures es presentaran en blocs trimestrals diferents, cada una pel seu import i sota el mateix C.I.F., i no com és habitual, un registre amb import de 7.300€. Atenció als programes de comptabilitat a mida: caldrà adaptar-los.

- Cal recordar que les operacions es continuaran declarant en el model 347 sempre i quan superin anualment l'import de 3.005,06€.

**Canvis al model 340**

Els que estan obligats presentar el model 340 no hauran de presentar el model 347:

- S'amplia la informació a subministrar en aquest model, per incloure les operacions diferents de les contingudes en els llibres registre, que abans s'havien de declarar en el 347.

- Es posposa fins el 2014 l'entrada en vigor de l'obligació de presentar el model 340 de declaració informativa (factures emeses, factures rebudes,

béns d'inversió). Les que sí que estaran obligades a presentar-la són aquelles empreses que estan incloses en el procediment de devolució mensual de l'IVA.

**Les societats que romanguin més d'un any inactives hauran de dissoldre's**

La recent modificació de la Llei de Societats de Capital que va entrar en vigor el passat 2 d'octubre va establir que hauran de dissoldre's les societats quan cessin en l'exercici de l'activitat o activitats que constitueixen l'objecte social.

En particular, s'entendrà que s'ha produït el cessament després d'un període d'inactivitat superior a un any.

**Pugen els pagaments fraccionats a les "grans empreses"**

Augmenta el percentatge per calcular els pagaments fraccionats, per als períodes impositius iniciats dins els anys 2011, 2012 i 2013, per les societats amb un volum d'operacions igual i superior a 20.000.000€ i varia segons la xifra de negocis de l'entitat.

Els pagaments satisfets abans del 20 d'agost de 2011 no es veuen modificats.

En el següent quadre recollim els nous percentatges en funció de la xifra de negocis quan el tipus de gravament és el general del 30%:

Xifra de negocis (€)	%
< 20.000.000	5/7 x tg = 21%
20.000.000 - 60.000.000	8/10x tg = 24%
60.000.000	9/10 x tg = 27%

