

FUNDACIÓ GRESOL



ENTREVISTA CON JULIÁN MOLLÁ RUDIEZ, ADMINISTRADOR DE MOLLÁ RUDIEZ & OLIVA

“En las empresas, una de las preocupaciones más importantes es el pago de impuestos”

Las obligaciones fiscales acostumbran a ser un gran quebradero de cabeza para las empresas por el cumplimiento de la normativa vigente, que precisa de un asesoramiento puntual y actualizado, junto con la tramitación de liquidaciones y declaraciones, que todo ello comporta. La asesoría tributaria Mollá Rudiez & Oliva ayuda a los empresarios en este aspecto y se caracteriza por la cercanía al cliente y la calidad humana en su trato diario.

-¿Qué es lo que les hizo especializarse en derecho tributario?

Porque en las empresas, una de las preocupaciones más importante es el coste de los impuestos. Pagar lo mínimo posible dentro de la normativa legal que es muy cambiante y complicada. Por eso las empresas se ponen en manos de un asesor tributario, para evitar cualquier contingencia tributaria por descuido o negligencia. También preocupan mucho las contingencias laborales, como pudiera ser la correcta contratación laboral, la tramitación de los despidos y el cálculo de las indemnizaciones, así como las cotizaciones de las cuotas a la Seguridad Social, etc. En general, el tema de las relaciones tributarias y laborales con la Administración abruma a las empresas, y es muy importante que el asesor externo sea una persona de su confianza. A nosotros el cliente nos considera como si fuéramos un consejero más de la empresa.

-De la reforma fiscal que impulsa el Gobierno para este año, uno de los aspectos más destacados es la subida del IVA. ¿Qué opinión le merece esta medida?
Los impuestos indirectos sólo se deben subir cuando la actividad económica está fuerte. Una subida del IVA supone encarecer los precios de productos que consume todo el mundo. Puede resentir el consumo de las personas más endeudadas. Una decisión así sólo se puede tomar en momentos de bonanza económica.



ca. Además, posiblemente se producirán dos efectos perniciosos: de incentivo al fraude y de reducción de márgenes empresariales.

-¿Cuáles son sus principales clientes? ¿Qué servicios son los más demandados?

Nuestro segmento de clientes es básicamente la pequeña y mediana empresa. El sector que más nos gusta es el industrial aunque, por supuesto, asesoramos a empresas del sector del comercio, de hostelería, y de servicios, así como a profesionales independientes. Donde nos sentimos más a gusto es en la empresa donde hay un proceso productivo, ya que somos economistas. Los servicios más demandados son nuestra especialidad: el asesoramiento tributario. Detrás de él hay unas obligaciones contables, mercantiles, laborales y de contratación que hay que cumplir. Le hacemos un asesoramiento global al cliente y coordinamos colaboradores externos en aquellas áreas que no son nuestra especialidad, por ejemplo auditorías externas. Contamos con

una plantilla multidisciplinar, con economistas, diplomados en empresariales, abogados, y diplomados en relaciones laborales, con mucha experiencia.

-La educación es un pilar de su carrera. Es profesor de la Universitat Rovira i Virgili y, desde 1993, la Fundación Universitaria Mollá Rudiez otorga becas a estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales y de Derecho.

Doy clases de Fiscalidad de la Empresa, en la Facultad de Ciencias Económicas de la URV, y es curioso porque al intentar explicar los impuestos los alumnos te forjas para explicarlo a un empresario que lo entenderá antes que el estudiante. Desde la Fundación Mollá Rudiez & Oliva incentivamos a las personas que destacan en las áreas relacionadas con la fiscalidad de la empresa, o bien por sus actividades sociales. Hay que incentivar en la gente joven el aspecto humano del aprendizaje. Nosotros nos movemos en el mundo empresarial, en la pelea diaria, pero esto no lo es todo. Y es algo que intento trasladar a la gente joven. La Fundación Gresol de la Catalunya Nova, de la que me honro formar parte de su patronato, entre sus actividades fundacionales de fomento de las relaciones del mundo empresarial y profesional, realiza una entrega de premios a alumnos que destacan por su expediente académico, de la FCEE de la URV. ●

www.mollarudiezyloliva.com

ENTREVISTA CON RAMON TORNÉ TARRAGÓ, PRESIDENTE DE ARTYPLAN

“El papel nunca morirá pero convivirá con soportes completamente digitales”

De la fotocopia en blanco y negro a la digitalización. En pocos años, la evolución del sector de la impresión y la gestión documental ha sido impresionante, y estudios recientes auguran, para los próximos cinco años, un crecimiento de la impresión digital por encima del 5%, en contraste con los sistemas de impresión offset a los que les presagia un retroceso superior al 10%. Artyplan inició su actividad hace 45 años con una copistería en Barcelona y su crecimiento también ha sido exponencial, llegando a una facturación de 13.500.000 euros en 2009.

-Artyplan fue pionero en Catalunya en la implantación de procesos productivos que permiten imprimir sin fotolitos y planchas. ¿Qué mejora supuso?

El concepto de impresión digital irrumpió timidamente a principios de los años 90 y poco a poco ha ido cobrando mayor importancia en el mundo empresarial. Aunque los sistemas offset continúan vigentes y, de hecho, Artyplan sigue invirtiendo en esta tecnología, se espera un crecimiento espectacular de la tecnología digital debido a la cada vez mayor fragmentación del mercado y a la necesidad de tiradas de impresión personalizadas.

-También digitalizan información. ¿Cree que esta técnica acabará haciendo desaparecer los archivos de papel de las empresas?

