

LES SECCIONS

ECONOMIA

pàg. 3 a 12 >>

Daniel Ortiz reflexiona sobre les preferències dels joves a l'hora d'escollir professió.

A debat: com es pot conciliar la vida laboral i familiar?

EMPRESA

pàg. 13 a 22 >>

Entrevistem Javier Benavente, president d'Alares.

Oriol Amat analitza el cas d'èxit de Damm.

Conversam amb Joan Simó, president de la Cambra de Comerç de Lleida.

FINANCES

pàg. 23 a 26 >>

Entrevista a Carles Tusquets, president d'Inverco.

Vueling entra al parquet.

La borsa bat rècords.

INTERNACIONAL

pàg. 27 a 34 >>

Joan Tugores analitza el rànquing de competitivitat mundial.

El mapa del món: captació d'inversions.

L'agenda de la internacionalització.

ESPECIAL

pàg. 35 a 42 >>

Anàlisi de les assegurances més demandades per empreses i particulars.

DAFO del sector de les assegurances amb les opinions dels principals agents del sector.

FORMACIÓ DIRECTIVA

pàg. 43 a 48 >>

Entrevista al director del CIDEM, Joan Josep Berbel.

Miquel Bonet conversa amb la directora de RRHH del Grup Select.

El diccionari de Paco Solé Parellada.

ESTILS DE VIDA

pàg. 49 a 55 >>

Entrevista a Alfredo Rocafort, membre de la Reial Acadèmia de Doctors.

Balnearis de Galícia.

ANÀLISI DEL PERFIL DE L'EMPREENEDOR

La confiança és el tret bàsic de l'emprenedor

■ La disposició a córrer riscos, per contra, és una competència poc valorada.

■ Més de la meitat dels emprenedors posen en marxa un negoci per realitzar un projecte personal.



La creació d'ocupació depèn, en gran mesura, del foment de l'emprenedoria. / DIEGO CALDERÓN

Segons l'estudi "Emprenedors i Emprenedores. Competències per a l'èxit", elaborat per a *Món Empresarial* pel Centre d'Excel·lència en Entrepreneurship de l'escola de negocis

EADA, els emprenedors consideren que la confiança personal és la competència més important per a l'èxit dels emprenedors.

PÀGINES 314 >>

ESPECIAL: ASSEGURANCES

LES ASSEGURANCES MULTIRISC I DE SALUT LIDEREN LA QUOTA DE MERCAT

El sector comença a recuperar-se



El sector català ha recaptat 7.557 milions d'euros. / CEDIDA

El sector de les assegurances és un dels que millor reflecteix el moment econòmic d'un país. Per això, el lleuger impuls que ha tingut darrerament la indústria catalana ha repercutit positivament en aquest sector que, fa només uns anys, estava immers en la incertesa. Així, Catalunya ha estat la comunitat que més ha crescut d'Espanya en captació de nou negoci. Les assegurances que lideren el mercat són les de multirisc i les de salut.

PÀGINES 35-42 >>

DESTAQUEM

MERCÈ SALA

PRESIDENTA DEL CONSELL DE TREBALL ECONÒMIC I SOCIAL



"Tenim capacitat per posar-nos d'acord"

LUÍS DOMÍNGUEZ

DIRECTOR GENERAL A CATALUNYA D'AON GIL Y CARVAJAL



"On hi ha risc pot haver una assegurança"

SALVADOR GINER

PRESIDENT DE L'INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS



"Volem relançar i ampliar les publicacions de l'Institut"



SUMARI

ECONOMIA

Entrevista a la presidenta del Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya, Mercè Sala.

pàgina 5

EMPRESA

Conversam amb Salvador Giner, president de l'Institut d'Estudis Catalans.

pàgina 13

FINANCES

Les borses baten rècords històrics.

pàgina 24

INTERNACIONAL

Joan Tugores analitza el rànquing de competitivitat mundial.

pàgina 33

ESPECIAL: ASSEGURANCES

Catalunya despunta en el sector de les assegurances gràcies al lleuger impuls de la indústria. En captació de nou negoci, el sector català ha tingut un creixement del 15,48%.

pàgines 35-42

FORMACIÓ DIRECTIVA

Els treballadors espanyols cobren menys, treballen més i disposen de menys vacances que la resta d'uropeus.

pàgines 44 i 45

ESTILS DE VIDA

Comença el Festival Internacional de Jazz de Barcelona.

pàgina 50

Els balnearis de Galícia.

pàgina 54

EDITORIAL

UN FUTUR EN CLAU DE PAÍS

Després de la ressaca electoral, si fem l'anàlisi profunda, tot indica que el principal beneficiat de la crisi política a Catalunya ha estat el president del Govern espanyol, Rodríguez Zapatero. Ell, hàbilment, va evitar sortir, mai millor dit, retratat, pel tema de l'Estatut, al costat d'ERC tot i que aquest partit li va donar un suport lleial al Congrés des de la investidura fins aquell moment. Per contra, Rodríguez Zapatero va optar per una fotografia contranatura, ja que era amb un grup com el de CiU que estava a l'oposició del tripartit i s'havia abstingut a la seva investidura, però que li aportava una fotografia idònia en clau espanyola, en ser menys compromesa, la d'Artur Mas, opositor de Maragall a Catalunya. Zapatero buscava una imatge més moderada als ulls de la crispada opinió pública que dia rere dia alenta el PP. Entre les conseqüències

polítiques que la fotografia de l'Estatut va tenir per CiU, la més important va ser que el lideratge de Mas va sortir reforçat i va aconseguir treure's de sobre gran part de l'ombra més allargada de la política catalana en els darrers temps, la de Jordi Pujol. El PP, com tots veiem, mentrestant, persisteix en el seu filó en la crítica de la política catalana per atacar Rodríguez Zapatero. Amb un resultat dubtós ja que no ha erosionat gaire la imatge de La Moncloa vistes les enquestes, el que és cert és que ha erosionat greument la imatge de Catalunya arribant en certs moments a crear un clima de confrontació interterritorial greu. Com es podrà reconstruir un clima polític adequat per continuar a partir d'ara? En paral·lel, és ben cert que Catalunya ha d'avançar en el seu autogovern i, en la mateixa línia, no hauria de dependre tant de les decisions polítiques que es prenen a Madrid.

Cal reconstruir la imatge de Catalunya

DIRECTORI D'EMPRESES

Abacus.....16	Clickair.....9	Grífols.....16	Schneider Electric.....9
Abertis.....48	Codorniu.....9	Grup Select.....47	Segestion.....16
Agrupació Mútua.....9	Colonial.....9	Guissona.....16	Silhouette.....17
Air Europa.....17	Construccions Deco.....16	Iberia.....9	Smart Medical.....17
Alares.....13	Cuatrecasas.....16	Imaginarium.....8	Sogecable.....24
Alumini i Energia S.L.....16	Cycons.....16	Inmocaral.....9,24	Swarovski.....16
Aon Gil Carvajal.....35	Danone.....9	La Caixa.....9, 26	Tecnitoyes.....9
Astroc.....24	Dinamia.....24	La Fageda.....48	Telefónica.....8
Ato.....16	DKV Seguros.....40,48	La Farga.....19	Toshiba.....16
Banc Popular.....26	Dogi.....24	La Sirena.....16	T-Systems.....9
Banc Sabadell.....26	Duro Felguera.....24	Lawrope.....9	UCB.....17
Banesto.....26	EADS.....24	MC Asociados.....48	Urbas.....24
Bankinter.....26	Easyjet.....	Metrovacesa.....24	Vitelcom.....8
Buenos Liberto.....17	8	MRW.....9	Vocento.....25
Caixa Catalunya.....26	Ecotècnia.....16	Nacam Iberia.....17	Vueling.....9,25
Caixa Girona.....26	Farggi.....16	Pirotecnia Igual.....17	Yahoo!.....9,16
Caixa Manresa.....26	FNAC.....16	Port Aventura.....9	YouTube.....25
Caixa Sabadell.....26	Gaes.....16	Reno Medici.....24	
Camises Spèrnic.....17	Gecoinsa.....9	Ryanair.....17	
Casio.....16	Google.....25	Sage SP.....48	



MEDIGRUP DIGITAL S.A.: Director General: Joan Pons. Dtor. Editorial: Patricia Coll. Dtor. Comercial i Màrqueting: Marc Sabé. Dtor. Administració: Ramon Thomas. Rble. Màrqueting Operatiu i Distribució: Mònica Rodríguez. Rble. RRHH/Qualitat: Anna Martí. Dtor. Madrid: Alberto Rey. Director d'Art: Hèctor Benedito. Cap Àrea Direcció: Carles Vives. Divisió Àrea Corporativa: Francesc Pedrol. Rble. Sistemes: José Antonio Pons. c/Jordi Girona, 16, 08034 Barcelona - tel. 93.280.00.08 fax. 93.280.00.02 - E-mail: medigrup@medigrup.com. www.medigrup.com - Madrid: Av. General Perón, 22, 4º B. 28020 Madrid. Tel. 91 535.14.67. Fax 91 535.26.23.



MÓN EMPRESARIAL: Editor: Joan Pons. Consell editorial: Aurora Masip. Director: Francesc Pedrol. Directora editorial: Patricia Coll. Redacció: Óscar Maronda, Àgata Serra, Meritxell Sort. Internacional i Finances: Aurora Masip. Firmes: Joan Tugores, Oriol Amat, Paco Solé Parellada. Columnistes: Daniel Ortíz, José Luis Trujillo, Ferran Amago, Antoni Garrell. Col·laboradors: Miquel Bonet, Laura Gamundí, Andrés Hurtado, Jaume Riera, José Luis Trujillo, Glòria Vallès, Aureli Vázquez. Redacció Madrid: Patricia Aceves. Disseny: Diana Durán, Cristina Méndez, Alicia Pons. R. Fotografia: D. Calderón. Fotografia: D. Fernández, M.A. Chazo, P.Cucala, ABLESTOCK. R. subscripcions: Jordi Sansalvador.

Premi a l'excel·lència en Comunicació 2006



La empresa editora no comparteix necessàriament l'opinió dels col·laboradors i articles. TOTS ELS DRETS RESERVATS. Medigrup Digital S.A. es reserva els drets sobre els continguts del MÓN EMPRESARIAL, els seus suplementos i qualsevol producte de venda conjunta, sense que pugui reproduir-se ni transmetre a altres mitjans de comunicació, totalment o parcialment, sense prèvia autorització escrita.



ESTUDI SOBRE LES COMPETÈNCIES DELS EMPRENEDORS

La confiança és la competència més important per emprendre un negoci

La confiança personal és la competència més rellevant de l'emprenedor. Aquesta és la principal conclusió de l'estudi "Emprenedors i empedores. Competències per a l'èxit", que ha elaborat l'escola de negocis EADA per a *Món Empresarial*.

PATRICIA COLL
L'estudi "Emprenedors i empedores. Competències per a l'èxit" d'EADA analitza la percepció del grau d'importància que tenen 19 habilitats per emprendre un negoci propi. Les conclusions s'han extret d'una enquesta realitzada a més de 300 joves empresaris - amb

una mitjana d'edat de 33 anys-. Concretament, els enquestats havien de valorar de 1 al 5 (1 sense cap importància; 5 essencial) cadascuna de les 19 competències prèviament seleccionades pels autors de l'estudi, Carlos Emilio Morales i Martin Rahe, el Centre d'Excel·lència en *Entrepreneurship*

d'EADA. Les 19 característiques que els empedors han valorat són: establiment de metes, planificació, revisió de la planificació, recerca d'oportunitats, persistència, acompliment de compromisos, capacitat per exigir eficiència, disposició per a córrer riscos, capacitat de persuasió, confiança en un mateix, flexibilitat, capacitat d'anàlisi, creativitat, orientació a l'èxit, organització, tolerància a la pressió, capacitat per generar xarxes, negociació i habilitats socials.

El fet que la confiança personal, amb una mitjana del 4,34, ocupi el primer lloc indica, segons els autors de l'estudi, que "un empedor

El tret menys puntuat és la disposició a córrer riscos

és algú que confia en les seves pròpies habilitats i que molt probablement aquesta sigui la variable determinant per prendre la decisió de crear l'empresa, és



EADA ha enquestat a més de 300 empedors per valorar les habilitats més importants per emprendre un negoci. /D.C.

HABILITAT	PUNTUACIÓ (1 Poc important- 5 essencial)
Confiança personal	4,34
Fixar metes	4,23
Persistència	4,19
Recerca d'oportunitats	4,06
Negociació	3,96
Tolerància a la pressió	3,95
Exigir eficiència	3,93
Organització	3,93
Planificació	3,92
Flexibilitat	3,92
Capacitat de generar xarxes	3,91
Compliment de compromisos	3,90
Orientació a l'èxit	3,86
Habilitats socials	3,86
Revisió de la planificació	3,84
Creativitat	3,80
Capacitat d'Anàlisi	3,70
Persuasió	3,64
Córrer riscos	2,92

FONT: EADA

a dir, si algú emprèn és en gran mesura perquè creu poder fer-ho".

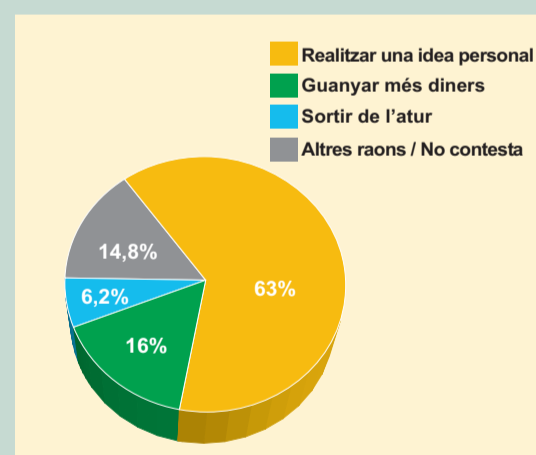
La disposició a córrer riscos

En contra del que a priori podria semblar, la competència considerada menys important pels enquestats és la disposició a córrer riscos, amb una mitjana de 2,92. "Pot resultar curiós-assenyalen des d'EADA- que aquesta competència sigui la darrera de la llista ja que el risc és part inherent a la tasca d'emprendre quelcom, no només un negoci". "Que hagi estat valorada com la menys important i amb una puntuació per sota de la mitjana de l'escala

ens obre com a mínim dues possibilitats d'interpretació". En primer lloc, els autors de l'informe interpreten que els empedors del nostre país són conservadors respecte al nivell

i el tipus de risc que assumeixen, la qual cosa en la pràctica pot significar poc capital en relació a la inversió en els projectes de llançament empresarial, escassa previsió de creació

MOTIU PER EMPRENDE NEGOCI PROPI



FONT: EADA

Fundació UPC

vertex | la formació continua

Curso de especialización:

PROJECT MANAGEMENT AVANZADO

Gestión de Proyectos eficientes en Calidad, Tiempo y Coste.

Gestión informatizada.

Inicio: Febrero 2006

Horario: viernes, de 16:30h. a 21:30h.
sábados, de 9 a 14:00h.

World Class Management

PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS

Planificación, diseño y desarrollo de proyectos. Ingeniería concurrente. Calidad. Seis Sigma
Programación y control de proyectos. Camino crítico. Gestión avanzada. ISO 10.006
Externalizar procesos. Agilidad de respuesta. Outsourcing. Externalizar servicios
Dirección de proyectos. Capacidades y utilización de recursos. Equipos humanos de proyecto

Project Management
Metodología de dirección. Gestión y mejora de procesos

Gestión económica de proyectos:
Presupuestos - Costes - Inversiones - Financiación

TÉCNICAS AVANZADAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS

Lean Management en la planificación, diseño y desarrollo avanzados de proyectos.
Metodología PMBOK para el desarrollo y ejecución de proyectos. Simulación de proyectos, Metodología de Montecarlo

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:
c/ Jordi Girona, 1-3. Edificio C5 planta 0
(Campus Nord) - 08034 Barcelona

Tel.: 93 401 60 81 / 93 401 68 13
Fax: 93 401 56 29
e-mail: antonia.romero@upc.edu · web: http://www.doe.upc.edu



Departament d'Organització d'Empreses
Secció Campus Nord
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

ESTUDI SOBRE LES COMPETÈNCIES DELS EMPRENEDORS

La confiança és la competència més important per emprendre un negoci

La confiança personal és la competència més rellevant de l'emprenedor. Aquesta és la principal conclusió de l'estudi "Emprenedors i empedores. Competències per a l'èxit", que ha elaborat l'escola de negocis EADA per a *Món Empresarial*.