tg: tipus de gravamen

## 5. Coneixem els empresaris del municipi

**El seu nom:** Àngel Figueras Ventura.

**Nom de l'empresa:** Jardineria Figueras.

**Activitat que desenvolupa:** Jardineria.

**Any de constitució de l'empresa:** 1977

**Nombre de treballadors actuals:** 2

**Últim llibre que ha llegit:** "Jardines Mediterráneos".

**Un compact disc:** Qualsevol dels anys sentanta i vuitantes.

**Pel·lícula preferida:** No acostumo a mirar pel·lícula.

**Un restaurant:** El Restaurant d'Aiguaviva.

**A la nevera no hi pot faltar mai ...** fruita i verdura.

**Quin equip anima?** Girona FC.

**Últim viatge:** París

**Quants idiomes parla?** Cataà, castellà i una mica de francès.

**Què necessita Vilablareix?** Vigilància i seguretat.

**Nom d'un polític:** No sóc gaire amic dels polítics.

**Windows o Apple:** Windows.

**En una altra vida, a què es dedicaria?** Al mateix d'ara.

**Quin seria l'horari laboral ideal:** De 8:00h a 13:00h i de 15:00 a 19:00h.

**Tió o Pare Noel:** El nostre tíó.

**Què li demanarà als Reis Mags?** Salut i feina.

### JARDINERIA FIGUERAS



**El seu nom:** Pilar.

**Nom de l'empresa:** Fleca Pilar.

**Activitat que desenvolupa:** Fleca, venda de pa i queviures.

**Any de constitució de l'empresa:** 2008

**Nombre de treballadors actuals:** 2

**Últim llibre que ha llegit:** "Els pilars de la terra".

**Un compact disc:** De salsa i de tot tipus.

**Pel·lícula preferida:** "Titanic" i "Ghost".

**Un restaurant:** Restaurant Migdia de Vilablareix.

**A la nevera no hi pot faltar mai ...** fruita.

**Quin equip anima?** El Barça.

**Últim viatge:** Rioja, ruta de vins.

**Quants idiomes parla?** Dos.

**Què necessita Vilablareix?** Tot està bé.

**Nom d'un polític:** Miquel Roca i Junyent.

**Windows o Apple:** Apple.

**En una altra vida, a què es dedicaria?** A ajudar a gent necessitada.

**Quin seria l'horari laboral ideal:** De 8:00 a 15:00h.

**Tió o Pare Noel:** Tió.

**Què li demanarà als Reis Mags?** Feina i sortir de la crisi.

## FLECA PILAR



## 6. Pla de mobilitat

Les empreses que opten per modernitzar els processos són cada vegada més exigents amb les noves tecnologies i per tant és important que aquestes cobreixin totes les seves necessitats.

La mobilitat se suma a la integració de les tecnologies digitals per a garantir a les empreses i als seus empleats la connexió en qualsevol lloc i en qualsevol moment. Ofereix noves eines de millora de la productivitat empresarial a partir de dispositius i aplicacions que permeten eliminar processos improductius o millorar-ne d'altres sense oblidar la gran oportunitat que representa poder establir un nou canal de comunicació dins de l'empresa i entre aquesta i el seu públic objectiu.

**Les aplicacions mòbils permeten a les empreses de millorar els seus processos i serveis, els dota d'un nou canal de relació i els transforma en processos i serveis altament competitius en el nou entorn empresarial**

El nou entorn de mobilitat comporta, d'entrada, canvis a les empreses, tant en els equipaments (terminals mòbils) com en els seus processos interns.

Cal definir un **PLA DE MOBILITAT** que s'adapti a les necessitats reals de les companyies, que parteixi dels processos establerts i **mobilitzi només els que són claus per a les empreses** i els que poden comportar millores en la competitivitat. Amb tot això els canvis són ràpidament assumits per totes les parts implicades i permeten un retorn de la inversió a mitjà termini.

**Només s'han de mobilitzar els processos que comporten millores**

A continuació es donen les línies fonamentals de la metodologia que cal seguir a l'hora de definir el Pla de Mobilitat.

## EL PLA DE MOBILITAT EN CINQ PASSOS

### 1. Imagini el seu futur mòbil

En primer lloc, cal evitar la temptació de "solucionar el problema a base de gastar diners" i sortir a comprar dispositius de manera compulsiva. Ans al contrari. **S'ha de començar el procés de mobilització de les aplicacions investigant detingudament i en profunditat com està treballant la seva empresa en l'actualitat**, identificant els processos, els punts d'aprovació, les responsabilitats, els fluxos de treball i els fluxos de capital.





Realitzar una anàlisi general de tota l'empresa i també de cada departament. Identificar els empleats que més es beneficien de la mobilitat. En la majoria dels casos, l'accés al correu electrònic és la primera aplicació mòbil per a les companyies. Els professionals mòbils necessiten poder accedir a dades importants de la companyia a través del correu electrònic i utilitzar aplicacions específiques d'administració. És possible que el personal de vendes necessiti col·laborar entre ells. Tal vegada, la Direcció necessiti un procés més estricte per proporcionar dades de vendes en temps reals mentre avalua oportunitats de venda, o accés en temps real als nivells d'inventari i recursos disponibles per a complir els cronogrames d'implementació.

Després, s'han d'**identificar les pràctiques ineficients**, com per exemple: l'excés de paper. Una altra bona idea és demanar aportacions als clients i esbrinar si tenen suggeriments sobre com millorar l'empresa. Finalment, **imagini com podria ser la seva companyia en el futur**.

Amb aquest exercici, començarà a veure com **la mobilitat pot tenir un efecte important en la seva empresa**.

## 2. Asseguri's que els seus conceptes són viables.



Investigui les solucions disponibles per assegurar que poden ésser integrades en la infraestructura i organització/procediments existents. En aquesta etapa és important comptar amb suport extern, amb especialistes en tecnologies i aplicacions de mobilitat que ajudin a conèixer les tecnologies i els dispositius que poden ésser adequats: PC portàtils (laptops), tablet PC, agendes personals (PDA), telèfons mòbils avançats o equipament industrial del tipus lectors de codis de barres. Tots ells poden ajudar a la seva empresa a operar amb més eficiència.

