

grera



Compilación de principales noticias: Grera - Pimec
Enero 2012

Tecnologia

Redacció | Actualitzat el 04/01/2012 a les 14:30h

PIMEC Catalunya Central crea un marketplace

La iniciativa es fa realitat a través de la plataforma tecnològica Grera

PIMEC Catalunya Central crea un marketplace per a què les pimes i els autònoms de la demarcació puguin difondre els seus productes entre elles, i així potenciar la seva capacitat comercial, a través de la plataforma tecnològica Grera. Antoni Cañete, secretari general de PIMEC i Josep Alberti, fundador de Grera, han signat l'acord de col·laboració.

PIMEC incentivarà a més de 100.000 pimes catalanes perquè formin part d'aquesta xarxa social per empreses, que permet segmentar-les sectorialment i territorial. A més, també posa a l'abast de les pimes les següents accions per fer negocis:

- Trobar clients i proveïdors
- Enviar i rebre pressupostos
- Publicar i enviar ofertes
- Millorar el posicionament a Internet
- Informar sobre temes i esdeveniments empresarials del sector

Esteve Pintó, president de PIMEC Catalunya Central, ha assenyalat que "l'objectiu de la patronal és ajudar a les pimes de la Catalunya Central a ampliar la seva xarxa de negocis, una estratègia bàsica en moments de crisi", i que "respon a una demanda dels empresaris, que necessitaven un espai virtual on poder-se mostrar, conèixer-se i interactuar".

Josep Alberti de Grera ha manifestat que "Grera és una sòlida eina virtual que permet posar a disposició de les empreses registrades una gran quantitat d'informació de gran utilitat". Per a totes les empreses associades a PIMEC l'eina és gratuïta en l'ús entre elles, i tenen descomptes en els productes Grera, com l'oferta, demanda i visualització de dades de contacte d'empreses. A més, Grera formarà les empreses sòcies de PIMEC Catalunya Central que es registrin per facilitar-los el coneixement de l'eina i les seves possibilitats, desenvolupant una jornada que tindrà lloc a la seu de Catalunya Central, així com també a través dels gremis adherits i del personal comercial de la patronal.

El marketplace permet també fer un salt tecnològic en el món de les pimes, ja que ofereix un espai online en què les distàncies s'eliminen i el què es reforça són les relacions comercials, l'intercanvi d'informació i la presència i la importància de l'empresa en el món d'Internet.



INICIATIVES EMPRESARIALS

Pimec Lleida impulsa un 'marketplace' per potenciar els negocis de pimes i autònoms

REDACCIÓ
LLEIDA

Pimec Lleida crea un *marketplace* perquè les pimes i els autònoms de la demarcació puguin difondre els seus productes entre elles, i així potenciar la seva capacitat comercial, a través de la plataforma tecnològica Grera. Antoni Cañete, secretari general de Pimec, i Josep Alberti, fundador de Grera, han signat l'acord de col·laboració.

Pimec incentivarà més de 100.000 pimes catalanes perquè formin part d'aquesta xarxa social per empreses, que permet segmentar-les sectorialment i territorial. A més, també posa a l'abast de les pimes les següents accions per fer negocis: trobar clients i proveïdors, enviar i rebre pressupostos, publicar

i enviar ofertes, millorar el posicionament a internet i informar sobre temes i esdeveniments empresarials del sector

Francesc Roig, president de Pimec Lleida, va assenyalar que "l'objectiu de la patronal és ajudar a les pimes lleidatanes a ampliar la seva xarxa de negocis, una estratègia bàsica en moments de crisi", i que "respon a una demanda dels empresaris, que necessitaven un espai virtual on poder-se mostrar, conèixer-se i interactuar".

EINA VIRTUAL

Josep Alberti, de Grera, va manifestar que "Grera és una sòlida eina virtual que permet posar a disposició de les empreses registrades una gran quantitat d'informació de gran utilitat". ■



Pimec Girona es potencia amb un mercat web

Redacció

GIRONA

Pimec Girona ha creat un mercat web perquè les pimes i els autònoms de la demarcació puguin difondre els seus productes entre ells, així com potenciar la seva capacitat comercial a través de la plataforma tecnològica Grera. Segons Iñaki Frare, president de Pimec Girona, "l'objectiu de la patronal és ajudar les pimes gironines a ampliar la seva xarxa de negocis, una estratègia bàsica en moments de crisi".