Creo que el papel nunca morirá pero seguro que convivirá con soportes de información completamente digitales. Es por eso que hace unos años decidimos empezar a introducimos en el mundo de la digitalización de documentos como un servicio complementario para nuestros clientes. La digitalización y su posterior gestión documental racionalizan los costes de gestión del docu-



mento, ahorra espacio innecesario y permite un acceso concurrente y descentralizado a la información digitalizada.

-En 45 años han pasado de tener una copistería en Barcelona que hacía fotocopias en blanco y negro, a ser una empresa que ofrece multitud de servicios y que se ha expandido por Catalunya. ¿Cómo valora el crecimiento?

Evidentemente, no puedo negar que estoy satisfecho con el crecimiento logrado a lo largo de estos años. A base de esfuerzo, trabajo e ilusión hemos ido creando una de las empresas de mayor relevancia del sector, con una facturación en 2009 de 13.500.000 euros y con una plantilla de 135 trabajadores. Un crecimiento que, sin duda, no hubiera sido posible si el concurso del excelente equipo de colaboradores

que, comandados por el director general, Ignasi Pietx, son el auténtico motor de la compañía. Somos una empresa centrada en servicios de impresión y gestión documental, y nuestra característica principal es el amplio abanico de productos y servicios destinados a cubrir la mayor parte de las necesidades de comunicación de las empresas. Ahora

disponemos de diez centros de reprografía ubicados en Reus, Tarragona, Barcelona, Sant Cugat, Terrassa y Vic, y contamos también con dos naves de producción industrial en Sant Feliu de Llobregat.

-¿Qué valor les reporta a ustedes como empresa formar parte de la Fundació Gresol?

La Fundació Gresol es un magnífico espacio de encuentro entre empresarios y personalidades comprometidos con el territorio que promueve e impulsa iniciativas destinadas a fomentar el crecimiento personal y empresarial de compañías e instituciones. Como socio de la Fundació Gresol y presidente de Artyplan me siento honrado de poder colaborar en el desarrollo de este magnífico proyecto. ●

www.artypplan.com

ENTREVISTA CON MATIES GOMÀ-CAMPS, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO GOMÀ-CAMPS

“Medio ambiente y el servicio profesional son las claves de futuro para el sector papelerero especializado en tisú”

Habitualmente el término de empresa familiar se ciñe al negocio creado y gestionado por dos o tres generaciones de una misma saga y a menudo la actividad actual poco o nada tiene que ver con la original. Hay casos excepcionales, como el de Gomà-Camps, en los que 10 generaciones de una misma familia han centrado su actividad en un mismo sector. Esta empresa dedicada a la fabricación de papel desde 1758, produce anualmente 90.000 Tm de papel tisú, tiene fábricas en Portugal y España, una distribuidora en el sur de Francia, y 425 empleados.

-Gomà-Camps es uno de los proveedores punteros de la marca de distribución pero también ha apostado por ser líder en el mercado profesional. ¿Qué productos ofrecen a dicho sector?

Todos los sectores consumen en mayor o menor medida derivados del tisú. La hostelería, la industria y los servicios en general requieren productos de higiene, bobinas de celulosa, servilletas, manteles, rollos

de mantel, toallas, dispensadores, secamanos, productos personalizados, etc. Nosotros suministramos al canal profesional que atiende a todos estos sectores.

-¿Qué hacen para distanciarse de la competencia?

En Gomà-Camps, en los últimos cinco años, hemos invertido 23 millones de euros en tecnología y medio ambiente, y

apostamos por la investigación y el desarrollo colaborando con universidades como la Rovira i Virgili de Tarragona.

-¿Cuál es su apuesta medioambiental?

Más de la mitad del tisú que producimos viene de papel reciclado con el consecuente ahorro en madera, agua y electricidad. Cumplimos con las normativas ambientales como

la Garantía de calidad ambiental de la Generalitat, las ISO 9001 y 14001 y, desde 2008, somos la primera empresa española del sector tisú en obtener la ECOLABEL, el certificado ecológico más importante que otorga la Unión Europea. Apostamos por el medio ambiente y también por la excelencia en el servicio.

-¿En qué se basa esa excelencia en el servicio que nos comenta?

En que un 98% de los pedidos se ejecutan dentro del plazo establecido. Hemos creado un equipo de atención al cliente personalizado y disponemos de una aplicación informática que permite realizar el segui-



miento del pedido en todo momento. Ello, junto a la profesionalidad de todo nuestro equipo humano, es lo que nos permite garantizar la satisfacción de cualquier pedido en un máximo de 5 días.

-¿Cómo está afectando la actual situación económica a su sector?

El sector papelerero se encuentra en una crisis constante, por así decirlo. La experiencia de 252 años nos dice que debemos continuar trabajando a partir de la confianza y solidez que tenemos, consolidando nues-

ECO, tisú reciclado con ECOLABEL

En 2008 la Unión Europea acreditó a Gomà-Camps como la primera empresa española del sector tisú en obtener la ECOLABEL (la etiqueta ecológica europea). Este certificado voluntario informa a los consumidores identificando aquellos productos y servicios más respetuosos con el medio ambiente. La gama de productos GC ECO elaborados a partir de celulosa de papel reciclado elimina el consumo de madera y reduce el consumo de electricidad y agua. La serie está formada por papel higiénico, jumbo, maxijumbo, celulosa, camilla y secamanos.

tros centros de producción y la calidad de nuestros productos y servicio. ●

www.gomacamps.com