A partir d'aquest menú d'opcions, ha de crear la seva pròpia llista d'iniciatives per implantar solucions de mobilitat. Ha de tenir present les dades i aplicacions que han d'estar accessibles en el dispositiu mòbil, en especial, aquelles que necessitarà mentre estigui lluny del seu escriptori.

Després ha d'identificar les estratègies que siguin realísticament viables. En aquest pas, cal considerar la possibilitat d'utilitzar el suport d'un expert en mobilitat.

Realitzi una anàlisi econòmica prèvia que li garanteixi un retorn de la inversió dins d'uns terminis raonables.

Provi durant dos o tres mesos l'escenari que s'ha imaginat. I després observi com s'adapta a la seva infraestructura tècnica/informàtica i a tots els seus processos de negoci existents. Registri mètriques concretes i ben definides per a la prova, com per exemple una major satisfacció del client, l'estalvi de temps, l'estalvi de costos o les millores en la disponibilitat i el temps d'activitat. Un punt important: asseguri's de mantenir la seguretat de les dades i de la xarxa sempre que posi en funcionament una nova aplicació de mobilitat.

Tots aquests conceptes estaran definits en el Pla d'implantació, així com les estratègies indicades en els següents passos.

### 3. Realitzi una prova controlada

Comenci de mica en mica. Mantingui les seves primeres iniciatives controlades i mesuri el seu efecte a intervals des d'una solució de mobilitat fins a una ampliació de prova, com per exemple l'automatització d'un sol procés de venda o d'autorització. O bé, limitar la prova d'una part de l'organització, com ara la força de vendes o l'escandall regional.



### 4. Continui amb una implantació limitada

A mesura que vagi tenint èxit i elimini els eventuais problemes dels projectes de mobilitat inicials, pot anar agregant d'altres iniciatives noves. Vinculi algunes característiques i processos per assegurar que tot continua funcionant sense problemes mentre l'empresa comença a beneficiar-se de la tecnologia de mobilitat.

**Formi al seu personal.** Li donarà confiança necessària per anar adoptant aquestes tecnologies sense recança.

Faciliti's la possibilitat d'**utilitzar els nous terminals en mobilitat per a usos particulars**, això li garantirà una ràpida acceptació per part dels seus empleats i farà que el seu procés d'aprenentatge i d'acceptació sigui molt més ràpid. Actualment, la majoria de plans tarifaris contempnen tarifes planes per connexió, de manera que no corre cap risc financer.

### 5. Implementi-la a tota la companyia

Ara que ja sap que la tecnologia de mobilitat funciona, que és segura i que té un efecte final positiu pels processos de la seva empresa, és el moment de començar amb la implantació general.

Igual que abans, planifiqui **amb antelació i defineixi controls d'avaluació** durant el procés per assegurar-se d'obtenir el màxim de beneficis i identificar les àrees que encara necessiten ajustaments o millores: segueixi el Pla d'Implantació.

Asseguri's que cada nova implantació de mobilitat tingui un potencial real de retorn sobre la inversió abans de donar-li llum verda.