Per a les empreses associades, la plataforma tecnològica Grera és gratuïta en l'ús entre elles i tenen descomptes en els productes Grera, com ara l'oferta, demanda i visualització de dades de contacte d'empreses. A més, Grera formarà les empreses sòcies de Pimec Girona que es registrin per facilitar-los el coneixement de l'eina i les seves possibilitats a través d'una jornada que es farà a la seu de Girona, així com a través dels gremis adherits i del personal comercial de la patronal. El mercat web permet fer un salt tecnològic perquè ofereix un espai en línia on s'eliminen les distàncies. ■



Pimec crea un mercat web per a la demarcació de la Catalunya central

► La patronal de la petita i la mitjana empresa signa un acord amb la plataforma tecnològica manresana Grera per incentivar el comerç virtual

REDACCIÓ | MANRESA

■ Pimec Catalunya Central ha creat un mercat web perquè les pimes i els autònoms de la demarcació puguin difondre els seus productes entre elles, i així potenciar la seva capacitat comercial, a través de la plataforma tecnològica Grera, impulsada pel manresà Josep Alberti. Antoni Cañete, secretari general de Pimec, i Josep Alberti han signat l'acord de col·laboració.

Pimec incentivarà més de 100.000 pimes catalanes perquè formin part d'aquesta xarxa social per a empreses, que permet segmentar-les sectorialment i territorial. A més, també posa a l'abast

de les pimes accions per fer negocis, com trobar clients i proveïdors, enviar i rebre pressupostos, publicar i enviar ofertes, millorar el posicionament a Internet i informar sobre temes i esdeveniments empresarials del sector. Esteve Pintó, president de Pimec Catalunya Central, diu que «l'objectiu de la patronal és ajudar les pimes a ampliar la seva xarxa de negocis, una estratègia bàsica en moments de crisi», i que «l'estratègia respon a una demanda dels empresaris, que necessitaven un espai virtual on poder-se mostrar, conèixer-se i interactuar».

Per a totes les empreses associades a Pimec l'eina és gratuïta en

l'ús entre elles, i tenen descomptes en els productes Grera, com l'oferta, demanda i visualització de dades de contacte d'empreses. A més, Grera formarà les empreses sòcies de Pimec Catalunya Central que es registrin per facilitar-los el coneixement de l'eina i les seves possibilitats en una jornada que tindrà lloc a la seu de la delegació de la Catalunya Central, així com també a través dels gremis adherits i del personal comercial de la patronal.

El mercat web permet fer un salt tecnològic en el món de les pimes, ja que ofereix un espai on line en què les distàncies s'eliminen i es reforcen les relacions comercials.



LA EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES

El mercado virtual de las pymes catalanas

PIMEC y Grera.net han firmado un acuerdo de colaboración

A. Cabanillas

En un entorno digital, que cada vez se gesta de forma más acelerada, las compañías son conscientes del gran poder que poseen las redes sociales en la promoción de sus firmas y productos ante el mundo.

Lo demuestra el “Estudio nacional sobre el uso de las redes sociales por parte de las pymes españolas”, realizado por Cink Shaking Business con la Fundación Banesto y el Ministerio de Industria, que afirma que hoy el 49,8% de estas usa redes sociales para promocionar productos y servicios y desarrollarse profesionalmente.

En esta línea, la patronal Pimec acaba de lanzar un *marketplace* virtual en la plataforma en línea Grera.net, creada a finales del 2010 por el emprendedor catalán Josep Alberti, que permitirá a las pymes y autónomos difundir sus productos y servicios en ella y, en consecuencia, potenciar su capacidad comercial.

“Queríamos poner a disposición de nuestros asociados un mercado virtual que rompiera con las distancias físicas, y en el que estos pudiesen generar contactos profesionales, mostrar sus productos y servicios, generar alianzas y oportunidades de negocio con otras empresas. Una estrategia básica en momentos de crisis

como este”, explica David Giménez, director ejecutivo de Pimec.

Así, la patronal estima que, en pocos meses, más de 100.000 autónomos, emprendedores y pymes catalanas formarán parte de esta red social para empresas que permite segmentarlas de modo sectorial y territorial. Asimismo, los usuarios de esta especie de



Facebook para pymes pueden encontrar en la plataforma a posibles clientes y proveedores con los que trabajar, enviar y recibir presupuestos, publicar ofertas e informar sobre temas y acontecimientos empresariales del sector a todos sus contactos. “La idea es que el usuario que se dé de alta defina muy bien con qué tipo de empresas y profesionales quiere estar conectado, qué intereses tiene en materia sectorial o geográfica. El sistema le ayudará a encontrar estos perfiles de forma automática y a ponerlos en contacto virtual, para que después puedan pasar a establecer negocios de forma presencial”, apunta Giménez, quien dice que esta platafor-

ma será una herramienta complementaria a las jornadas presenciales de *networking* que la patronal organiza de forma periódica.

Además, para todas las empre-

Permitirá a las pymes y autónomos difundir sus productos y servicios y potenciar su capacidad comercial

sas asociadas a Pimec esta red social será gratuita en el uso entre ellas. También tendrán descuentos en algunos servicios extra de Grera.net, como la publicación

de ofertas y demandas o la visualización de datos de contacto de empresas.