PATRICIA COLL
L'estudi "Emprenedors i empedores. Competències per a l'èxit" d'EADA analitza la percepció del grau d'importància que tenen 19 habilitats per emprendre un negoci propi. Les conclusions s'han extret d'una enquesta realitzada a més de 300 joves empresaris - amb

una mitjana d'edat de 33 anys-. Concretament, els enquestats havien de valorar de 1 al 5 (1 sense cap importància; 5 essencial) cadascuna de les 19 competències prèviament seleccionades pels autors de l'estudi, Carlos Emilio Morales i Martin Rahe, el Centre d'Excel·lència en *Entrepreneurship*

d'EADA. Les 19 característiques que els empedors han valorat són: establiment de metes, planificació, revisió de la planificació, recerca d'oportunitats, persistència, acompliment de compromisos, capacitat per exigir eficiència, disposició per a córrer riscos, capacitat de persuasió, confiança en un mateix, flexibilitat, capacitat d'anàlisi, creativitat, orientació a l'èxit, organització, tolerància a la pressió, capacitat per generar xarxes, negociació i habilitats socials. El fet que la confiança personal, amb una mitjana del 4,34, ocupi el primer lloc indica, segons els autors de l'estudi, que "un empre-

El tret menys puntuat és la disposició a córrer riscos

nedor és algú que confia en les seves pròpies habilitats i que molt probablement aquesta sigui la variable determinant per prendre la decisió de crear l'empresa, és



EADA ha enquestat a més de 300 empedors per valorar les habilitats més importants per emprendre un negoci. /D.C.

HABILITAT	PUNTUACIÓ (1 Poc important- 5 essencial)
Confiança personal	4,34
Fixar metes	4,23
Persistència	4,19
Recerca d'oportunitats	4,06
Negociació	3,96
Tolerància a la pressió	3,95
Exigir eficiència	3,93
Organització	3,93
Planificació	3,92
Flexibilitat	3,92
Capacitat de generar xarxes	3,91
Compliment de compromisos	3,90
Orientació a l'èxit	3,86
Habilitats socials	3,86
Revisió de la planificació	3,84
Creativitat	3,80
Capacitat d'Anàlisi	3,70
Persuasió	3,64
Córrer riscos	2,92

FONT: EADA

a dir, si algú emprèn és en gran mesura perquè creu poder fer-ho".

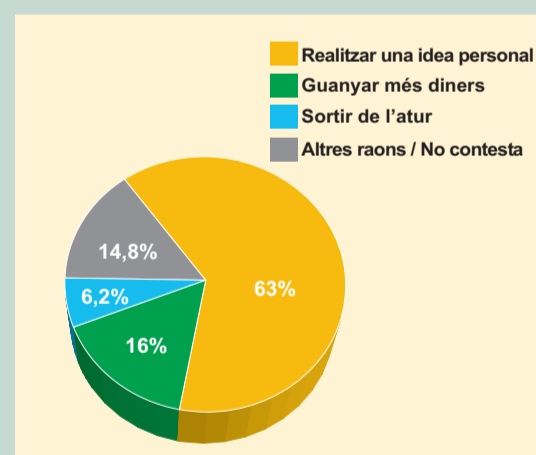
La disposició a córrer riscos

En contra del que a priori podria semblar, la competència considerada menys important pels enquestats és la disposició a córrer riscos, amb una mitjana de 2,92. "Pot resultar curiós-assenyalen des d'EADA- que aquesta competència sigui la darrera de la llista ja que el risc és part inherent a la tasca d'emprendre quelcom, no només un negoci". "Que hagi estat valorada com la menys important i amb una puntuació per sota de la mitjana de l'escala

ens obre com a mínim dues possibilitats d'interpretació". En primer lloc, els autors de l'informe interpreten que els empedors del nostre país són conservadors respecte al nivell

i el tipus de risc que assumeixen, la qual cosa en la pràctica pot significar poc capital en relació a la inversió en els projectes de llançament empresarial, escassa previsió de creació

MOTIU PER EMPRENDE NEGOCI PROPI



FONT: EADA

Fundació UPC

| vèrtex | la formació continua

Curso de especialización:

PROJECT MANAGEMENT AVANZADO

Gestión de Proyectos eficientes en Calidad, Tiempo y Coste.

Gestión informatizada.

Inicio: Febrero 2006

Horario: viernes, de 16:30h. a 21:30h.
sábados, de 9 a 14:00h.

World Class Management

PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS

Planificación, diseño y desarrollo de proyectos. Ingeniería concurrente. Calidad. Seis Sigma
Programación y control de proyectos. Camino crítico. Gestión avanzada. ISO 10.006
Externalizar procesos. Agilidad de respuesta. Outsourcing. Externalizar servicios
Dirección de proyectos. Capacidades y utilización de recursos. Equipos humanos de proyecto

Project Management
Metodología de dirección. Gestión y mejora de procesos

Gestión económica de proyectos:
Presupuestos - Costes - Inversiones - Financiación

TÉCNICAS AVANZADAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS

Lean Management en la planificación, diseño y desarrollo avanzados de proyectos.
Metodología PMBOK para el desarrollo y ejecución de proyectos. Simulación de proyectos, Metodología de Montecarlo

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:
c/ Jordi Girona, 1-3. Edificio C5 planta 0
(Campus Nord) - 08034 Barcelona

Tel.: 93 401 60 81 / 93 401 68 13
Fax: 93 401 56 29
e-mail: antonia.romero@upc.edu · web: http://www.doe.upc.edu



Departament d'Organització d'Empreses
Secció Campus Nord
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

ENTREVISTA A MERCÈ SALA, PRESIDENTA DEL CONSELL DE TREBALL ECONÒMIC I SOCIAL DE CATALUNYA (CTESC)

“Déu n’hi do la capacitat que tenim per posar-nos d’acord!”

Mercè Sala, presidenta actualment del CTESC, és doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials, està casada i té dos fills. Ha estat presidenta de RENFE, de la Fundació Politècnica de Catalunya i regidora de l’Ajuntament de Barcelona, entre d’altres. És autora de diversos llibres sobre gestió empresarial, l’últim dels quals és *“El encanto de Hamelín. Las cinco leyes del liderazgo efectivo”* publicat per Alienta Editorial.

PATRICIA COLL

Com definiria la tasca que fa el CTESC?

La tasca del CTESC és assessorar el Govern de la Generalitat de Catalunya en matèria de temes econòmics i socials i recollir les opinions dels agents socials, bàsicament patronals i sindicats, en aquest sentit. Això es fa en dues vessants. Una, tota la producció legislativa que fa el Govern. I després també el Govern acostuma a demanar-nos que li fem informes, és a dir, recomanacions, sobre temes concrets.

Valora positivament el diàleg social que hi ha actualment a Catalunya?

Déu n’hi do com n’està d’avançat!

Però a vegades és difícil trobar el consens?

Evident. Una mica la dificultat d’aquest organisme. En aquest moment volem fer un petit treball sobre costos salarials. Doncs en una cosa que sembla matemàtica, com és l’evolució dels costos salarials a Catalunya en els darrers 10 anys, no estan d’acord. Jo tinc clar que hi ha explicacions per això i que la meva funció, ja els dic sempre, és intentar trobar els punts d’acord més que els punts de

“La meva funció és intentar trobar els punts d’acord més que els punts de separació”

separació. Per què també amb ells, a patronals i sindicats, els interessa. Inclús està clar que si hem d’assessorar al Govern i veu que estem d’acord ens farà més cas que si estem en desacord ja que així no farà cas ni a uns ni a altres. El que passa

és que són hores. Són comissions i reunions per trobar una manera de dir-ho en què tots hi estem d’acord. Però Déu n’hi do la capacitat que tenim per posar-nos d’acord.

Entre els dictàmens i estudis que prepara el CTESC n’hi ha un sobre les necessitats formatives de les empreses? Com serà?

No puc avançar gaire ja que tot just hem constituït el grup de treball. Ho farem en dues etapes. Una etapa la farem pensant en la formació professional i una altra pensant en la universitat.

Ha estat sempre molt vinculada al món universitari. Com valora la reforma que està duent a terme el Ministeri?

Aquesta idea que ha tingut el Ministeri de suprimir el catàleg de titulacions és molt bona perquè això dona més autonomia a les universitat i, fins i tot, afavoreix la flexibilitat que tant necessiten. En canvi, on hi ha una certa discussió a Catalunya és en el tema de passar el grau de tres a quatre anys. Quan acabes agafant informació te n’adones que a la resta d’Espanya, i sobretot a les universitats més tradicionals i a les més grans, els costarà molt. Tenen una bona papeleta. A tot arreu van a tres i aquí estem emperrats a quatre. No obstant, aquest és l’únic escull que queda. I és molt, ja que mesos enrere quedaven molts més esculls i al final de l’etapa del Partit Popular tot eren esculls. Per tant, hem avançat.

Un altre dels grans reptes és la immigració, àmbit en el qual també el CTESC està treballant. Com es plantegen aquest estudi?

Hi ha molta feina feta així que la idea que tenim és recollir tot el que hi ha fet de la influència que ha tingut la immigració



sobre el mercat de treball i, a partir d’aquí, veure de quina manera les nostres organitzacions poden presentar propostes positives.

Durant la campanya electoral s’han fet propostes de tots colors respecte a aquest tema de la immigració. Què n’opina?

A mi em deixa molt mal sabor de boca aquesta mania que tenim de fer caritat amb els immigrants. No és un tema de caritat. És un tema, per una banda, de què tot el que són institucions públiques sàpiguen actuar d’integradors i, en aquest aspecte, alguns ajuntaments estan fent coses molt interessants com el tema dels mediadors socials tot i que no es faci de manera *urbi et orbe*. I, per altra banda, els empresaris haurien d’entendre que la diversitat és un factor positiu. De fet hi ha empreses que ja estan treballant en aquest tema de la diversitat i això és molt important, ja que les empreses tenen responsabilitat en aquest tema. Tot no pot venir solucionat per l’estat protector.

Vostè va ser presidenta executiva de RENFE. Trobar dones en càrrecs directius d’alt nivell és encara una excepció?

En aquest tema s’ha avançat.

Abans estava buscant fotos per una web personal que tinc. En les fotos antigues estava jo sola amb vint homes i, en canvi, en el CTESC ja no surto en una foto mai sola. S’ha avançat però també hem d’anar més lluny. Aquesta nova llei que es vol fer segurament ajudarà però les empreses també han d’anar prenent consciència

“La presència de dones en càrrecs directius és molt reduïda tot i què s’ha avançat”

d’aquest tema i anar veient que igual en petites coses poden ajudar a que les dones hagin de dir que no a una promoció, com a vegades passa. Apart de què l’empresa que demana dedicació fins les set de la tarda té un problema organitzatiu i potser que s’ho miri, apart d’això s’han de prendre mesures. Les empreses ho han d’interioritzar i veure que les mesures de conciliació tampoc no costen tants diners i, a més, en canvi, tenen beneficis. En les empreses de consum, per exemple, el fet que una dona

arribi a càrrecs de responsabilitat té clars beneficis, ja que els principals consumidors són dones.

Fa referència sovint a l’anomenat “sostre de vidre”. Què és? Com es pot trencar?

És un símil que es posa i que és veritat. Més de la meitat dels estudiants universitaris són dones i, en canvi, la seva presència és molt reduïda en càrrecs directius. Aleshores els americans s’han inventat que hi ha un sostre de vidre format per idees tradicionals i culturals que els ho impedeix. Jo m’apunto a dir que aquest sostre s’ha de trencar i ho hem de fer les dones. En el meu llibre sobre el lideratge dic que el que hem de fer és entendre que el sostre aquest no és de vidre. Si és de vidre quan es trenca hi ha molta trencadissa per tant cal pensar que és de gasa. Cal una conjunció de la nostra voluntat i del que comentàvem de la conciliació de la vida laboral i personal.

Feia referència a la nova llei que obligarà a incorporar un cert percentatge de dones als consells d’administració. No obstant s’ha parlat de què no se’n troben...

Segurament ve d’un cert desconeixement de les potencialitats femenines. Com es va a *headhunters* i tal, doncs no devem estar les dones a les llistes de *headhunters*. És qüestió d’evitar-les. De la mateixa manera, cal que els legisladors trobin el punt d’unió amb les empreses en aquest tema ja que el que no tindria sentit és que acabés sent un tema conflictiu. Jo he estat consellera de dues empreses que van començar a buscar dones. Però estem en el mateix: no és que ho facin perquè hi hagi una llei que ho digui sinó que ens hem de convèncer tots de què és bo fer-ho.

Hem parlat de formació, immigració i d’incorporació de la dona al món laboral. Quins altres reptes de futur té la societat catalana?

Tenim l’acompliment de tot aquest pla d’infraestructures de transport de la Generalitat. Espero que es tiri endavant el més ràpid possible. Apart d’això és cabdal la recerca, l’R+D+i. En això encara estem baixos. El repte no és només que hi posem diners públics sinó les empreses vegin motivació a fer-ho i que la universitat i l’empresa millorin la seva relació.

UNA FEINA "PER A TOTA LA VIDA"

Un país de funcionaris?

El 23 d'agost passat, en un període en el qual gairebé tothom està de vacances i poca gent llegeix els diaris, *El Periódico* obria la seva edició amb un titular d'impacte: "Els joves prefereixen ser funcionaris. El 65% opta per l'Administració en comptes d'una feina fixa en una empresa". Resulta preocupant l'absència de reaccions davant d'unes dades que criden poderosament l'atenció i no són gens tranquil·litzadores.



DANIEL ORTIZ I LLARGUÉS,
PROFESSOR D'ESADE

En realitat, la notícia sobre aquest estudi incloïa també altres titulars destacats com: "Només el 21% dels enquetats en una vintena de ciutats anteposen anar a una companyia privada" o "Els menors de 30 anys mostren cada vegada més resistència a acceptar condicions flexibles". El treball, a càrrec de l'Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques, es va elaborar sobre la base de 3.000 enquestes a joves procedents de Barcelona, Madrid, Lleida, Saragossa, Bilbao, València i Vigo, entre d'altres ciutats espanyoles.

El monogràfic d'*El Periódico* sobre ocupació juvenil, complementava l'article amb l'afirmació dels professors José García Montalvo i José María Peiró, de les universitats Pompeu Fabra i de València, segons els quals: "Els joves tenen una resistència molt important a feines que impliquin diferents graus de flexibilitat". I Núria Rius, responsable de selecció d'Adecco, reblava el clau en revelar que la reticència a la mobilitat arriba a l'extrem que joves de Terrassa rebutgen feines a Sabadell, i viceversa.

Què ens està passant? Com pot ser que precisament els joves, suposadament el sector més dinàmic de població, es comporti d'aquesta manera? Com és que l'estabilitat laboral s'ha convertit en l'objectiu prioritari, fins i tot per a les persones que tot just comencen a treballar? D'on prové



Molts joves escullen ser funcionaris perquè és una feina "per a tota la vida". / ABLESTOCK

aquesta aversió al risc i, sobretot, aquesta enorme inseguretat, aquesta gravíssima falta de confiança en les pròpies possibilitats?

El cert és que una societat amb una mentalitat tan conservadora, fins i tot per part dels més joves, té un futur

Els joves, el sector més dinàmic de la població, no volen mobilitat

ben magre! La mobilitat geogràfica i funcional és, indiscutiblement, una característica pròpia de l'economia contemporània. L'entorn empresarial no havia canviat mai tan ràpid com ara. Així, una actitud immobiliària, rígida i conservadora és una

recepta segura per al fracàs. Naturalment, comprenc la legítima i necessària recerca d'estabilitat laboral a partir d'una certa edat, sobretot si va associada a la creació d'una família. Però em costa comprendre aquest desig, tan exagerat i excessiu, d'una seguretat laboral absoluta ja des del primer dia.

Flexibilitat no és precarietat

Un altre equívoc que caldria desfer és l'associació immediata i gairebé inconscient entre "flexibilitat" i "precarietat". No són el mateix, i no tenen perquè ser sinònims! És perfectament concebible un mercat laboral flexible i, al mateix temps, "no precari", és a dir: que ofereix un raonable marge de seguretat i garanties per als treballadors. I crec que és aquest el camí que hauria de seguir el nostre sistema laboral.

