

## Opinió

### REPRESENTATIVIDAD



**Àlex Goñi**  
Presidente de PIMEComerç

Si un acuerdo no lo soluciona, próximamente los socios de PIMEC y Fomento tendrán que decir a qué patronal están afiliados y, consecuentemente, a continuación se hará el recuento de cuántos tiene cada una. Esto tan simple debe servir para que todo el mundo sepa quién es quién, es decir, **quien tiene más socios y, por tanto, más representatividad**. Parece el sistema más limpio y claro y el más creíble.

Por parte de PIMEC, ningún problema; nosotros (y Fomento) ya firmamos un documento con el compromiso de alcanzar un acuerdo del 50% para cada patronal, y que si este acuerdo no llegaba a buen puerto entonces contaríamos.

Evidentemente el acuerdo no se ha producido y la Conselleria, tal como quedamos, ordena el recuento. Parece que a Fomento este sistema no le gusta y habla del número de trabajadores, de facturación, incluso de impugnar la orden de recuento.

Nosotros no hemos sido nunca una patronal "por la gracia de Dios". **Nosotros representamos un tejido empresarial pequeño pero muy numeroso y potente, con movilidad y con gran capacidad de arriesgar, moderno, que vemos el futuro como un territorio virgen, abierto, magnífico. A nosotros se nos hace difícil entender otras estructuras más arcaicas, complejas, o simplemente clientelares.**

Necesitamos patronales que escuchen al empresario y defiendan sus proyectos, que formen parte con él de sus ilusiones y retos, comprometidas con la sostenibilidad, que no estén ligadas a voluntades políticas y lejanas y, **por encima de todo, que crean y potencien nuestra dimensión empresarial. A veces sé que es difícil, pero PIMEC lo hace.**

Quizás después habrá que empezar a contar también en el sector del comercio; demasiadas siglas y poco trabajo, alguna incluso con ángulos, que queda muy de nuestra tierra. Es necesario que todos demos que hay detrás de nuestras entidades, hoy más que nunca la transparencia es necesaria, **el sector nos pide soluciones y nosotros ofrecemos... ¿qué? ¿Siglas y notas de prensa? Es poco, muy poco.**

## Noticias

### Consejo de Comercio del Baix Llobregat

El lunes 25 PIMEComerç Baix Llobregat-Hospitalet celebró el Consejo de Comercio, al que asistieron Miquel de Garro, director de PIMEComerç; Ivan Salvador, presidente de PIMEComerç en el territorio, y Amparo Vinaja, coordinadora territorial, entre otros. En el consejo se trabajaron las diferentes iniciativas para la Semana del Comercio, que tendrá lugar a partir del 25 de marzo, propuestas para las elecciones municipales, la explicación de las APEU y el proceso de representatividad de Pimec.



### PIMEComerç Girona organiza un taller motivacional

El pasado lunes PIMEComerç Girona, junto con otras instituciones, **organizó un taller motivacional dirigido a las asociaciones de comerciantes de la comarca de la Selva**. En esta jornada, que corrió a cargo de Sílvia Cerezo, se habló sobre las motivaciones, el análisis de riesgo aplicado y la búsqueda de soluciones, de cooperación y de resolución conjunta. **La finalidad del taller era ofrecer ideas nuevas y motivar a los participantes a buscar soluciones en diferentes ámbitos comerciales.**



### La principal preocupación del comercio son las plataformas de venta online

PIMEComerç acaba de publicar una consulta donde se refleja que el pequeño comercio cree que el aumento de plataformas de e-commerce afecta a sus ventas, sobre todo en días de promociones especiales como el Black Friday, el Cyber Monday, o el Single Day.



Estos datos van ligados al hecho de que estos días de promociones globales repercuten positivamente en los beneficios de grandes superficies comerciales y plataformas de venta en línea, pero, en cambio, resultan estériles para el comercio de proximidad.

**Podéis ver el estudio completo en el siguiente enlace:**

[https://www.pimec.org/sites/default/files/documents\\_pagines/consulta\\_comerc\\_valoracio\\_nadal\\_1819\\_def.pdf](https://www.pimec.org/sites/default/files/documents_pagines/consulta_comerc_valoracio_nadal_1819_def.pdf)