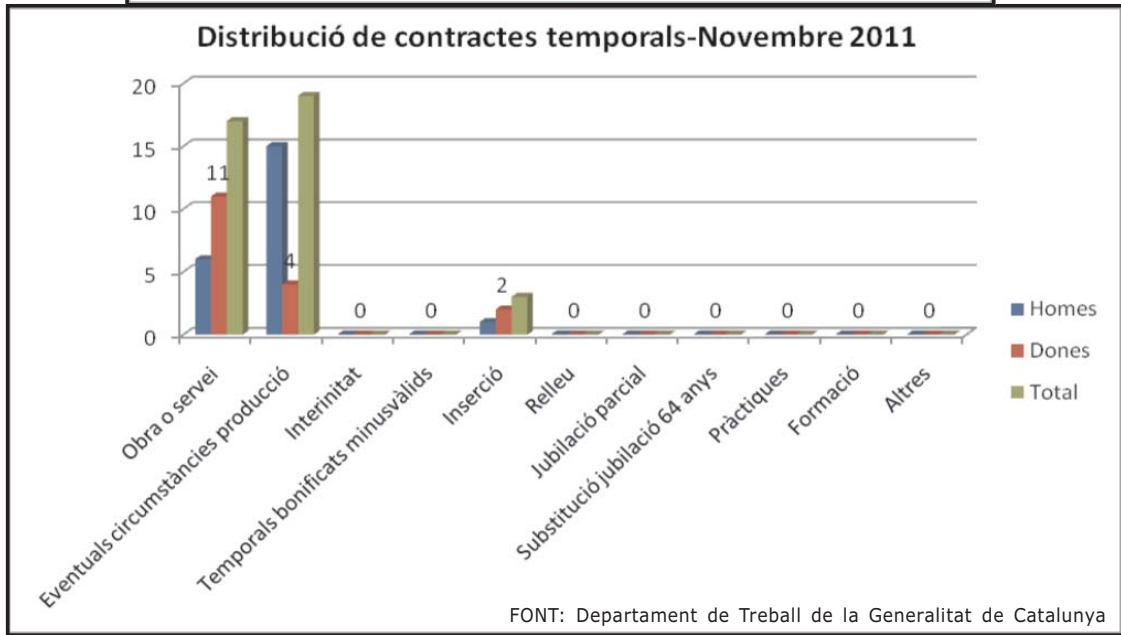
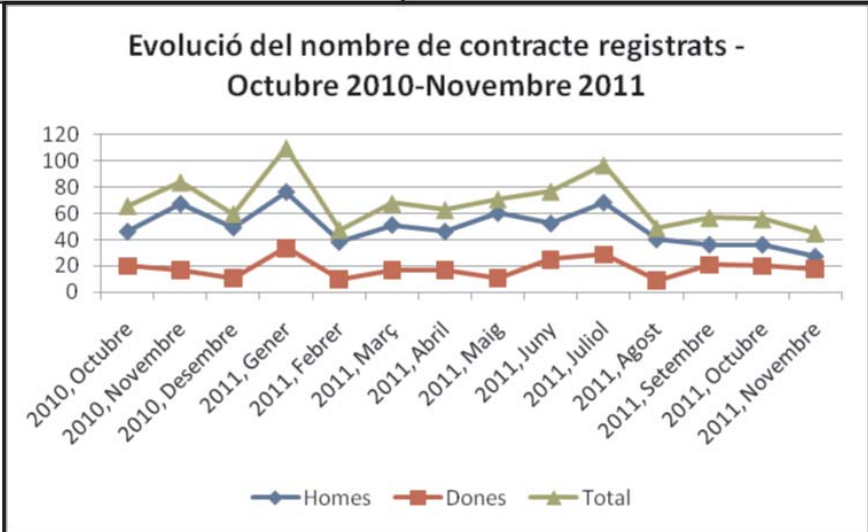
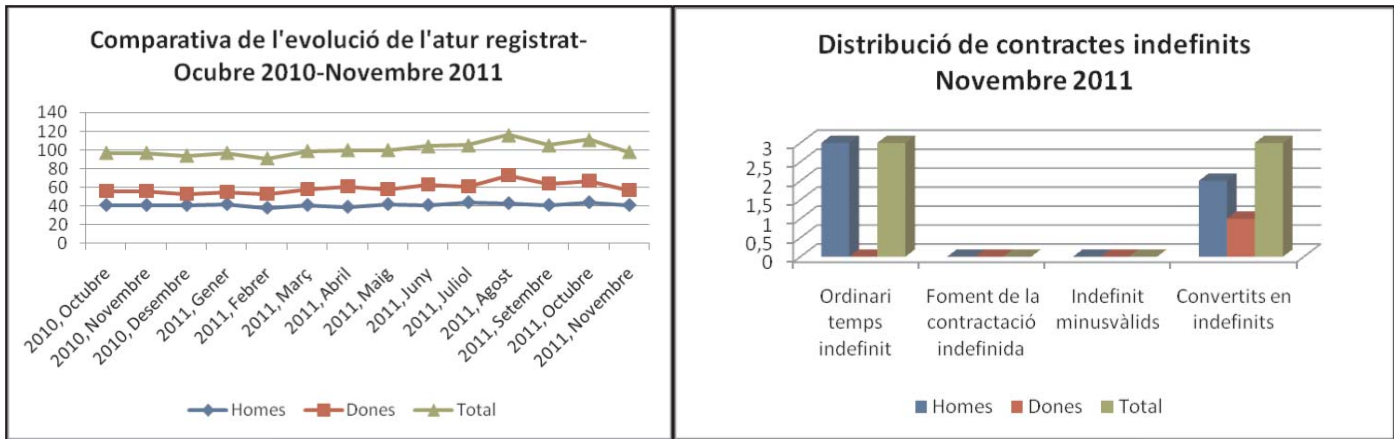
És veritat que potser integrar la tecnologia de mobilitat no sigui fàcil, però si ho fa correctament, pot ser una de les coses més intel·ligents i rentables que pugui fer per a la seva empresa.