A nivell individual, necessitem imperiosament conrear l'esperit empresarial, el dinamisme, la iniciativa i l'empenta necessàries per portar a terme els propis projectes. Cal fomentar, tant des de l'escola com des de la universitat, la mentalitat

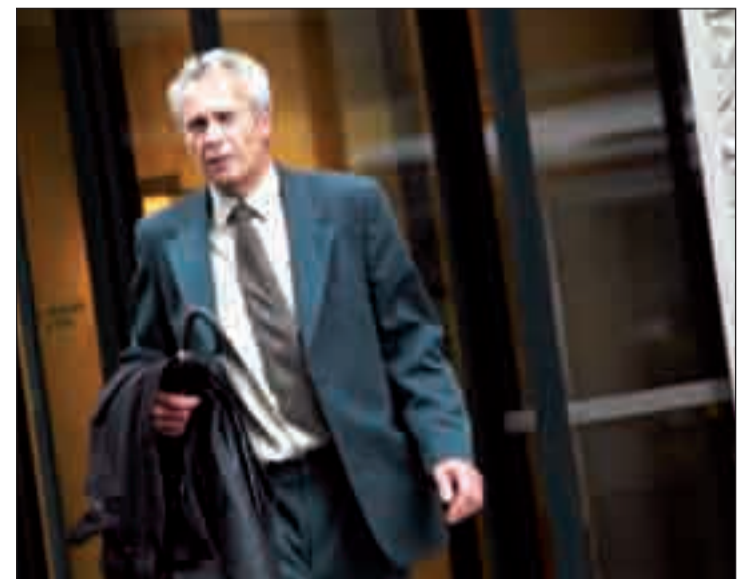
Cal fomentar, des de l'escola i la universitat, la mentalitat valenta i decidida

valenta i decidida, capaç de mesurar el risc... i de volar per compte propi. I, a nivell empresarial, aquesta mentalitat s'ha de traduir en una aposta ferma per la inversió en R+D+i. Actualment, Catalunya ocupa el lloc 66 d'entre les 208 regions europees pel que fa a innovació, segons la Comissió Europea. Una posició més que modesta, i que caldria millorar ben aviat.

malament anirem si l'única (o la principal) motivació per afrontar unes oposicions és només la recerca d'"una feina per a tota la vida". Perquè llavors, el pas següent, inevitablement, serà aprovar les oposicions, respirar a fons, reduir dràsticament la productivitat i... anar esperant que passin els triennis.

Quin error! (a nivell personal). Quin fracàs! (a nivell de país). I quin desprestigi més injust! (des del punt de vista la funció pública). Personalment he tingut el privilegi de treballar colze a colze amb funcionaris excel·lents, amb una formació i unes capacitats extraordinàries i una admirable vocació de servei públic. Són persones, n'estic segur, que treballen més hores, i amb més intensitat, que la gran majoria del personal del sector privat. Per altra banda, també hi ha, és clar, tots aquells aprofitats que pretenen treure profit dels avantatges del sector públic sense posar-hi gairebé res de la seva part...

En qualsevol cas, trobo realment preocupant que una gran majoria de joves "prefereixin ser funcionaris". Primer, per la mentalitat conservadora que això suposa. I segon, perquè el que en realitat estan buscant és una feina fixa i "per a tota la vida" i, per tant, ni tan sols s'han plantejat què significa treballar a la funció pública.



Alguns funcionaris no tenen vocació de servei públic. / ABLESTOCK

Primera Escuela de Negocios de España
con la Certificación Internacional de
Calidad ISO 9001

Orientamos tu futuro hacia la mejor dirección



MASTERS ESPECIALIZADOS

- Master en Dirección de Marketing. Full / Part time / Weekends
- Master en Dirección y Gestión Financiera. Full / Part time
- Master en Dirección de Recursos Humanos. Full / Part time
- Master en Dirección de Comunicación. Full / Part time
- Master en Dirección Comercial y Gestión de Ventas. Part time
- Master en Dirección Contable y Control de Gestión. Part time
- Master en Asesoría Fiscal y Dirección Tributaria. Part time
- Master Supply Chain & Logistics. Full / Part time
- MIB - Master of International Business. Full / Part time
- Master Int. en Dirección de Empresas Turísticas. Full time
- International Master of Strategic Marketing. Full time
- Programas Master On Line



Centro Universitario adscrito a la
**UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA**



Escuela de Administración de Empresas
BARCELONA

PROGRAMAS MBA

- Executive MBA
- MBA Full Time
- International MBA
- Global International MBA
- MBA Part Time / Weekends
- MBA & Leisure Management
- MBA & Sports Management
- MBA Entrepreneurship & Family Business
- MBA & Finanzas, RRHH y Marketing

PROGRAMAS DIRECTIVOS

- Dirección y Gestión de Empresas
- Técnico en Ventas
- Gestión Económico-Financiera
- Experto Contable
- Dirección de Producción y Operaciones
- Técnico en Marketing

DIPLOMATURA UNIVERSITARIA EN CIENCIAS EMPRESARIALES

Tu mejor punto de conexión

www.eae.es

e-mail: eae@eae.es



Información e Inscripciones
Abierta la inscripción

Aragón 55, 08015 Barcelona

Tel. 93 227 80 90

Una mirada enrera...

2 d'octubre

Es venen menys cotxes

Tornen a baixar les matriculacions de vehicles nous. Se'n comptabilitzen 95.421 unitats, un 7,2% menys que el setembre passat i el quart mes que les vendes van a la baixa. Contrasta el descens en turismes utilitaris amb l'augment de venda de tot terrenys i cotxes de luxe, com el Lexus, que triplica les unitats venudes.

3 d'octubre

Baixa l'atur

Al setembre el nombre de persones sense feina baixa en 9.181 a Catalunya, i avui hi ha 255.144 aturats, un 3,5% menys que l'any passat.

A Catalunya destaquen els llocs de treball creats als serveis, la indústria i també a l'ensenyament, amb la contractació de més mestres per cobrir la sisena hora. Al conjunt de l'Estat, l'atur baixa en 17.511 persones i ara hi ha 1,96 milions de persones sense feina.

4 d'octubre

Mòbils per a nens de 6 anys

Telefonica, Imaginarium i Vitelcom desenvolupen un terminal per a nens a partir dels sis anys.



Es tracta d'un aparell que té les trucades limitades pels pares, un sistema de marcació ràpida i automàtica i que afegeix un servei de localització de l'infant. Les empreses diuen que l'objectiu és que els pares ensenyin als fills l'ús correcte del mòbil. Segons l'INE, l'any 2005, més d'un milió de nens d'entre 10 i 14 anys tenien mòbil.

5 d'octubre

Puja el preu del diner

El Banc Central Europeu encareix els tipus d'interès un quart de punt i els situa en un 3,25%. És la quarta pujada de tipus en menys d'un any i Jean Claude Trichet, a més, avisa que les alces no s'han acabat.

Trichet considera que es manté el risc d'una elevada inflació a la zona euro malgrat que el preu del petroli s'estigui abaratint al mercat internacional. I és que ha repuntat l'activitat empresarial i el consum privat i això suposa una tensió en els preus.

9 d'octubre



Nobel d'Economia

El nord-americà Edmund Phelps obté el màxim guardó de l'Acadèmia sueca pels seus treballs que vinculen l'atur amb la inflació i relacionen les expectatives amb els càlculs d'aquestes variables. Phelps té 73 anys i és doctor honoris causa per diverses universitats d'arreu del món. Actualment, és professor de la Columbia University de Nova York.

Taxa d'estalvi en mínims

Les famílies espanyoles només dediquen a estalvi un 9,4% de la renda disponible. Aquest és el percentatge més baix des de l'any 1999 i representa una baixada de dos punts en relació a l'any passat.

L'estalvi familiar no pot finançar el volum d'inversions i endeutament, que continua pujant a un ritme del 20%, bàsicament per les hipoteques.

10 d'octubre

Aprovat el nou Pla Comercial

El govern català dona el vist-i-plau al Pla Territorial Sectorial d'Equipaments Comercials, que regula les noves obertures fins al 2009. Es permetrà destinar 427.000 m² al comerç, i només es podran instal·lar grans establiments comercials en capitals de comarca i en municipis de més de 25.000 habitants. El nou



Pla impedeix que s'ubiquin centres comercials fora dels nuclis urbans, per evitar que proliferin en la perifèria.

Resolt el finançament universitari

Universitats i govern català pacten el nou pla de finançament, que dona 455 milions de més a les set universitats catalanes els pròxims 4 anys. Al final del recorregut, s'arribarà a superar els 1000 milions, gairebé el doble del que es disposava al 2003. L'acord estableix que tinguin més recursos el centre que aconseguixi millor qualitat en docència, recerca i relació amb la societat.

11 d'octubre

Baixa la inflació

L'abaratiment del petroli relaxa l'evolució dels preus, que baixen 8 dècimes a Catalunya i 9 al conjunt de l'Estat. Això fa que la inflació interanual quedi en un 3% aquí, el nivell més baix des del 2004 i el primer setembre des del 68 que l'IPC baixa. Els sectors que han tingut una rebaixa de preus han estat el transport i els paquets turístics, així com l'oci i la cultura. En canvi, roba i calçat s'han apujat un 2,9%.

Cimera d'habitatge suspesa

El govern central decideix

suspendre la cimera de la UE que s'havia de celebrar a Barcelona per raons de seguretat, i tenint en compte els aldarulls de la setmana anterior al Raval. La reunió de ministres europeus d'habitatge s'havia de celebrar els dies 16 i 17 i es temia que hi hagués una concentració de joves que pogués provocar disturbis. Generalitat i Ajuntament es desmarquen de l'ajornament i diuen que no hi havia motius per fer-ho, tret que no hagi estat una decisió política per evitar que coincidís la cimera amb l'inici de la campanya electoral.

13 d'octubre

Reforma de la llei d'opes

El consell de ministres aprova un canvi en la normativa per no posar tants pals a les rodes a les aliances i fusions entre empreses espanyoles i per frenar l'entrada de capital estranger. A partir d'ara, no caldrà el vist-i-plau del consell d'administració per impedir una opa forana. A més, es fixa l'obligació de llançar una oferta pel 100% d'una empresa a l'accionista que tingui més del 30% del seu capital o drets de vot.

15 d'octubre

Comença la campanya

L'emissió d'un DVD de CiU en què s'enalteixen els errors del tripartit enerva els ànims en l'inici del període electoral. Els candidats comencen 15 dies d'intensa activitat i s'especula amb pactes de tot tipus ja que les enquestes no donen majoria absoluta a cap de les cinc formacions majoritàries.

17 d'octubre

El Cercle estrena seu

La institució ha celebrat el cinquantè aniversari inaugurant una nova seu, a l'Eixample, just al davant de La Pedrera. S'hi ha traslladat des del local que l'entitat tenia a l'avinguda Diagonal. El Cercle d'Economia estarà ubicat en un edifici de 700 metres quadrats, el doble d'espai del que disposava fins ara.

18 d'octubre

La CEOE es renova

La patronal espanyola reforma els seus estatuts per primera vegada en 40 anys d'existència. S'hi incorporen moltes de les propostes que s'havien fet des de la patronal Foment del Treball, fet que pot representar una millora de les relacions, enterbolides després de les declaracions de Cuevas dient que l'OPA a Gas Natural s'havia



fet a la catalana, amb pocs diners i ajuda de l'administració i després de l'intent de Joan Rosell per presentar-se com a candidat a presidir la CEOE.

19 d'octubre

Es manté l'encariment dels pisos

El preu de l'habitatge puja una mitjana del 9,7% al conjunt de l'Estat. Diu el govern central que es nota un cert alentiment, ja que és l'augment més baix dels últims quatre. A Catalunya, com sempre, els preus pugen més de pressa: un 11,4% de mitjana, destacant un augment superior al 14% a la província de Lleida.

20 d'octubre

10 anys de les low cost a Catalunya

Easyjet s'estrenava des de l'aeroport de Barcelona, amb vols sobretot cap al mercat britànic. Va inaugurar el fenomen dels vols de baix cost a Catalunya, contribuint al boom turístic de Barcelona. Actualment, l'aeroport del Prat és el principal punt d'entrada de turisme internacional a Catalunya en vols low cost. Easyjet continua liderant aquest fenomen 10 anys després.

1 de novembre**Cimera sindical internacional**

Trobada a Viena dels representants dels treballadors per concretar una proposta de fusió de diferents confederacions internacionals. L'objectiu és unir la Confederació d'Organitzacions Internacionals Lliures (CIOLS), amb la Confederació Mundial del Treball (CMT). La nova central sindical agruparà més de 200 milions de treballadors de diferents països del món.

2 de novembre**Les caixes renoven estatuts**

Assemblees a Caixa Catalunya i a Caixa Girona per adaptar els estatuts a la nova llei de caixes i permetre, entre altres accions, que els consellers i alts càrrecs puguin mantenir-s'hi fins més enllà dels 78 anys d'edat. També s'allarguen 2 anys més els mandats dels presidents.

3 de novembre**Cimera Iberoamericana**

Ministres de relacions exteriors d'Iberoamèrica, caps d'Estat i de Govern es reuneixen per debatre les estratègies de futur i les noves realitats en països com Brasil, que acaben de passar per un període electoral.

4 de novembre**Saló Nàutic Internacional**

Es concentra a Barcelona durant 8 dies tota l'oferta i novetats de la nàutica esportiva i d'esbarjo. Hi haurà més de 600 expositors directes i per primera vegada s'ocuparan els cinc pavellons del recinte firal de Gran Via. S'hi exposaran més de 2.000 vaixells.

Enguany, el Saló fa 45 anys i incorpora el Saló BCN Dive, dedicat al món del submarinisme.

5 de novembre**Congrés de l'Empresa Familiar**

La trobada serà a València i s'allargarà durant dos dies. Enguany, tractarà dos grans temes: la immigració i la necessitat de reformar el marc fiscal de l'empresa a Espanya. Aquest és el novè Congrés de la institució que aplega més de 100 societats que són propietat dels empresaris que les lideren. El president és Juan Roig, propietari de la cadena de supermercats Mercadona.

6 de novembre**Ecofin**

Reunió dels ministres d'economia i finances de la Unió Europea per debatre els resultats d'una enquesta sobre les condicions de treball a Europa.

Barcelona Design Week

Certamen destinat a donar a conèixer el valor estratègic del disseny i enfortir les relacions amb l'empresa. Té l'objectiu de promoure Barcelona com a ciutat de creativitat i coneixement.

7 de novembre**Barcelona Meeting Point**

Cinc dies de trobada del sector immobiliari a Fira de Barcelona. Hi haurà un saló professional, que inclourà el simpòsium en què es debatrà sobre els riscos i reptes del sector, fent un especial èmfasi en els fons d'inversió immobiliària. El saló dedicat al gran públic estarà obert del 8 al 12 de novembre i tindrà 20.000 metres quadrats d'exposició.

9 de novembre**Jornada dels Economistes**

Enguany, la trobada se centra en "El paper dels economistes en els actuals reptes de la societat", i s'hi celebraran 16 sessions de debat entre el matí i la tarda. La jornada

clourà amb un sopar i lliurament dels premis Joan Sardà Dexeus de la Revista Econòmica de Catalunya, així com la distinció de Col·legiats de Mèrit a Mercè Sala i Martí Parellada.

16 de novembre**Junta extraordinària a Colonial**

Reunió d'accionistes per ratificar l'entrada d'Inmocaral al consell d'administració i confirmar el nomenament de Luis Portillo com a president. La junta és un pas més en el calendari previst per la fusió de les dues empreses, després que Inmocaral comprés el 93% de Colonial a La Caixa.

Fòrum Mundial de Màrqueting

Dos dies de trobada a Barcelona en què experts del sector d'arreu del món analitzen les



últimes tendències i avenços en màrqueting. S'hi exposaran casos com el màrqueting orientat al client d'Iberia o el màrqueting estratègic de Port Aventura. Hi participaran personalitats com Malcom Gladwell autor del llibre The Tipping Point, Philip Kotler, considerada la màxima autoritat del món en màrqueting o Renée Mauborgne, professora de l'INSEAD, membre del World Economic Forum.

17 de novembre**Nivalia Ski Show**

Saló dedicat a l'esport de la neu i a les activitats de muntanya. Marca l'inici de la temporada d'esquí i està considerat el més important d'Espanya i també ha esdevingut referència internacional. Reunirà fins al 19

més de 100 expositors a Fira de Barcelona, entre fabricants de roba i material esportiu, agències de viatge, establiments hotelers, i promotors d'esports d'aventura.

23 de novembre**Congrés de Directius**

A Múrcia, se celebra el quart Congrés de la Confederació de Directius i Executius, que agrupa més de 73.000 directius de 40 associacions. El lema és "Canviar per créixer" i s'allargarà dos dies.

Taula tecnològica

Canal IP i el Club de Màrqueting de Barcelona organitzen una taula rodona amb directius de grans empreses, sobretot tecnològiques, com el director de màrqueting de Google Espanya, el director comercial de Yahoo! Espanya i el director general de Canal IP. Debatran sobre "Màrqueting a cercadors d'Internet", i ho faran amb motiu de la inauguració de les oficines de Canal IP al 22@ de Barcelona.

28 de novembre**Vueling surt a la borsa**

L'aerolínia catalana comença a cotitzar, posant a disposició dels inversors un 30% del capital. És el percentatge que es ven el fons d'inversió Apax Partners. Vueling vol aconseguir més recursos per finançar el creixement.