Por su parte, el creador de Grera afirma que la plataforma –que cuenta con más de 4.000 empresas usuarias de diversos puntos de España– “es una sólida herramienta virtual que permite poner a disposición de las empresas registradas una gran cantidad de información de utilidad para ellas”. Por este motivo, y a pesar de que, según sus artífices, la plataforma es muy fácil de utilizar, los asociados a la patronal catalana recibirán una pequeña formación sobre las posibilidades que esta herramienta puede ofrecerles para hacer crecer sus negocios.



Pimec Vallès Sud clama para que la financiación llegue a las empresas

Esta patronal apuesta por la internacionalización y el emprendimiento para crecer

► La territorial vallesana subraya que aglutina a 6.000 socios y que aumenta a pesar de la crisis

Josep Lluís Alonso

La organización territorial de Pimec en el sur del Vallès Occidental, que abarca la zona que equivale a la demarcación de la Cambra de Comerç de Terrassa y Cerdanyola, realizó ayer balance económico e institucional del año 2011 y sus perspectivas para 2012 y el futuro. Su presidente, Francesc Elias, consideró que el ejercicio, globalmente, ha sido tan malo que "de 2011 más vale que nos olvidemos" y, como las perspectivas generales para 2012 son incluso peores, "sería mejor ir directamente al 2013", sintetizó.

Aun así, esta organización subraya que está creciendo en número de asociados. Miquel Martínez, delegado territorial de Pimec Vallès Sud, explica que la organización tiene 6.000 socios, entre empresas individuales y asociaciones. El año pasado, por ejemplo, incorporó a la Federació de Comerciants de Terrassa. Globalmente, esta Pimec vallesana incorporó a unos 80 nuevos asociados.

Entre los factores que explican la mala situación económica, Pimec Vallès Sud subraya una por encima de todas: la falta de financiación. Es una circunstancia que se suma a otro problema endémico para las empresas, como es la morosidad, de la que es en buena parte responsable la Administración, que no es capaz de cumplir la ley en lo que concierne a los plazos de pago. Elias destaca algunas excepciones, como los ayuntamientos de Sant Cugat, que "paga a 40 días e incluso antes", y el de Barcelona. "La morosidad lleva a muchas empresas al cierre", indica.

Pimec apunta que el sector del metal fue quizás el mayor perjudicado en 2011. Sobre cuántas cerraron en la zona del Vallès Sur, esta territorial de Pimec apunta como dato orientativo



De izquierda a derecha, Miquel Martínez, Francesc Elias y Manel A. Torres, de Pimec Vallès Sud. PEP BONALS

que el 24% de empresas han solicitado aplazar el pago de tributos durante los últimos tres años.

El drama de las empresas radica en las enormes dificultades para financiarse como consecuencia de los problemas que sufre el sector financiero y que, en la práctica, impiden que ni siquiera fluyan las líneas ICO. "Es un caos", apunta Manel A. Torres, vicepresidente de Pimec Vallès Sud y asesor de empresas. "Aun hoy seguimos sin saber quién tiene productos tóxicos, quién más se va a fusionar... Esto está durando hace demasiado tiempo y no se está reaccionando".

EL PERSONAL DE LA BANCA

En este ámbito, Torres destaca que los excedentes de personal de la banca serían parte de la solución para impulsar la internacionalización de las empresas, que para Pimec es el paradigma para salir de esta crisis junto con el fomento del emprendimiento empresarial. "A muchas empresas les falta estructura logística para eso y los excedentes de la banca constituyen un capital humano que irían muy

Nueva red social

► Pimec Vallès Sur ha creado un "marketplace" –una red social para empresas– para que las pymes y autónomos de la demarcación puedan difundir sus productos entre ellas, y así potenciar su capacidad comercial, a través de la plataforma tecnológica Grera. Pimec incentivará a más de 100.000 pymes catalanas para que formen parte de esta red social que permite segmentar las empresas sectorial y territorialmente. Además, facilita los negocios a través de acciones como encontrar clientes y proveedores, enviar y recibir presupuestos, publicar y enviar ofertas, mejorar el posicionamiento en Internet e informar sobre temas y eventos empresariales del sector. El "marketplace" ofrece también un espacio on-line que refuerza las relaciones comerciales, eliminando las distancias.

bien a las empresas que quieren internacionalizarse". Según el vicepresidente de Pimec Vallès Sud, el país requiere medidas estructurales para salir del agujero, más allá de las coyunturales que se están aplicando para reducir el déficit. "El emprendimiento y la internacionalización son nuestras apuestas como modelo de país y de propuesta económica para sostener el estado del bienestar. Si no, todo se hundirá", advierte.

TESTIMONIOS

El presidente, Francesc Elias, por su parte, reseña que son muchas las empresas con proyectos comerciales excelentes que se están perdiendo por falta de financiación y pone un ejemplo: "Una empresa de la zona ha recibido un encargo de 1,7 millones de euros –una instalación en un país europeo–, que supone más de cuatro meses de trabajo. El cliente le adelantaría el 40% y el resto lo abonaría según una cadencia. Aun así, necesita financiar parte del 60% restante para adquirir los materiales, pero no encuentra financiación", lamenta.