**No caigui en la temptació d'aplicar la tecnologia de la mobilitat a tot. És una eina de treball i no una moda**

FONT: Pimestic.cat Aplica tecnologia i millora el teu negoci. Millora, estalvi i eficàcia en l'empresa amb mobilitat. Guia d'empresa. Cambra de Comerç de Barcelona. Tempos 21. Innovació en Aplicacions mòbils Grupo Atos Origin

# 7. Observatori del mercat de treball

## DADES D'ATUR I DE CONTRACTACIÓ REGISTRADES A VILABLAREIX



FONT: Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya

## 8. Una estona amb...

*Comercial Sicar, SL*

COMERCIAL SICAR, SL és una empresa de més de vint anys que actualment està situada al Carrer Mosquerola, 27 F-G de Vilablareix. Entrevistem al Sr. Teodoro Carrión San José i a la Sra. Laura Patricia Santiago Marín:

### 1- Quin és l'origen de la seva empresa?

En un principi pertanyíem a la delegació de *Comercial DVP, SL* que es va obrir al carrer Saragossa de Girona l'any 1972. Aquesta delegació va fer reducció de delegacions i va oferir als treballadors la possibilitat de quedar-nos l'empresa, i així ho vam fer. Des d'aquell canvi l'empresa es diu *Comercial Sicar, SL*. L'any 1987 vam traslladar-nos a Vilablareix.

El motiu d'aquest trasllat cap a Vilablareix va ser perquè a Girona estàvem de lloguer, i aquí a Vilablareix, va sorgir la promoció de les naus del carrer Mosquerola i vam decidir comprar la nau a on estem actualment.

### 2- Quina és l'activitat principal?

Venda al major de metalls. Principalment ens dediquem a l'alumini, som distribuïdors oficials de la firma *Aluminios Cortizo, SAU*, amb seu al municipi de Padrón (La Corunya). Distribuïm perfils d'alumini per fer finestres, portes, façanes estructurals, murs cortina, etc. També fabriquem material acabat de PVC, com finestres, portes de PVC, a punt per instal·lar. Disposem d'una xarxa d'instal·ladors oficials dels productes *Cortizo*.

### 3- A quins clients van dirigits els seus productes?

Els nostres clients són, normalment, serrallers metàl·lics. També atenem a clients particulars.



### 4- Quin abast té la seva activitat econòmica?

Les demarcacions de Girona. Nosaltres som la delegació d'*Aluminios Cortizo* a Girona, per tant, aquesta és la nostra zona d'actuació. La resta del territori és cobert per una altra delegació.

### 5- Quin creu que és el futur en el seu sector?

Estem molt lligats a la construcció. Tot i que també fabriquem perfils industrials, per exemple, perfils de carrosseries de camions i altres perfils especials sota demanda.

### 6- Què té Vilablareix d'atractiu que no tenen altres municipis?

Està molt ben comunicat, i més ara que s'ha obert del pont que uneix Vilablareix amb Fornells.