ESTADÍSTIQUES DEL MES**2 de novembre****Evolució hipoteques****3 de novembre****Atur****14 de novembre****Avenç del PIB trimestral****15 novembre****IPC****22 de novembre**

Comptabilitat Nacional Tercer Trimestre

NOMENAMENTS**Agrupació Mútua**

Joan Manuel Aldea, director centres mèdics

Associació d'Empreses de Serveis de Residències per a la Tercera Edat (AESTE)

Jorge Guarner, president

Clickair

Carlos Losada, president

Codorniu

Jordi Ratera, director tècnic

Danone

Javier Simón, director general de marques estratègiques de lactics

Gecoinsa

Guillermo Casas, director general

MRW

Xavier Grau, director de màrqueting

Pimec Girona

Mariona Puig, presidenta

Schneider Electric

Ferran Raurich, director de recursos humans

Tecnitoys (Scalextric)

Sergio Pastor, director general

Lawrope

Francisco Lacasa, president

T-Systems

Javier Llinares, Director de Zona centre

Unió d'Empresaris de Turisme de la Costa Brava Centre

Miquel Ferriol, president

... un pas endavant

Com es pot conciliar millor la vida laboral i

“Ha arribat l’hora de revisar el concepte de dedicació exclusiva a la carrera professional”

RESPON:
JOAN COSCUBIELA
SECRETARI GENERAL DE
CCOO DE CATALUNYA



La incorporació de les dones al mercat de treball és un fet inqüestionable i que no té aturador. Les taxes d’activitat i ocupació de les dones a Catalunya demostren que som a prop de complir els objectius fixats per la Unió Europea per al 2010. Però per a les treballadores continuen existint problemes importants, com uns índexs de temporalitat i atur superiors als dels homes, discriminació laboral i problemes derivats de la doble càrrega de treball dins i fora de la llar.

Aquesta incorporació posa en crisi el model d’organització social que té com a nucli principal la família tradicional. La nova realitat fa necessàries

mesures de conciliació per tal de trobar l’equilibri entre l’esfera laboral i la personal o familiar, ja que té conseqüències negatives en l’ocupació,

Ha de primar l’eficiència, no el “presentisme”

la natalitat i la cohesió social. La solució no és posar el temps de les persones al servei del mercat: això és insostenible socialment i econòmicament. Les mesures de conciliació han de venir de l’Administració, amb una major inversió pública per

millorar l’Estat del Benestar i reduir els diferencials amb la UE. Així, cal incrementar els serveis de proximitat, implementar la Llei d’atenció a les persones en situació de dependència, millorar els drets a les noves necessitats de les persones i garantir que el seu exercici no interfereixi en la carrera professional ni en la situació econòmica i social dels treballadors.

Però la conciliació també ha d’entrar a les empreses: cal abordar la flexibilitat i l’organització del treball des de la perspectiva de la conciliació, i que els horaris de formació i l’exercici dels permisos per atendre situacions

personals no siguin motiu de discriminació.

Hi ha nombrosos exemples de bones pràctiques en la negociació col·lectiva en algunes empreses i sectors. Cal estendre-les a la resta, però no n’hi ha prou. S’ha d’acabar amb el valor que moltes empreses donen al “presentisme” per sobre de l’eficiència. Ha arribat l’hora de revisar el concepte de “dedicació exclusiva” que posa moltes dones i homes en la disjuntiva de triar entre la carrera professional i la vida personal. Ara és el moment de transformar el model productiu per aconseguir una producció d’alt valor afegit i amb una ocupació de qualitat.

Ya somos:

- + de 60.000 empresas

Si buscas empleo no encontrarás ningún otro lugar con más ofertas de trabajo.

Disfruta de todos nuestros servicios de forma totalmente gratuita y sin moverte de casa.

- + de 2.500.000 curriculum

Si buscas profesionales, encontrarás al candidato ideal ahorrando tiempo y costes respecto a los medios tradicionales.

Ponednos a prueba insertando vuestras 3 ofertas gratuitas.

Juntos hacemos más +

Colabora en la campaña: **todos es** en internet

InfoJobs.net, el portal de empleo

la vida personal i familiar?

La progressiva incorporació de la dona al mercat de treball ha transformat substancialment els rols de la família tradicional. Davant d'aquesta nova realitat, la conciliació entre la vida laboral i la vida personal esdevé un repte i, alhora, un valor empresarial imprescindible. Hem volgut saber quin és l'estat de la qüestió amb representants de les empreses i els treballadors.

Meritxell Sort

“Com més petita és l'empresa, més fàcil és conciliar”

RESPON:
JOSEP GONZÁLEZ
PRESIDENT DE PIMEC



La conciliació de la vida professional i familiar ha obert un dels debats que més de prop ens afecta a tots, especialment a països com el nostre, on els canvis que ha provocat el nou escenari econòmic mundial més han tocat aquest àmbit de les estructures socials. Uns canvis provocats fonamentalment per les condicions en les quals s'ha desenvolupat la creixent incorporació de les dones al mercat de treball, per l'evolució demogràfica i per l'organització en l'aplicació dels sistemes educatius. Això ens confirma la complexitat de la qüestió, i més a l'Europa on històricament han arrelat de manera molt ferma les conviccions de l'Estat del Benes-

tar. Resoldre-ho no és senzill perquè necessita d'un canvi en el qual intervenen tres forces en tensió: la cultura familiar, la cultura empresarial i la cultura política de les administracions, com a impulsores de lleis i normatives.

La plena incorporació de la dona al mercat de treball ha redefinit les maneres d'organitzar-se i ha obligat a plantejar una redistribució dels rols. La interrelació dels individus dins del grup familiar i el repartiment de les tasques assumides per generacions anteriors ja no són vàlides. En aquest entorn és on es troba l'empresa.

La interacció entre la vida familiar i professional és

contínua i es retroalimenta, condicionant-se l'una a l'altra permanentment. Des del punt

La interacció entre vida familiar i professional és contínua i es retroalimenta

de vista de l'empresa, aquest és un factor determinant, perquè té una relació directa amb factors que afecten a la productivitat, el compromís i la implicació en les qüestions que li afecten. Com més petita és l'empresa, més

s'evidencien aquestes situacions. La conciliació entre vida familiar i professional requereix buscar en cada cas un nou equilibri. Per la seva estructura, les pimes són un exponent d'aquesta realitat. Són empreses que, en funció de les seves pròpies característiques i necessitats, han aconseguit fer passos importants en aquesta direcció.

Els canvis socials no es fan per decret. Les Administracions, en tot cas, hauran de donar resposta general a les exigències que surtin d'aquests pactes, incentivant i regulant la flexibilitat en la contractació laboral o actuant en àmbits com els horaris escolars, comercials o l'atenció sanitària.



 **agrupació mútua**

Prengui's un descans i pensi en vostè.
Assistència Personal s'ocupa de la resta.

Per només **1 euro al mes** Assistència Personal li ofereix un món de serveis per ajudar-lo en els aspectes més importants de la vida.

SERVEIS GRATUÏTS

SERVEIS MÈDICS

- Orientació Mèdica
- Segona Opinió Mèdica
- Assistència en Viatge
- Serveis complementaris gratuïts:
 - 1 revisió dental anual
 - 1 neteja de boca anual
 - 1 quiropòdia anual (podologia)
 - 1 visita al psicòleg per tractament

SERVEIS DE GESTIÓ I D'ASSESSORAMENT

- Orientació Social
- Orientació Jurídica
- Orientació en Decessos

SERVEIS A PREUS ESPECIALS

SERVEIS MÈDICS

- Atenció Mèdica
- Medicines i serveis complementaris
- Telefarmàcia

SERVEIS DE GESTIÓ I D'ASSESSORAMENT

- Assistència Jurídica
- Reparacions a la llar

ASSEGURANÇA D'ACCIDENTS

6.000 euros en cas de defunció per accident



902 19 17 19

www.agrupaciomutua.es

MIRANT CAP AL FUTUR

FERRAN AMAGODEGÀ DEL COL·LEGI OFICIAL D'ENGINYERS
TÈCNICS DE TELECOMUNICACIÓ DE
CATALUNYA (COETTC)

Avui m'he aixecat al matí i, abans d'anar a treballar, he encès l'aparell portàtil que es connecta a les principals xarxes de comunicació tant via fix com via hertziana i he comprovat, per les informacions dels canals interactius de la Televisió Digital Terrestre d'alta resolució com han quedat les eleccions així com les valoracions de les diferents forces polítiques. He comprovat que, com sempre, tots, han tornat, com no, a guanyar. Ara que ja sóc més gran, no crec tant en

Els homes intel·ligents que van viure davant nostre

el 'sempre guanyo' que practiquen les forces polítiques. El líder del partit guanyador va prometre durant la campanya que si arribés al poder continuaria la política consensuada per totes les forces del país mitjançant el recolzament decidit a la Societat del Coneixement i que ha permès que les Telecomunicacions hagin situat a Catalunya en el primer lloc d'Europa i del món destinant una part important del pressupost de la nostra administració a infraestructures de telecomunicacions, recolzant la innovació a les empreses, fent de la pròpia administració un impulsor de projectes, impulsant el *cluster* de la mobilitat catalana i els continguts, etc. Segons els resultats, el Parla-

ment de Catalunya es constituirà per un govern monocolor però necessitarà unions puntuals per treure endavant temes rellevants. Tal i com surto de casa, desconnecto l'aparell seguint connectat a totes les possibilitats que ja tenia a casa i connecto a l'ordinador del cotxe. M'ha trucat al dispositiu un company dient que li han assegurat que es mantindrà la Conselleria d'Innovació, Productivitat, Competitivitat, Telecomunicacions i Societat de la Informació ja que el nou govern vol continuar la labor d'anterior, amb Catalunya com a referent.

Però l'Executiu necessita del legislatiu. Vam comentar fa alguns anys la necessitat que es constituís una Mesa de Tele-

comunicacions al Parlament i la tenim constituïda amb un dinamisme que ens ha permès fer recomanacions per desenvolupar la legislació adient. Durant el camí entre casa i la feina he anat rebent diferents correus vocals. Converso amb una persona molt coneixedora de la història del país que ha col·laborat en transformar-nos com a líders dels països europeus. M'explica que volen continuant sent la primera potència europea en innovació. Govers anteriors van fer un gran esforç per assegurar que les empreses tinguessin una conscienciació d'adquisició de les telecomunicacions i les solucions per competir amb més capacitat a més de produir reduint costos i augmentant la seva qualitat.

Les xarxes humanes i tecnològiques, l'accés, la formació i adaptació i el món universitari van ser fites que es van aprovar ara fa quinze anys al Parlament un 2 de novembre del 2006 un cop que durant aquelles eleccions es va veure que si no es feia, Catalunya perdria pes específic. El resultat d'això va ser un acord estratègic i pla d'acció conjunt que cap partit polític ha canviat durant els 12 anys que han passat. Ara, a les eleccions del 2014 que ja és la segona vegada que votem utilitzant el vot electrònic, podem dir que no hi ha marxa enrere. Només cal felicitar al guanyador de les eleccions i desitjar-li una visió que ens permet-hi que aquest article sigui una realitat en el futur.

L'aeroport, un encert casual

SANTIAGO MONTERO HOMSENGINYER INDUSTRIAL I VOCAL DE LA
JUNTA DEL CERCLE PER AL CONEIXEMENT

Des de la transició no ens hem ocupat de l'aeroport del Prat. Quan l'Estat el va traspasar des d'Aviació Civil a una societat anònima radicada a Madrid, Aena, ningú no va protestar. Des de Catalunya vàrem dificultar el desenvolupament de l'aeroport. El 1988 la Generalitat, per iniciativa seva, va declarar zona Zepa els entorns de l'aeroport i a més va crear el Polígon Empresarial

Mas Blau com a annex al desenvolupament firal que hi volia fer. Més tard, al 1997, va aprovar el Parc Residencial Gavà Mar. Els catalans vàrem fer el possible per encerclar i limitar el creixement de l'aeroport. Concentrem-nos ara, però, en el futur sobre el nou aeroport. Si fer previsions és delicat, ho és molt més en el camp de l'aviació comercial. És arriscat sumar-se al consens generalitzat de preveure creixements del 7 o 8 % anual com fins ara. L'altíssim consum energètic per viatger-km, l'ajuda directa a l'efecte hivernacle i la seguretat són fets que conviden a la reflexió. Tampoc és fàcil que el querosè continui sense pagar impostos com fan els altres mitjans de transport. Però malgrat tot, siguem optimistes i considerem que no hi haurà recessió i que continuarà un cert creixe-

ment. El segon tema és la batalla comercial entre les empreses transportistes globals i les de "baix cost". És essencial per definir el disseny dels aeroports, ja que no són iguals les necessitats de les "punt a punt" i les de les globals. No hi ha consens entre els especialistes i no ens queda més remei que apuntar-nos als que preveuen la coexistència d'ambdues tipologies en percentatges equilibrats, tenint en compte que avui les "baix cost" ja tenen un 30% del mercat europeu. No puc deixar de dir que m'apunto al sector dels que donen altes possibilitats a una victòria del concepte baix cost. Si passés això no seria dolent per Barcelona. Acceptat que seguirà un cert creixement i la coexistència de transportistes de baix cost amb globals, la tercera qüestió és com seran els avions

del futur. Els *megacarriers* de 600-800 places seran relativament més eficients des del punt de vista energètic i adaptables al concepte d'empresa global. Els avions de 250 places i llarg radi seran adients per les línies de punt a punt. És plausible pensar que les flotes d'avions del futur mantindran un equilibri entre els dos tipus d'avions i acabarà en equilibri l'actual batalla entre Airbus i Boeing.

I arribem al quart punt: hem encertat amb el projecte d'aeroport de Barcelona? Per molt sorprenent que sigui, la resposta des del punt de vista geogràfic, logístic i comercial és positiva. La situació geogràfica és perfecta. Està al nodus de les comunicacions catalanes i al centre de gravetat demogràfic. Les idees de fer l'aeroport al Penedès o a la Segarra eren infe-

riors. Tampoc es vàlid pensar en una "xarxa catalana de tres aeroports connectats per TGV" com volia la Generalitat. El concepte de "hub" és el contrari. Sí que val la possibilitat que Reus i Viloví s'especialitzin en punt a punt, paqueteria i *charter*. La situació logística i funcional és imbatible. Està al costat del Port i, encara que la terminal de mercaderies s'ha situat al costat oposat, hi ha sinèrgies per l'establiment d'empreses logístiques. L'aeroport rebrà gran profit de l'apertura asiàtica que encertadament fa el Port de Barcelona. Els propers 5 anys seran complicats. Hi haurà debats estèrils provocats per ignorància i per amagar errors del passat. Però ja hem reaccionat col·lectivament. I sobretot, el vent ens bufa a favor. Ara depèn de nosaltres.



NOVES VERSIONS noves passions

A Sage SP posem tota la passió a la disposició dels nostres clients a través de les noves versions dels programes de gestió 2006, amb les primeres adaptacions a les normes internacionals de comptabilitat (NIC) i preparades amb solucions específiques per a totes les àrees de negoci. Una línia de productes orientats cap al compliment de les seves necessitats en la que els empresaris troben les eines més completes per a optimitzar la gestió i facturació de les seves empreses.

Passió per la pime.

Consulta al seu distribuïdor habitual, o truca al 905 42 55 77



sage SP

www.sage.es

JAVIER BENAVENTE, PRESIDENT D'ALARES HUMAN SERVICES

“La gestió eficient dels recursos humans és la clau diferenciadora de l'èxit empresarial”

PATRICIA ACEVES

Com defineix Alares?

Com la principal empresa espanyola amb cobertura nacional, especialitzada en la prestació de serveis assistencials sòciosanitaris (no mèdics), a la família i cobreix un ampli ventall de necessitats tant individuals com dels seus familiars directes: pares, cònjuge i fills. La companyia uneix diferents serveis d'atenció a les persones sota els seus Programes de Cobertura d'Assistència Familiar centrats en satisfer les necessitats socials, assistencials i puntuals de la família actual. Estan dirigits tant al sector públic com al sector privat.

A curt termini, quins són els objectius de l'empresa?

L'objectiu que ens anima és passar de les paraules als fets i fer concrets i realitzables els grans enunciats que sobre la Responsabilitat Social Corporativa fan les empreses i les autoritats. Com és lògic, som una empresa comercial que persegueix el benefici com a forma de mantenir els llocs de treball, però també una companyia que ofereix una eina útil perquè els treballadors puguin exercir la seva tasca laboral sense desatendre les seves obligacions familiars i la necessària cura a les persones dependents. Com a objectius a curt i mig termini, tenim pensat potenciar i avançar en el mercat particular, i en el terreny empresarial desenvolupar i implementar acords amb el major nombre d'empreses, organismes oficials i tot tipus d'entitats. Com que som un dels proveïdors prestadors de serveis assistencials de major experiència, qualitat i solvència, tenim grans il·lusions en la implementació de la Llei de Dependència. I, en col·laboració amb les administracions públiques, volem solventar les necessitats assistencials de la societat actual que estan previstes en aquesta llei.

Quin és el perfil dels seus clients?

No existeix un perfil específic. Els nostres serveis els poden utilitzar tot tipus d'institucions



Javier Benavente, president d'Alares Human Services. / CEDIDA

i empreses, tant pimes com col·legis professionals, cooperatives, fundacions, bancs, etc. El programa assistencial que implementem a les empreses a través del nostre programa de conciliació laboral, personal i familiar és vàlid per a qualsevol empresa que disposi d'algun treballador en plantilla. Tenim empreses clients amb més de 20.000 empleats i de menys de cinc.

En el moment actual és igual d'important mantenir els clients que els empleats?

En una economia tan competitiva com l'actual, ambdues coses són fonamentals. No obstant això, la primera sempre ha estat més evident que la segona. Ara mateix, en canvi, disposar d'una plantilla eficaç, motivada i fidelitzada és el punt crucial, perquè les economies de serveis es basen en l'excel·lència del factor humà de manera quasi exclusiva. De fet, la gestió eficient i imaginativa dels recursos humans és la clau més diferenciadora de l'èxit empresarial. Donant per fet que disposem dels millors productes (en innovació, qualitat i preu) els que disposen dels millors Recursos Humans, ben formats, motivats i fidelitzats són els guanyadors en la nostra economia global altament competitiva. Els Recursos Humans són el que realment diferencia unes empreses d'altres.

Quins mecanismes ha de tenir l'empresa per retenir els talents?

Ja no n'hi ha prou amb les qüestions com el salari i l'*status* professional. Ara, els bons professionals volen sentir-se a gust amb la seva activitat, treballar en empreses socialment

“Cal ser més imaginatius en conciliació”

responsables i poder conciliar la seva vida laboral amb la família i les seves responsabilitats personals. Les empreses que són capaces d'oferir, a més d'una bona retribució, un paquet d'incentius no econòmics, són les més competitives i eficaces.

Quins serveis pot implantar una empresa per propiciar la conciliació de vida familiar i laboral?

Pot fer moltes coses. Algunes les ofereix Alares, com la cobertura social-familiar, que permet mantenir atesa la família i les persones dependents mentre s'està treballant. Lamentablement, quan es parla de conciliació es fa referència a una simple reducció del temps de treball o a més vacances. Això no és conciliació, perquè no es preocupa de la productivitat de les empreses. Cal ser més imaginatius a l'hora de plantejar-se fórmules de conciliació.

Són moltes les empreses que sol·liciten aquests serveis?

Ho és cada vegada en major mesura, afortunadament. No obstant això, encara es precisa una gran campanya de mentalització cap a l'empresariat dels avantatges que els reporta posar en marxa aquest tipus d'actuacions, com influeix tot això en la productivitat i la competitivitat empresarial. Alares ja compta amb més de 400.000 beneficiaris dels seus serveis a través dels programes implantats en empreses. Això indica que cada vegada és més alt el nombre d'empreses que ho estan demanant.

Hi ha algun sector o tipus d'empresa que destaquï sobre altres en aquestes prestacions?

No és coincidència que les empreses líders i més competitives hagin estat les primeres en implantar aquest tipus de prestacions. Una gran part de les empreses de l'IBEX-35 utilitzen els nostres serveis, però també moltes pimes.

És alt el cost d'oferir aquests serveis als empleats o clients?

No, és un cost molt moderat perquè es basa en la llei dels grans números i adopta la mateixa filosofia de l'assegurança, és a dir, de contingència coberta per a un gran nombre de potencials beneficiaris, dels quals només una part farà ús del servei en un moment donat. Aquest cost moderat és sobradament compensat per l'increment real de la productivitat, la reducció de l'absentisme i el major nivell de satisfacció que impliquen.

Quin tipus de noves demandes fa la societat actual?

La imatge de l'empresariat ha millorat, però la societat és més exigent amb els seus empresaris. Vol que s'involucrin en camps com la promoció de la cultura, la lluita contra les xacres, la protecció del medi ambient, la reducció de les desigualtats i moltes altres coses. Això ho han de fer les empreses des de la més estricta voluntarietat i en la mesura de les seves possibilitats, però és un fet que la societat valora.

MOLT PERSONAL

Javier Benavente té 49 anys. Casat i amb dos fills, de 13 i 18 anys, és llicenciat en Ciències Econòmiques per la Universitat Autònoma de Madrid. Té diversos postgraus i el Programa d'Alta Direcció d'Empreses per l'IESE. Amb un préstec de 700.000 de les antigues pesetes i dos treballadors, crea i inicia l'empresa Alta Gestió, una de les quatre grans del seu sector i llavor del que actualment és Human Group. El juny de 2005, ven Human Group. Des de 1999 participa com a promotor i principal accionista de l'empresa de serveis assistencials Proamigo, avui Alares Human Services, de la qual ara n'és president.

En el món dels negocis... és millor la planificació o la improvisació?

Ambdues coses són compatibles i necessàries. Un empresari ha de planificar i comptar amb gent al seu costat que siguin bons planificadors i bons controladors, però l'empresari també ha d'improvisar, és un creatiu permanent i continu.

Aconsellaria als seus dos fills que fossin empresaris?

Sens dubte, sí.

Quines qualitats bàsiques ha de tenir un bon empresari?

A nivell d'actitud, ha de ser una persona que li agradi assumir el risc i els reptes. Ha de ser una persona imaginativa, creativa i disposada a perdre molt del que té per aconseguir la independència que et dona ser empresari.

Quan era nen, què volia ser de gran?

Quan era estudiant no tenia ni idea del que volia ser. Sí és cert que a la meua família tots són petits empresaris.

Desconnecta quan surt del despatx?

Ho intento. Algunes vegades ho aconseguixo, però altres no.

ENTREVISTA A LLUÍS FERRER, PRESIDENT DEL COL·LEGI DE MEDIADORS D'ASSEGURANCES DE BARCELONA

“Els individus cada cop som més conscients dels nostres drets”

La forta tradició de la intermediació lliure d'assegurances a Catalunya explica que el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona sigui el més nombrós de l'Estat espanyol. Tot i que la col·legiació en aquesta professió és voluntària arriba a agrupar uns 2.800 col·legiats, dels quals més de la meitat són corredors d'assegurances i la resta agents que depenen de companyies.

ÀGATA SERRA

Quins són actualment els productes asseguradors que tenen més sortida entre les empreses?

Al client empresarial el que més li preocupa és la cobertura de tots els riscos de responsabilitat civil, perquè cada cop la legislació és més estricta. En aquest sentit, trobem tot el que fa referència a les responsabilitats mediambientals, les responsabilitats civils professionals i dels directius... També s'està desenvolupant específicament les assegurances que afecten el patrimoni de l'empresa. I, finalment, degut a la internacionalització creixent, les empreses es veuen sotmeses a legislacions diferents i, per tant, tenen una necessitat de cobertura més àmplia.

Les empreses són conscients del que els poden oferir els productes asseguradors?

Les empreses coneixen el risc que comporta no estar assegurat, perquè cada vegada hi ha una consciència més gran a l'hora de fer reclamacions. Els individus som més conscients dels nostres drets. Fa 25 anys les mateixes administracions públiques no tenien pòlisses de responsabilitat civil, perquè no hi havia reclamacions, el ciutadà no reclamava a l'administració. Avui, difícilment trobaríem un ajuntament, per petit que sigui, que no tingui una cobertura de responsabilitat civil.

I en l'àmbit particular, quines assegurances tenen millor sortida?

S'està donant cada cop més importància al tema de la previsió en tot el seu ventall, en quant a cobrir



El president del Col·legi, Lluís Ferrer, durant l'entrevista. / D. FERNÁNDEZ

els riscos de la mort d'una persona, en quant als temes de jubilació, de salut, les assegurances de dependència... Fa 25 anys la gran preocupació d'una persona era, simplement, la permanència del patrimoni i, ara hem fet un pas important en el concepte de previsió de l'assegurança.

Hi ha una guerra de preus en les assegurances de cotxes per part de les companyies. Com viuen aquest conflicte els mediadors?

El vivim com uns integrants més del mercat. Hem de partir de la base que l'assegurança del cotxe és la més popular en el nostre país i, per tant, hi ha molt interès per part de les companyies de captar quota de mercat. Això fa que en certs moments s'estableixi una guerra de preus. No és la primera vegada que passa, perquè aquest sector és molt cíclic. Fa uns quatre anys els preus de les assegurances dels vehicles es van disparar. Com que la sinistralitat va baixar, això va permetre abaixar els preus i, probablement, d'aquí a poc tornaran a repuntar.

Hi ha una tendència a què les companyies es vagin concentrant. Com ho valoren això?

Teòricament, que desaparegui oferta en el

mercado no és bo per a ningú. Dit això, també és cert que la concentració en el món assegurador és igual de necessària que en tots els altres sectors de l'economia o de l'empresa. L'avantatge que té això és que cada vegada les entitats asseguradores són capaces de donar més i millors serveis, i això ens compensa la pèrdua d'oferta.

Les noves tecnologies poden arribar a substituir la relació entre companyia i mediador?

No m'agradaria gens que això passés i no només en el món assegurador. La tecnologia no ha de substituir, sinó que ha d'ajudar i, de fet, ja ho fa. Hi ha moltes feines repetitives que podrien enca-

“La tecnologia ens permet centrar-nos a crear valor de veritat”

rir o complicar el servei i, en aquests moments, les tecnologies ens ajuden d'una manera espectacular. Ara una pòlissa, que abans podia trigar tres mesos, la tens al moment gràcies a Internet. La tecnologia ens permet no estar preocupats pels processos administratius, i ens podem centrar a crear valor de veritat.

Quin són els reptes del sector?

En el futur els consumidors requeriran un assessorament especialitzat i personalitzat. Hem de pensar que després de contractar l'assegurança hi ha un servei posterior. De fet, és dels pocs serveis que el consumidor adquireix i potser no se li arriba a tangibilitzar mai, és a dir, si no tens un sinistre no saps si allò que has estat pagant durant anys tenia utilitat. Per tant, és molt important l'atenció que es pugui donar després del sinistre, i aquí és on creiem que els grans operadors difícilment trobaran la manera de donar el servei personalitzat que els professionals mediadors podem donar.

En un sector com el de les assegurances, quin paper juga la formació?

És un aspecte molt important per a nosaltres. De fet, el Col·legi ha creat una fundació que s'hi dedica. A més, la nova Llei de Mediació obliga legalment a què els professionals i els empleats de les empreses de mediació segueixin uns cursos de reciclatge, amb uns programes i unes hores concretes a l'any.

Com valoren l'esmentada Llei de Mediació?

De fet ja en teníem una de l'any 92, però aquesta nova llei respon a una directiva de la Unió Europea per homogeneïtzar les condicions de treball de tots els professionals dels estats membres. Però, creiem que en el nostre país, en fer la transposició d'aquesta normativa s'ha anat massa lluny i, probablement, s'ha acabat regulant d'una forma massa específica i intervencionista determinats aspectes de la professió.

BREUS COL·LEGIALS

COL·LEGI D'ENGINYERS DE TELECOMUNICACIÓ



ELS NOUS REPTES DE LA REGULACIÓ AUDIOVISUAL, A DEBAT

Amb motiu del dia de Sant Gabriel, patró dels enginyers de telecomunicació, el Col·legi d'Enginyers de Telecomunicació va organitzar una trobada per debatre sobre els nous reptes de la regulació audiovisual. Hi van participar, entre d'altres, Josep Maria Carbonell, president del Consell de l'Audiovisual de Catalunya (CAC), i Reinaldo Rodríguez, president de la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions (CMT).

COL·LEGI D'AGENTS COMERCIALS



ELS AGENTS COMERCIALS VALOREN POSITIVAMENT LA LLEI DE L'AUTÒNOM

Els agents comercials col·legiats valoren positivament el nou caire de la futura Llei de l'Autònom tot i que insisteixen en què es pot millorar. La nova llei ha generat un clima d'esperança dins del col·lectiu que han vist com la seva cobertura social d'autònom pot ser equiparable a la de qualsevol treballador de plantilla. El Col·legi, en els darrers dies, ja ha comptabilitzat nombroses demandes d'informació de col·legiats que hi estan interessats, i ha organitzat diverses activitats amb l'objectiu d'informar els interessats.

COL·LEGIS D'ADVOCATS DE CATALUNYA

ACORD PER PROMOURE L'ÚS DEL CATALÀ EN L'EXERCICI DE L'ADVOCACIA

El Consell dels Il·lustres Col·legis d'Advocats de Catalunya (CICAC) i el Col·legi d'Advocats dels Pirineus Orientals han signat un conveni per promoure l'ús del català en l'exercici de l'advocacia al Principat i a la Catalunya Nord. Amb aquest acord indefinit, el Col·legi de Perpinyà i el Consell pretenen potenciar les relacions entre col·legis d'advocats de Catalunya i els Pirineus Orientals.

COL·LEGI DE FARMACÈUTICS DE BARCELONA

LA DIADA RECONeix ELS PROFESSIONALS AMB 25 I 50 ANYS DE COL·LEGIACIÓ

A motiu de la celebració de la Diada del Farmacèutic, el Col·legi de Farmacèutics de Barcelona va reconèixer els 25 i 50 anys de col·legiació dels professionals més veterans. El president del Col·legi, Joan Duran, va fer un discurs que va repassar els reptes amb què es troba la farmàcia.

DIVERSIFICACIÓ D'UNA CERVESERA

Damm: 130 anys de cervesa

Els inicis de Damm es remunten a l'any 1876, quan August Kuentzman Damm va crear al carrer Viladomat de Barcelona una fàbrica de cervesa. Més de 20 anys després, concretament el 1910, es va constituir la Societat Anònima Damm.

ORIOL AMAT,
CATEDRÀTIC DE LA UPF,
ECONOMISTA I VICEPRESIDENT
DE L'ACCID



darrerament ha introduït un producte nou, el Veri Ice, que són els primers glaçons de marca que arriben al mercat espanyol. També ha revolucionat els barrils amb un aparell autorefrigerador i reutilitzable de 10 litres que, un cop activat un mecanisme, permet que la cervesa arribi a la temperatura idònia en només 40 minuts i que es mantingui freda durant 12 hores, sense necessitat d'electricitat.

L'elaboració i venda de cervesa és l'activitat principal de Damm, tot i que també treballa altres productes com l'aigua, els refrescos i els suc.

Actualment, és una de les empreses líders del sector i cada any augmenta de manera important tant els ingressos com els beneficis. S'ha convertit en una màquina de generar riquesa.

Entre els possibles factors que expliquen el seu èxit es poden esmentar els següents:

Innovació

Damm aposta decididament per la innovació. Això li permet sorprendre els seus clients i satisfer les seves necessitats amb nous productes i envasos molt creatius. Per exemple,

Publicitat i política de marca

El màrqueting de Damm sempre s'ha caracteritzat per la seva creativitat i originalitat. Per això, molts dels seus spots publicitaris han guanyat premis. Damm ha apostat per les marques fortes i al llarg dels anys ha anat consolidant cerveses com l'Estrella Damm, que és la seva marca més emblemàtica. Altres marques molt conegudes són Voll-Damm, Xibeca, Bock-Damm, Damm-Bier, Damm Lemon i aigües com Veri i Fuente Liviana.

Diversificació controlada

Per tal d'anar augmentant la seva dimensió, Damm ha diversificat el negoci amb una



Els orígens de Damm es remunten a l'any 1876. Actualment, és una de les empreses líders del sector. / Cedida.

política d'expansió geogràfica, per una banda, i també ampliant la gamma de productes amb aigües i suc, essencialment.

A partir dels anys 40, Damm va seguir una política de creació de filials i també d'adquisició de participacions accionaries per tot l'Estat espanyol. Així, i a tall d'exemple, podem recordar que el 1947 posa en marxa la fàbrica de cerveses El Turia i el 1953 l'Estrella d'Àfrica a Ceuta. A finals dels 50 va adquirir participacions a les fàbriques de cerveses andaluses Industrial Cervecería Sevillana i l'Alhambra. Als anys 60 va crear Estrella de Levante a Múrcia. A la dècada dels 90 va absorbir moltes d'aquestes empreses. També té una participació del 49% a l'empresa de suc Granini.

Potents a Catalunya i Llevant

La majoria dels ingressos i beneficis els obté a Catalunya, encara que també és significatiu el pes de la zona de Llevant. En canvi, la zona Centre genera uns ingressos molt inferiors. Damm també té activitat internacional, i els seus productes arriben a més de 40 països.

Logística

Aquest és un altre dels punts forts de l'empresa. En els pro-

pers anys té previst invertir més de 60 milions d'euros en un Centre Logístic Multimodal, amb més de 200.000 m² al Port de Barcelona. Aquest centre permetrà distribuir per terra, mar i aire els seus productes i serà un dels més potents del sector i del país.

Damm ha ampliat la gamma de productes amb aigües i suc

Qualitat total i respecte pel medi ambient

El respecte pel medi ambient és un principi bàsic de la seva filosofia empresarial. Per això, va més enllà de les exigències de la legislació mediambiental que afecta l'empresa. Per exemple, Damm redueix el consum energètic amb plaques solars per a la producció d'aigua calenta, reaprofitant els vapors resultants de la cocció. Aquesta política està homologada amb la ISO 14001.

Capitalització

Damm té una estructura financera molt sòlida, ja que el fort ritme inversor l'ha anat finançant en bona part amb els recursos autogenerats. Això

explica un altre factor d'èxit: la capitalització. Com es pot veure a la figura 1, Damm té un nivell de capitalització del 50%, que es pot qualificar de molt elevat.

Les accions de Damm cotitzen a la Borsa de Barcelona i, al llarg dels darrers anys, el preu de les accions ha augmentat molt com a conseqüència de la bona marxa de l'empresa (veure figura 2).

Compromís amb la cultura i l'esport

Damm ha apostat des de fa dècades pels esdeveniments esportius més importants del país. Així, ha patrocinat els Jocs Olímpics de Barcelona 92, la Lliga de Futbol o la Copa Amèrica. També patrocina esdeveniments musicals com el Festival Internacional de Jazz de Barcelona o el Festival Internacional de Peralada, entre d'altres.

Reptes de futur

Els reptes de futur estan relacionats tant amb la producció i distribució, com amb la comercialització. Cal destacar projectes com l'ampliació de la fàbrica del Prat de Llobregat, el desenvolupament de la zona logística del Port de Barcelona i la penetració del negoci cerveser en zones geogràfiques de l'Estat amb una baixa presència.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ingressos d'explotació (milions d'euros)	375	417	466	572	620	656
Benefici (milions d'euros)	38	42	38	43	49	52
Inversions (milions d'euros)	n.d	57	45	39	63	103
Fons propis / Passiu	0,43	0,40	0,41	0,44	0,48	0,50
Plantilla (nombre d'empleats)	1221	1695	1695	1891	2045	2349

Figura 1. Algunes dades econòmiques i financeres de Damm.

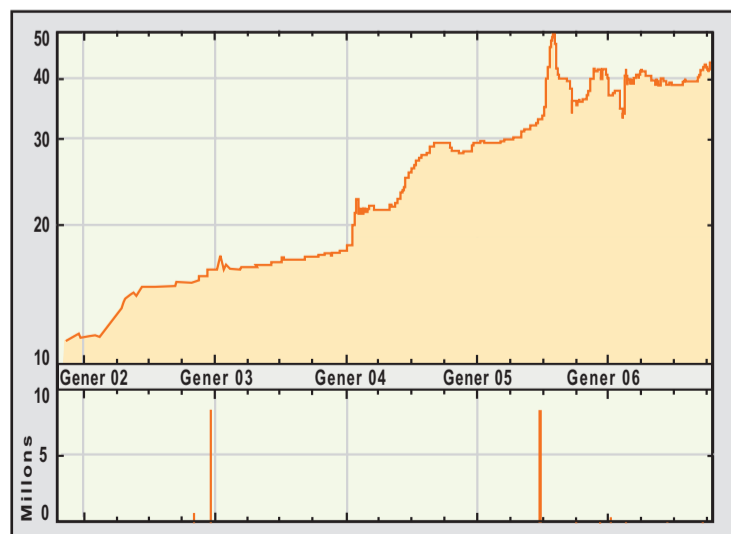


Figura 2. Evolució de la cotització de les accions de Damm.

EL MES POSITIU

Abacus

Premi Empresa Flexible

La cadena de llibreries ha guanyat aquest guardó, que reconeix les empreses que faciliten la conciliació de vida personal i professional dels seus treballadors. És un guardó impulsat per Manpower i amb el qual també han estat premiades les empreses Amgen i Govaq.

Alumini i Energia S.L

Premi a la millor idea

L'empresa de Móra la Nova ha guanyat el certamen Fem Empresa, que organitza Caixa Tarragona, a la millor idea de negoci. La iniciativa que ha emprès es basa en la recuperació de l'alumini dels envasos tetrabrics per a la seva posterior reutilització.

Ato

Inversió a Vidreres

Destinarà 35 milions entre els anys 2007 i 2010 per millorar la logística i la cadena de producció, uns diners que s'afegeixen als 20 milions previstos per innovació tecnològica. La propietària d'Ato és la Corporación Alimentaria Peñasanta, Capsa, que dona feina a 150 persones a la localitat.

Casio

Centre europeu Barcelona

La multinacional electrònica ha escollit la capital catalana per instal·lar la primera filial que té a Espanya. Casio s'ubica a les torres Diagonal Litoral, on tindrà per tant el sisè centre europeu. Ara compta amb la seu central a Alemanya i filials també a la Gran Bretanya, Escandinàvia, Benelux, França i Moscou. Casio té més d'11.000 empleats i és una de les principals empreses d'electrònica del món.

Construccions Deco

Premi Atlas

L'empresa catalana ha acon-

seguit aquest guardó a la millor iniciativa empresarial que atorga UGT i la Conselleria de Medi Ambient i Habitatge. Construccions Deco és la primera empresa espanyola de la construcció registrada a EMAS i amb certificació del seu sistema de prevenció d'accidents, segons les normes OHSAS 18000. A més, gràcies al seu Manual de Bones Pràctiques, que ha permès aplicar mesures de consum racional d'aigua i electricitat, ha pogut finançar la construcció d'una escola per a infants a l'Índia, tutelada per la Fundació Vicente Ferrer.

Cuatrecasas

Bufet més ben gestionat

El despatx d'advocats ha aconseguit el premi del Manager's Partner's Forum a la firma més ben gestionada de l'Europa Occidental al 2006. El guardó és el primer d'aquest nivell que aconsegueix un bufet d'advocats espanyol i reconeix la capacitat de Cuatrecasas per desenvolupar estratègies innovadores i el lideratge en el seu sector.

Cycons

Triplicarà facturació

La constructora amb seu a La Llagosta preveu tancar l'any arribant als 20 milions d'ingressos, el triple de l'any passat. El creixement s'explica per la bona marca del sector i també per l'aplicació d'un pla estratègic que li ha permès millorar la gestió. Cycons –que enguany celebra el 30 aniversari– té ara per ara 16 obres en execució, més del doble que l'any passat. L'empresa ha contractat 14 persones i ara té una plantilla de 84 treballadors.

Ecotècnia

Aposta per l'Alt Camp

L'empresa d'energies renovables construeix al Pla de Santa Maria una fàbrica per muntar mòduls fotovoltaics. Serà la primera instal·lació industrial

que té l'empresa a Catalunya, ja que els altres centres de producció són a La Corunya, Navarra i Samora. Ecotècnia té la seu a Barcelona, dona feina a 700 persones i preveu facturar 400 milions l'any que ve.

Farggi

Més obertures

La cadena catalana de geladeries ha obert quatre establiments nous a l'Estat i quatre més a Portugal. Amb aquestes inauguracions, ja supera les 70 botigues, sumant les pròpies i les franquiciades. El grup català, que ha estrenat imatge, preveu duplicar el nombre de geladeries els pròxims cinc anys.

FNAC

Amplia el negoci

La cadena francesa de distribució de productes de cultura i oci inaugurarà 16 botigues noves a Espanya els pròxims cinc anys,



invertint-hi més de 60 milions d'euros. El mercat espanyol és el segon en importància per FNAC i les dues botigues que té a Barcelona –a l'Illa i al Triangle– estan entre les 10 més importants per volum de negoci sobre un total de 117 establiments. FNAC acaba de celebrar els 10 anys de la seva arribada a Catalunya i, de moment, no aclareix els rumors en relació a una possible venda a un grup d'inversió.

Gaes

Ampliació del negoci

L'empresa catalana líder en correcció auditiva ha facturat 53,2 milions d'euros els primers mesos de l'any i preveu acabar l'any superant els 131 milions, un 21% més que l'any passat.

Gaes acaba de col·locar la primera pedra de la seva nova seu en el districte 22@ de Barcelona, que ha suposat una inversió de 8 milions d'euros. L'empresa preveu continuar obrint establiments i arribar als 500 al 2009, que és quan fa 60 anys. Ara en té 374 en nou països.

Grífols

Amplia la fàbrica de Parets



El grup farmacèutic destinarà 2,3 milions a ampliar la planta de producció de Diagnostic que té al Vallès i des d'on pretén augmentar la producció de reactius i altres elements destinats a la sanitat. La construcció acabarà l'abril de l'any que ve.

Guissona

Inaugura un camp de golf

La Corporació Alimentària, a través de la Fundació Bonàrea, ha estrenat a Guissona un camp de pitch and putt per acostar el golf a tots els habitants de La Segarra i convertir-ho en un reclam turístic per les comarques del voltant. L'empresa hi ha invertit 1,2 milions i preveu anar entrant cada vegada més en el negoci de l'oci, diversificant així l'activitat.

La Sirena

Nous establiments

La cadena de congelats ha inaugurat 15 nous establiments a diferents punts de l'estat: 7 a Catalunya, 5 a Madrid i 3 al País Valencià. La Sirena vol duplicar el nombre d'establiments en cinc anys fins a superar els 300 locals al 2010.

Segestion

Més oficines a l'Estat

El bufet d'advocats català ha obert oficines a Sevilla i Vigo i així amplia el negoci fora de

l'Estat, on fins ara tenia presència a Madrid, Saragossa i València. Segestion està especialitzat en morositat i preveu superar els 6 milions de facturació enguany. L'any que ve començarà l'expansió internacional.

Simon

Novetats elèctriques

La multinacional catalana de material elèctric, Simon, continua celebrant el seu 90 aniversari amb dues novetats: Simon 27 Neos i Simon 82 Nature. La primera és una nova gamma decorativa amb colors mat i brillant pensada per persones amb un esperit intrèpid i inconformista. La segona està formada per una nova sèrie de materials elegants i atemporals en cristall, fusta, pedra i metall.

Swarovski

Nova botiga a Barcelona

L'empresa de cristall d'origen austríac ha inaugurat el cinquè establiment a Catalunya, situat a l'avinguda del Portal de l'Àngel de Barcelona. La ciutat és el principal punt de venda de l'empresa a Espanya, i en té 4 més a la resta de l'Estat. Enguany, Swarovski preveu ingressar 30 milions d'euros per vendes aquí.



USG People

Neix Start People

Start People és producte de la fusió entre les empreses de treball temporal (ETTs) People i Creyf's. Pertanyent al grup holandès USG People, Start People ha presentat les seves dades (una facturació de 46 milions d'euros l'any 2005 si es sumen els resultats de les dues companyies fusionades, una xarxa de 32 oficines a Catalunya i una plantilla de 130 empleats) afirmant que és la quarta en el rànquing d'ETTs de Catalunya.

EL MES NEGATIU

Toshiba

Noves rutes

Liderada pel català Xavier Pasqual, la regió Sud d'Europa de Toshiba ha obtingut una facturació de 248 milions d'euros en el període abril-setembre, el que representa un creixement del 47% respecte al ma-



teix període de l'any anterior. El nombre d'ordinadors portàtils venuts ha augmentat un 63% en aquest període.

Vueling

Noves rutes

L'empresa catalana establirà un nou vol diari entre Barcelona i el futur aeroport Andorra-Pirineus de la Seu d'Urgell. És un compromís assumit pel president del grup Planeta, José Manuel Lara, i accionista de Vueling, que diu que el vol hi serà encara que l'hagi de subvencionar personalment.

Yahoo

Centre de recerca a Barcelona

La marca global d'Internet farà des de la capital catalana investigació de noves tecnologies. L'objectiu d'aquest nou centre és reforçar camps clau en Internet com les recerques i la recuperació de la informació. El director de Yahoo! Research, Prabhakar Raghavan, va afirmar que el Centre de Recerca "servirà per a incorporar el millor talent del continent europeu i potenciar la seva col·laboració amb les universitats capdavanteres en tema de recerca i desenvolupament".

Air Europa

Deixa de volar a la Xina

L'aerolínia deixarà de cobrir la ruta Madrid-Pekin aquesta temporada d'hivern per problemes de rendibilitat. Fa un any i mig que va iniciar les operacions i l'escàs nombre de passatgers l'ha portat primer a reduir la freqüència (dos vegades per setmana) i ara a concentrar-ho tot a l'estiu. Air Europa segueix l'estela d'Air Plus Comet, que també va cancel·lar a la primavera la ruta directa que tenia entre Espanya i la Xina.

Buenos Liberto

Tràmits pel tancament

La tèxtil de Girona ha demanat incloure tota la plantilla -55 persones- en l'expedient de regulació d'ocupació que va presentar l'any passat i que està en tràmits judicial. L'empresa al·lega que les pèrdues es van acumulant, que l'any 2004 ja va perdre 1,4 milions i l'any passat els accionistes es van negar a aprovar els comptes perquè els auditors no van voler signar-los.

Camises Spenric

Fi de l'activitat

La fàbrica de camises de l'Espluga de Francolí tanca portes i deixa sense feina una quarantena de persones, la majoria dones d'entre 40 i 60 anys. L'empresa diu que no té més remei que tancar donat l'estancament dels preus dels seus productes i el creixement desproporcionat de les despeses.

Juan Domingo Casanovas

Tancament a Sabadell

La tèxtil fabricant de filats i teixits de llana ha presentat suspensió de pagaments i ha anunciat a la plantilla que cessarà definitivament l'activitat perquè no es pot recuperar de les pèrdues. Ja acumula un deute de 16 milions que preveu finançar amb la maquinària, les factures pendents de cobrar als

clients i el producte que té acabat. JD Casanovas pateix una crisi també per la competència asiàtica, que l'ha portat a reduir a més de la meitat les vendes que tenia fa 5 anys. Al 2004, últim any en què consten comptes, va perdre 2,2 milions d'euros i han fracassat tots els plans de refluotació que s'han dut a terme fins ara.

Nacam Iberia

Pactat el tancament

La plantilla de la fàbrica de components de cotxes de Sant Boi accepta les condicions pel tancament: 45 dies per any treballat amb un màxim de 48 mensualitats. La multinacional alemanya tancarà l'abril que ve i deixarà sense feina 186 persones.

Perfums Puig

Pla de reestructuració



L'empresa catalana de perfumeria i moda ha engegat un pla de retallada de costos, que passarà per reduir la plantilla. Puig es planteja tancar la fàbrica de Sant Just Desvern, que no és de propietat seva i on hi treballen gairebé 300 persones. L'empresa pateix un estancament de les vendes en països de la zona euro que han tingut un alentiment econòmic els últims anys, com Alemanya, França o Itàlia, on es concentren tres quartes parts de les vendes del grup. Puig té 4.000 empleats repartits en nou fàbriques a Europa i a Mèxic.

Silhouette

Discriminació laboral

El Tribunal Superior de Justícia de Catalunya ha condemnat l'empresa a pagar 30.000 euros d'indemnització i a readmetre una treballadora a la qual va acomiadar estant embarassada.



Smart Medical

Marxa de Catalunya

L'empresa dedicada a fabricar i distribuir sistemes de diagnòstic mèdic -bàsicament en urologia, ginecologia i gastroenterologia- ha decidit abandonar Catalunya després de 4 anys d'activitat perquè no troba finançament per poder abordar l'expansió de futur. Smart Medical ha buscat tan recursos públics com privats i aquí no ha obtingut cap resultat. En canvi, sí que ha tingut suport en altres autonomies i ha decidit instal·lar-se a Navarra, on comptarà amb el finançament de Sodena, empresa de capital risc participada majoritàriament per la Comunitat foral.

Pirotecnia Igual

Acomiadaments

L'empresa de material pirotècnic ha presentat un expedient per acomiadar 16 dels 71 treballadors de la fàbrica que té a Canyelles, al Garraf. El sindicat UGT rebutja la indemnització proposada, de 20 dies per any treballat. Pirotecnia pateix la competència asiàtica, sobretot de la Xina, que ofereix petards a un preu molt inferior al que es poden fabricar aquí.

Renfe

Avaries cròniques

Els retards i les cancel·lacions constants han provocat molt malestar entre els usuaris. L'empresa ha demanat disculpes i ho atribueix a les complexes obres per fer l'AVE Lleida-Barcelona. L'administració catalana ha demanat al Ministeri de Foment que doni explicacions al respecte i que intervingui per evitar més problemes a la xarxa de rodalies catalana.

Ryanair



Caos pel conveni

Segons Comissions Obres, l'aerolínia britànica i la seva filial Lesma, dedicada a la facturació d'equipatges, incompleixen sistemàticament el conveni i no respecten els drets dels treballadors. El sindicat ha fet aturades diferents dies al mes d'octubre i ha provocat retards, cancel·lacions i malestar entre molts passatgers. Els treballadors acusen l'empresa de negar-se a dialogar i diuen que estan oberts a convocar més jornades de protesta.

UCB

Tanca la fàbrica de Molins

El grup farmacèutic belga no ha pogut vendre la companyia a una altra empresa com pretenia en un principi i ha decidit tancar el centre de producció d'especialitats químiques que tenia al Baix Llobregat. UCB acomiadarà 42 persones, que s'han d'afegir a les 20 que ja ha fet fora els últims mesos. La multinacional belga està en procés de reestructuració i vol concentrar-se en biotecnologia. Ara està a punt de comprar l'alemanya Schwarz Pharma.

ENTREVISTA A JOAN SIMÓ, PRESIDENT DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA

“Volem aconseguir que el sector primari no depengui tant de les polítiques comunitàries”

El futur del sector agrari a Lleida passa per una necessària reconversió. En aquesta línia, la Cambra de Lleida ja ha manifestat el seu interès per desenvolupar un sector del biocombustible. Aquest, però, no és l'únic repte que es proposa afrontar l'economia lleidatana.

A. SERRA

Quins sectors sobresurten dins el conjunt de l'economia lleidatana?

Les comarques de Lleida disposen d'uns sectors econòmics tradicionals amb una gran importància del sector agroalimentari, fonamentat principalment per la producció de pinsos i el sector càrnic de primera transformació. La resta de sectors és molt atomitzada i no podem destacar un sector més que un altre. De totes maneres el sector motor de l'economia lleidatana en els darrers anys ha estat el de la construcció, amb un gran desenvolupament degut a la conjuntura favorable i a la forta immigració produïda.

L'agricultura és un dels sectors tradicionals a les comarques lleidatanes. Quina és la seva situació i quins reptes ha d'afrontar?

El nostre sector agrari està patint les conseqüències de la piràmide d'edats del sector, és a dir, una població agrària envellida que provocarà una reestructuració necessària de les nostres explotacions. D'altra banda els diferents subsectors es troben condicionats per la Política Agrària Comuna i el seu futur és incert. Per tant, hem de treballar plegats per intentar cercar nous mercats pels nostres productes que no tinguin cap vinculació amb



Joan Simó es troba al capdavant de la Cambra de Comerç de Lleida. / CEDIDA

les polítiques agràries. Hem d'integrar el sector primari en el sector secundari per tal de diversificar i disminuir el risc que suposarà per als nostres pagesos l'ampliació de la Unió Europea i per suposat les futures negociacions amb l'Organització Mundial del Comerç.

Fa uns dies la Cambra manifestava l'interès per desenvolupar un sector del biocombustible a Lleida. En què consistiria exactament i quins avantatges suposaria?

La Cambra el que planteja després d'haver realitzat una reflexió estratègica de l'estructura industrial de Lleida és l'aparició d'un nou sector industrial fonamentat en la biotecnologia blanca. La biotecnologia blanca es fonamenta amb l'aplicació de la biotecnologia a la transformació de matèria prima que prové dels conreus del sector primari i que a través d'un seguit de transformacions s'aconsegueixen productes per a ús industrial. En aquest sentit apareixen nous sec-

tors industrials com els biocombustibles, els bioplàstics, les biopintures, els biodetergents, els biomaterials per a la construcció, que poden esdevenir el complement idoni en l'estructura industrial de Lleida. Com avantatges suposaria una disminució de l'impacte mediambiental dins el nostre territori i una menor dependència energètica, però on podria impactar de manera important seria en el sector primari on diversificaríem la dependència d'aquest sector respecte a les polítiques comunitàries.

Quina ha estat la repercussió econòmica del tren d'alta velocitat Madrid-Lleida?

El tren d'alta velocitat ha esdevingut un instrument de dinamització comercial perquè ens ha ajudat a atansar el mercat de la zona centre del país cap a nosaltres. D'altra banda i turísticament també ha estat un element dinamitzador, però crec que aquesta infraestructura només és un mitjà, i si darrera no existeix un dinamisme i uns productes que siguin atractius, difícilment li podrem treure el màxim de partit. En aquest sentit, futures infraestructures com el Palau de Congressos ens han d'ajudar a optimitzar-ne les possibilitats. D'altra banda esperem que el veritable impacte esdevingui quan estiguem

connectats amb Barcelona i la xarxa europea.

Quines són les principals preocupacions de les empreses que representa la Cambra?

En aquests moments, es centren bàsicament en la manca de recursos humans qualificats per poder créixer, a alguns sectors els afecta sobretot la competència brutal de països asiàtics com la Xina, i d'altra banda ens afecta també l'exigent normativa, especialment la mediambiental. Evidentment hi ha també altres preocupacions com el preu del petroli i les evolucions del preu del diner a l'alça.

Si hagués d'apuntar els punts febles de les empreses lleidatanes, quins serien aquests?

Crec que són els mateixos que les de la resta de l'Estat, és a dir, nivells de productivitat per sota de la dels països capdavaners, insuficient inversió en recerca i desenvolupament, manca de recursos humans qualificats i manca de dominis de llengües estrangeres. D'altra banda tenim una dimensió de les nostres empreses reduïda per afrontar reptes com la globalització i aprofitar economies d'escala, i també cal dir que tenim una estructura industrial amb una dependència excessiva del sector primari i que aporta poc valor afegit.

NOTÍCIES DE PATRONALS I CAMBRES DE COMERÇ

Cecot

Nit de l'empresari

El vicepresident segon del Govern i ministre d'Economia i Hisenda, Pedro Solbes, el ministre d'Indústria, Turisme i Comerç, Joan Clos, el conseller d'Economia i Finances de la Generalitat i la Premi Nobel de la Pau, Rigoberta Menchú, entre d'altres 1200 personalitats del món econòmic i empresarial, han assistit a la Nit de l'empresari que ha organitzat la patronal Cecot, sota el lema "La noche verde". En el decurs de l'acte es van premiar les empreses centenàries Casanovas i Antonell, Casanoves Selecció, Gràfiques Marcet i el centre tecnològic Leitat. Així mateix van ser guardonats Proceli Turull, Distribuciones de Jamón Cerezo, Cideyeg, Tinytroni, l'Institut Industrial de Terrassa, Neteja Hermanos Cant, Elastogran, el programa de TV3 "La nit al dia" i la Fundació Privada para el Autoempleo en Catalunya.



Pedro Solbes. / CEDIDA

Foment del Treball

La patronal demana una reforma de l'Impost sobre Societats

Amb l'objectiu de millorar la competitivitat de l'economia, la patronal catalana Foment del Treball ha fet de nou una crida per exigir una reforma fiscal en l'Impost sobre Societats molt més ambiciosa que l'actual, amb una acceleració en la seva aplicació temporal i un millor aprofitament de l'impost per impulsar mesures orientades al foment de la productivitat.

Cambra de Comerç de Barcelona

Una vintena d'empreses catalanes celebren cent o més anys

Empreses que aquest any compleixen una data significativa d'aniversari, des de 50 a 150 anys, han rebut un premi de la Cambra de Comerç de Barcelona. Una vintena d'aquestes empreses fan cent o més anys.

ENTREVISTA : MARGARITA FARGA, DIRECTORA GENERAL DE FARGA

“Som una marca reconeguda”

Actualment, quins són els objectius i el posicionament de Farga?

Els objectius són posicionar-nos com una marca de referència en gastronomia selecta, pel que fa al producte, a l'ambient i al servei. Avui, en els establiments Farga, conviuen quatre punts de venda: restaurant, cafeteria (amb un servei ràpid), servei de càtering i botiga (patisserie, bomboneria, botiga *gourmet*). Això significa que hem de fer un esforç per fer saber als nostres clients que l'oferta ha evolucionat cap a productes de major demanda, com a resposta a un creixent canvi en els hàbits de consum. I tot això, sota el paraigua d'una marca que busca sempre l'excel·lència.

Què hi queda d'aquella empresa familiar fundada el 1957 per Jesús Farga?

Sobretot Jesús Farga! I que per molts anys continuï. Bromes apart, el que queda és una vocació i un esperit empresarial ple d'ambició i ganes de crear una empresa sòlida en el creixement, i una segona generació convençuda que tenim a les nostres mans les empreses dels nostres fills, i hem de tenir-les constantment actualitzades perquè perdurin.

Com valora el nivell de notorietat i coneixement de la marca Farga?

És una marca molt reconeguda a Barcelona pel que ha fet durant 40 anys: La pastisseria selecta. El nostre objectiu d'avui, és ampliar aquests reconeixement cap a una excel·lència també pel que fa a l'hostaleria.

Quines son les bases de l'estratègia de màrqueting per als propers anys?

L'estratègia és prioritzar la comunicació de tots aquells aspectes que resultin novetat per a la marca. Són els que fan referència als nostres serveis de restaurant, cafè i càtering.

La seva pertinença i identificació amb Barcelona, és un fet conjuntural o és part d'una estratègia desitjada?

Clarament forma part d'una estratègia desitjada. El producte Farga d'avui només pot trobar-se a la ciutat comtal. Barcelona ha evolucionat molt en els últims anys, i això ens ha permès mul-



Margarita Farga, davant d'un dels establiments que l'empresa té a Barcelona / DIEGO CALDERÓN

tiplicar per 30 el nombre de visitants a l'any. Hem d'estar a l'alçada.

Internet i les noves tecnologies, què aporten a la seva empresa?

Són eines fonamentals per al desenvolupament de les empreses. Agilitzen molt les comunicacions amb els nostres clients. De fet, estem acabant definir la nostra pàgina web que esperem que sigui de gran ajuda per als nostres clients.

Fins ara, l'expansió de la marca ha estat sòlida i molt puntual. Què podem esperar en endavant?

Pròximament obrirem un nou local a la Gran Via de Barcelona. És un local d'uns 1.000 metres quadrats on podrem trobar el concepte Farga en la màxima expressió, envoltat d'un ambient novaiorquès amb la intenció d'afegir-li modernitat i actualitat a la marca. El nostre projecte més immediat una vegada oberta la botiga de Gran Via serà explorar les possibilitats de creixement en el càtering.

La inversió en publicitat de la seva empresa és significativament menor que el d'altres. Continuaran en aquesta línia?

En el mercat on ens movem no existeix massa volum d'inversió en publicitat. Es tracta més d'elements de comunicació i

màrqueting directe que de grans campanyes. Seguirem desenvolupant elements de comunicació mitjançant els nostres locals de forma que es gravi a la ment del consumidor la imatge d'excel·lència de marca que busquem.

El traspàs generacional sovint és font de problemes. Com ho han solucionat?

La nostra història com a grup empresarial ens va obligar en un moment determinat a professionalitzar alguns nivells de gestió. Amb el temps, ens hem adonat que és imprescindible comptar amb bons professionals independents de la família. I, amb aquest pensament més professional que familiar, tractem el tema del traspàs generacional. Estem desenvolupant un protocol familiar que reguli no només el traspàs de la primera a la segona generació sinó també les següents. La nostra vocació és seguir avançant.

Com veu l'actual nivell de la publicitat en general, en el nostre país?

Amb la increïble evolució dels mitjans de comunicació basats en les noves tecnologies, les marques haurem d'expressar-nos molt el cervell per arribar primer i millor als nostres clients.

JOSÉ LUIS TRUJILLO
KIRETSU COMUNICACIÓN

UN APARTAT MÉS QUE PERSONAL

Margarita Farga té 40 anys. És casada i mare de cinc fills.

Una cosa ben dolça que no es vengui a Farga?

Estimació. Es dona, no es ven.

La darrera vegada que va tenir un somni. Per cert, es va complir?

Ahir. No són somnis massa complicats. Tendeixen a complir-se.

Defineixi felicitat.

Aixecar-se cada dia. Tirar endavant amb il·lusió.

Quina música porta al seu mòbil?

Cap. El so del telèfon.

El més important per endolcir la vida?

L'estimació dels teus.

Dinar a casa, a fora o càtering?

Jo cada dia dino fora de casa. Dinar, fora. Sopar, a casa.

Un vici confessable i una virtut que es reconeix.

Un vici, la feina. Les virtuts, la capacitat d'organització i la paciència amb els nens.

Quantes hores treballa al dia?

Moltes.

Posi per ordre aquestes tres paraules: Feina, Família, Amics.

Família, feina i amics.

Què és allò que més valora del seu equip de treball?

Complicitat per construir cada dia l'empresa junts.

On la podem trobar quant no vol que ningú la trobi?

Sempre em poden trobar. Si no, amb el meu marit i els meus fills.

Una frase que li agradi utilitzar.

No estem aquí per qüestionar com hi hem arribat. Estem aquí per continuar construint.

Cursos Subvencionats per a Empreses



ACCEDEIXI JA! a les subvencions per a la Formació Continua del 2006

Gestió gratuïta de les subvencions
Amplia oferta de Mestratges i Cursos disponibles en la nostra plataforma d'e-Learning

www.ecaformacion.com



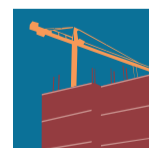
Qualitat



Medi Ambient



Riscos Laborals



Sector de la Construcció



Gestió Empresarial



Seguretat Industrial



Electricitat i Telecomunicacions



Comercial, Ventas i Administració



Logística i Transport



Recursos Humans i Habilitats Directives



Ofimàtica



Soldadura i Tecnologies d'Unió

Estem al seu Servei per a donar-li més informació:

Tel: 937 45 25 00

barcelonaformacion@eca.es

EL DECÀLEG DEL MES

COMPTABILITAT

ANSELM CONSTANS
MEMBRE DE LA JUNTA DE L'ACCID

Entrada en vigor de la reforma comptable

Pel que fa referència a l'aplicació de les NIIF per primera vegada, la NIIF 1 estableix que els primers comptes preparats presentin comparatius, i que el balanç de transició és el balanç d'obertura dels comptes comparatius. També, estableix, per a la preparació del balanç de transició, s'haurà d'aplicar tota la normativa NIIF amb caràcter retroactiu. I, a fi d'evitar dificultats tècniques excessives, a continuació inclou tota una sèrie d'opcions i prohibicions respecte a la retroactivitat, que fan que aquesta sigui força limitada.

L'Avantprojecte de Reforma



Comptable no fa esment a la necessitat d'aplicar-la a comptes comparatius: s'entén, doncs, que el balanç de transició serà el balanç d'obertura de l'exercici de primera aplicació (probablement l'1 de gener de 2008).

Per altra banda, tampoc no es refereix al grau de retroactivitat. El Sr. Pérez Iglesias de l'ICAC va manifestar recentment que probablement a Espanya es farà una norma ad-hoc inspirada en la NIIF 1: és a dir, limitant bastant l'exigència de retroactivitat, tal com ja es va esdevenir a la reforma comptable anterior.

INNOVACIÓ

ANNA VIDAL
DPTO. PATENTES
J. ISERN PATENTES Y MARCAS

La divulgació d'invencions en Fires

Les fires d'invents són el millor aparador per donar a conèixer nous productes. L'organització d'aquests esdeveniments és cada vegada més gran. Mostra d'això són les conegudes fires com Galàctica, Imaginària, Saló Internacional d'Invencions de Ginebra o Saló Mundial de la Innovació, Investigació i noves Tecnologies "EUREKA" de Brussel·les. Aquestes convocatòries s'han convertit en punts de trobada potencials per al desenvolupament de molts projectes presentats tant per particulars com per empreses del sector privat o públic.

No obstant això, posar-ho a disposició del públic implica una divulgació prèvia dels nous productes que, en la majoria d'ocasions, no han estat protegits sota les figures registrals de la patent d'invenció o el model d'utilitat, fet que suposa l'anul·lació de la novetat de la invenció a l'efecte de patentabilitat. Els requisits perquè aquesta sigui patentable són: novetat—mundial en el cas d'una patent d'invenció i espanyola en el cas d'un model d'utilitat—, activitat inventiva i aplicació industrial. Cal tenir en compte que una invenció és nova quan el seu objecte no s'ha fet accessible al públic en una data anterior a la presentació de la sol·licitud de registre. Per això, si es desitja sol·licitar protecció d'una nova idea o producte, qualsevol divulgació de la invenció ha de ser posterior a la sol·licitud del registre de palès o model d'utilitat.

FORMACIÓ

FRANCESC ESTEBAN AMAT
SOCIO-DIRECTOR DE FORMACIÓ.NET
PROFESSOR DE LA URL

La formació per passar a l'acció

En una sessió de *coaching*, un directiu s'interrogava al voltant de per què, malgrat els seus col·laboradors tenien prou clar què calia fer, no ho feien. Donant-li voltes, ell mateix trobava exemples en la vida que il·lustren aquesta situa-

A la base de la conducta de les persones hi ha les actituds

ció. seguim fumant sabent que és dolent, ens matriculem al gimnàs però hi anem ben poc, no fem la revisió del cotxe, etc. Sovint això mateix passa a les organitzacions: la gent sap fer les coses i les condicions hi són, però no les fa. A la base de la conducta de les persones hi ha les actituds. Estan interrelacionades unes amb d'altres, i les componen els costums, les emocions, els nostres valors, raons i preferències.

Molts formadors fan transmissió de coneixements. Menys, incideixen en les habilitats. Però, si volem una formació que generi acció, cal moure les actituds associades. Com deia Ciceró, una cosa és saber, i una altra, saber ensenyar. I això vol dir facilitar el canvi. Hi ha massa gent encara que no ensenya, sinó que parla. Quan mirem els programes formatius, o els catàlegs d'oferta formativa, veiem com sovint pretenen massa objectius en ben poc temps, i és clar, acaben per "dir" les actituds. I una cosa és dir, i una altra, que et facin cas.

MÀRQUETING

AMADEU BERGÉS
DIRECTOR CREATIU
KEIRETSU COMUNICACIÓN

La cadira del president

Fins fa poc, en un país democràtic, només podíem fer aixecar el president de la cadira a través de les urnes. Ara una campanya de les anomenades víriques que es pengen a Internet pretén que el president Zapatero es quedi de peu perquè li han robat el seu escó. Els artífexs es van colar al Congrés per realitzar un vídeo que, degudament manipulat, pretén mobilitzar el president, als diputats i als ciutadans a lluitar contra la fam a través de la Campanya del Mil·lenni de la ONU a Espanya. Fernando Casado, coordinador de la campanya, es mostra consternat perquè "l'assumpte ha saltat de manera sensacionalista, descontrolada i la reacció totalment desmesurada que s'ha produït amb el vídeo no ens l'esperàvem". No és difícil preveure una acció així generi polèmica ja que part del vídeo es va gravar al Congrés aprofitant-se de la bona fe d'un funcionari que segons Casado "és innocent, no coneixia a les persones que van entrar al Congrés i no era conscient del que



estaven fent". Aquestes afirmacions ajudaran al funcionari que, sense saber-ho, es va implicar en la lluita contra la fam fins el punt d'arriscar-se a quedar-se sense el pa que es guanya amb la suor del seu front. Suposo.

RECURSOS HUMANS

FRANCISCO GIMÉNEZ PLANO
DIRECTOR GENERAL D'AUGERE & ASOCIADOS I
D'AUGERE FOUNDATION

Coaching per a una vida plena

Des de sempre l'ésser humà ha cercat ser feliç, viure en profunditat els seus valors i connectar amb el seu ésser. És quan vivim el 100% de l'amplada de la nostra vida, quan realment impactem i dialoguem amb l'entorn des de la nostra pròpia i diferencial identitat. No obstant això, la major part del temps estem vivint en una caixa de parets més o menys estretes i opaques que ens separen d'aquella essència que ens porta a la plenitud, i no hi ha ningú més conformat que el que desconeix, perquè conèixer implica prendre consciència de qui ets, però també de qui no ets i vols arribar a ser. Tractem de dilatar la decisió d'adoptar els canvis que sabem

Cal assumir la crida de ser el que vols ser i assumir riscos

són essencials per fer-nos propietaris de la nostra vida i seguim escoltant a aquest "sabotejador intern" que ens acompanya. I quant més extensa és la xarxa de les implicacions que la nostra decisió comporta, més la dilatem. Però viure una vida plena i conscient, en totes les seves facetes, exigeix un compromís inequívoc amb un mateix. Assumir la crida de ser el que vols ser, decidir creuar el llinar assumint tots els riscos i conseqüències i descobrir tots els recursos interns que de manera inconscient nosaltres mateixos ens encarreguem d'anestesiari, és un acte radical del tot possible.

Periòdic econòmic en català, únic amb OJD, dirigit al sector empresarial. Plural, independent, amb la informació més interessant i imprescindible per a l'empresari.

La informació imprescindible.

C./ Jordi Girona, 16 08034 Barcelona tel. 93 280 00 08 medigrup@medigrup.com

ASSEGURANCES

JOSEP M^a SEGÓN
AON CREDIT

Els riscos polítics

Com a riscos polítics s'entenen les intervencions o les omissions de governs estrangers i nacionals, la impossibilitat d'obtenir o transferir divises, les guerres i la violència política. Durant el darrer any segueix en augment el nombre d'empreses que consideren atractiu invertir en economies emergents a través de l'*outsourcing*, les quals han de tenir en compte no només els criteris econòmics sinó també els riscos polítics, ja que aquests són impredecibles i determinants per a l'èxit d'una inversió. Han de comptar amb una bona cobertura d'assegurances i una estratègia definida de gerència de riscos. Una acció de caràcter positiu no sempre significa una reducció immediata del risc, ja que el mercat assegurador és conservador i els països han de demostrar una millora continuada. Ucraïna i Líbia segueixen tenint la mateixa qualificació d'alt risc aquest any, malgrat el seu apropament a Occident, i el mateix passa a Àfrica, malgrat



el suport del govern del Regne Unit a diverses zones. Xina és un dels objectius principals dels inversors i l'economia que mostra un major creixement, tot i que aquest interès no ha reduït de manera apreciable els riscos polítics endèmics d'aquesta regió.

COMUNICACIÓ

NATALIA LÓPEZ
DIRECTORA
CAREER BCN CONSULTANTS

Les tres C

Què significa la comunicació entre directius? Bàsicament és una bona interacció entre les persones que ocupen l'alt nivell de la organització. Aquesta interacció té unes qualitats i conseqüències diferents segons el punt de vista amb què analitzem la comunicació. A partir d'aquí, els efectes d'una bona o difícil comunicació baixen en cascada a tots els col·laboradors de l'organització, afectant al bon o mal funcionament de totes les estructures, processos i persones. L'equip directiu actua en forma de mirall que reflexa els seus comportaments a la resta de l'organització i és un element transmissor de sinèrgies positives (o negatives) i estratègies de negoci consensuades. Així, el pilar fonamental que sustenta els ciments de la bona transmissió de valors corporatius i polítiques estratègiques per fer avançar el negoci és la bona comunicació entre els directius. La comunicació es converteix en un element clau e imprescindible en els processos de canvi, on es fa necessari millorar més encara la metodologia i els processos perquè la comunicació interna sigui fluïda. Però, quin és l'objectiu principal de la comunicació? Aconseguir l'alineament de la direcció i els comandaments amb un projecte i la mobilització de tota la plantilla. La bona comunicació interna és el millor estímul per a la pau interna i la creació d'un clima favorable per a la productivitat i rendibilitat, disminuint així la conflictivitat i augmentant la motivació.

COMPTABILITAT

MERCEDES ALDECOA
GERENT DE CAF GESTIÓ

Pimes i ONLs: benefici mutu

Moltes són les Organitzacions no Lucratives que s'esforcen per trobar fonts de finançament que els ajudin a cobrir part de les despeses dels projectes que desenvolupen per tal d'aconseguir el seu objectiu. Principalment,

Les pimes valoren cada cop més els projectes d'RSC

les petites entitats pensen únicament en les subvencions públiques, essent aquesta la via més directa i factible per accedir a l'ajuda; poques d'aquestes es posen en contacte amb les grans marques i empreses, degut a la problemàtica d'accedir a elles i la prioritat que aquestes tenen per les ONLs amb cert reconeixement social. Per a les petites i mitjanes empreses, el fet de col·laborar en un projecte social o patrocinar un acte benèfic els pot aportar beneficis als quals, pel fet de ser pimes, els podria ser difícil d'accedir: es faria difusió que es faria de la seva marca i s'afavoriria la Responsabilitat Social Corporativa (RSC) de l'empresa, que és un factor cada vegada més valorat en el món empresarial. No només hi ha grans projectes on col·laborar i confiar, sinó que es pot donar suport a projectes més locals, de la seva àrea d'interès, en que els pressupostos poden ser més ajustats a la seva empresa i els avantatges i repercussió molt més centrats en el seu públic objectiu.

SEGURETAT

ANA FERNÁNDEZ
DEPARTAMENTO DE DERECHO PENAL
MANIEGA & SOLER ABOGADOS

Estafador o estafat

Els avenços constants en el món de la informàtica i, paral·lelament, en les formes delictives que a la seva ombra sorgeixen, provoquen que els usuaris d'Internet no només siguem víctimes potencials sinó que ens acabem convertint en presumptes subjectes actius d'infraaccions penals que ataquen al patrimoni. Preocupa com es creen i perfeccionen mecanismes per defraudar, acompanyats d'un atac previ a la intimitat. Però el més sorprenent i perillós és la nova modalitat delictiva segons la qual una persona, creient estar davant d'un negoci vàlid facilita les seves dades bancàries al defraudador, podent finalment veure's immers en un procediment penal com a imputat en un presumpte delictes d'estafa. El supòsit concret és: el defraudador publica una oferta de treball, la víctima omple els camps de l'oferta, facilitant un número de compte on rebre uns ingressos que després transfereix a un altre compte, facilitat pels estafadors, després de descomptar la comissió negociada. Els fons transferits són de tercers estafats que si denuncien el fet a la policia, ens porten fins al compte de qui va acceptar la suposada oferta, que apareix com a presumpte estafador i és contra qui *a priori* s'incoen les diligències prèvies per estafa. La millor mesura és la prevenció per part de l'usuari, la consciència de que les ofertes, quant més suculentos, major risc existeix de que siguin falses i la seva finalitat defraudatòria.

FISCALITAT

JAUME CORNUDELLA I MARQUÈS
SOCI DE LANDWELL-PWC

Novetats a la reforma fiscal

Acabada la tramitació de la reforma fiscal al Senat de la Llei de l'IRPF i de modificació parcial de l'Impost sobre Societats, tan sols ens resta esperar si les esmenes introduïdes s'acceptaran o rebutjaran al Congrés dels Diputats. En qualsevol cas, és interessant destacar uns canvis a l'Impost sobre Societats respecte del text originari del projecte de la Llei. Finalment s'ha decidit



reduir el tipus impositiu en dos anys, en comptes de cinc. Per tant, per als períodes iniciats l'any 2007 el tipus serà del 32,5% i a partir de 2008 aquest ja serà del 30%. També es redueixen els tipus aplicables a les pimes en 5 punts, amb efectes plens per als períodes iniciats el proper any. En quant a les deduccions, també hi ha bones notícies. Si bé hi ha una reducció gradual de les deduccions (normalment en 5 anys), es manté la deducció per reinversió de beneficis extraordinaris. D'aquesta manera, la deducció permetrà que les societats suportin un tipus efectiu del 18% sobre els beneficis extraordinaris, a condició de reinversió. Ara bé, els requisits per aplicar aquesta deducció són més estrictes que els que hi havia fins al moment. No tot pot ser perfecte, i menys en matèria tributària.

En el pasado:
herramientas utilizadas
para el seguimiento
y localización.

En la actualidad:
posiblemente el sistema más eficaz
para el seguimiento, localización y
control de sus envíos.

SISTEMA **ON-LINE NACEX NET**

NACEX
Servicio Expres

Con total inversión
en servicios
nacionales e
internacionales.

Coméntanos con
www.nacex.es

Atención al cliente
24 horas
al 900 100 000

INSTITUT D'ESTUDIS CATALANS

IEC: 100 anys de ciència en català

Creat per Enric Prat de la Riba l'any 1907, l'Institut d'Estudis Catalans (IEC) escalfa motors per a la celebració del seu Centenari. Més enllà del paper de guardià de la llengua catalana que tradicionalment se li ha atribuït, l'Institut reivindica el seu caràcter global de divulgació científica.

AURELI VÁZQUEZ

Hi ha poques institucions no lucratives en les quals puguin emmirallar-se les empreses i els emprenedors, però una d'elles és, sens dubte, l'Institut d'Estudis Catalans (IEC). La seva trajectòria, plena d'obstacles, permet establir tot tipus de paral·lelismes amb el camí incert de les aventures empresarials: va tenir un inici entusiasta, va patir crisis, es va recuperar, va créixer en temps difícils, ha madurat, s'ha refet, s'ha reinventat i, finalment, ha esdevingut una institució forta. Així ho acrediten els seus primers 100 anys, una efemèride que se celebrarà en sentit estricte el proper 18 de juny de 2007, però ja s'ha donat el tret de sortida.



Salvador Giner presideix l'IEC. / CEDIDA

Molt més que "fer diccionaris"
Malgrat que la imatge de l'IEC s'ha vinculat sovint a l'àmbit exclusiu de la llengua i el seu desenvolupament normatiu, l'Institut ha volgut commemorar els actes del centenari re-

cordant que va molt més enllà. Per això va convidar a la lliçó inaugural un dels puntals de la Ciència amb majúscules: l'investigador català Joan Massagué, que va fer una exposició sobre l'evolució del càncer amb un llenguatge planer i sense tecnicismes. "Hem triat la ciència perquè la gent vegi clarament que no només fem diccionaris –també els fem–, i hem escollit la figura de Massagué per la seva transparència, per mostrar que la nostra institució vol divulgar coneixements de ciència al nivell del carrer, perquè ho entengui tothom", explica a *Món empresarial* el president de l'IEC, Salvador Giner. Certament, la intervenció de Massagué ha servit per materialitzar els trets característics amb els quals s'autodefineix l'IEC: "exigència científica, catalanitat i obertura". Ara bé, la figura del prestigiós investigador ha estat la punta de l'iceberg en un autèntic maremagnum d'actes commemoratius. En total, es preveuen més de 300 convocatòries entre xerrades, conferències, cursos, concerts, exposicions i un

EL CATALÀ, ARMA POLÍTICA?

El president de l'IEC, Salvador Giner, prefereix no pronunciar-se respecte al protagonisme que ha adquirit l'ús del català a la darrera campanya electoral. No obstant això, afirma que "al marge de la meua opinió, el fet objectiu és que no es pot reduir una qüestió lingüística a l'aritmètica, és a dir, quin percentatge el parla o el deixa de parlar. El que està clar és que hi ha una llengua que està amenaçada i una altra que no".

llarg etcètera. Entre d'altres, destaca l'exposició titulada *L'Institut d'Estudis Catalans 1907-2007. Un segle de cultura i ciència als Països Catalans* –finals de 2007–, així com el Concert del Centenari –juny 2007–.

Exigència científica, catalanitat i obertura són els trets de l'IEC

"Escepticisme moderat" sobre el futur del català

Després de 100 anys fent divulgació científica en català, què en pensa l'IEC sobre la situació de la nostra llengua? Salvador Giner reconeix que no és "excessivament optimista". "La situació no és bona –argumenta– perquè a llocs com Alacant, Perpinyà, la ciutat de València o determinats barris de Barcelona no es parla massa el català". "Jo no dic que estigui en perill d'extinció –afegeix–, però està clar que hi ha uns perills evidents". Malgrat això, quan li recordem que les enquestes parlen d'un progressiu augment del grau de coneixement de la llengua, admet que "és molt positiu".

"La veritat –reflexiona– és que és una situació complexa: la gran majoria l'entén, i molta gent de parla castellana gaudeix de sèries de televisió en català, de determinats programes de ràdio... en aquest sentit, hem guanyat molt". En definitiva, Giner no vol parlar de pessimisme, però opta per un "escepticisme moderat".

Més enllà del centenari

Amb una trajectòria de tot un segle a l'esquena, quins objectius té ara l'IEC? Salvador Giner en diferencia alguns "de continuïtat" i d'altres de nous. Entre els primers figuren la publicació d'una nova edició del Diccionari, així com treballs de preservació del patrimoni, arqueològics, etc. Entre els objectius nous, en canvi, Giner apunta que "volem relançar i ampliar les publicacions de l'Institut, digitalitzar-les i prosseguir amb treballs científics tant en català com en anglès". A més, recorda que cal insistir "en la divulgació de la ciència a través de debats públics, a través dels mitjans o de la publicació de treballs sobre temes diversos com demografia, biologia, sociologia, etc.". Finalment, anuncia que potenciaran les filials de l'IEC per "multiplicar" els 8.600 membres actuals.

100 ANYS MOLT ACTIUS

1907	Enric Prat de la Riba, president de la Diputació de Barcelona, impulsa la creació de l'Institut d'Estudis Catalans.
1911	Es divideix l'IEC en tres seccions: Històrico-Arqueològica, de Ciències i Filològica. Posteriorment s'ampliarien incorporant noves filials.
1912	Creació de la Societat Catalana de Biologia, com a filial de l'IEC
1913	Primeres Normes Ortogràfiques de l'Institut.
1917	Publicació del Diccionari ortogràfic de l'Institut, sota la direcció de Pompeu Fabra.
1931	Creació de la Societat Catalana de Ciències Físiques, Químiques i Matemàtiques
1931	L'Ajuntament de Barcelona cedeix a l'IEC les instal·lacions del carrer del Carme.
1935	Creació de la Societat Catalana de Geografia
1942	Després de la Guerra Civil, es reprenen les reunions de l'IEC de forma clandestina
1976	Un Reial Decret atorga a l'IEC reconeixement oficial
1980	L'IEC comença a incloure's als Pressupostos de la Generalitat
1982	L'IEC torna a les instal·lacions del carrer del Carme, ara restaurades
1995	Publicació del Diccionari de la llengua catalana
2006	Inici dels actes commemoratius del 100è aniversari



Generalitat de Catalunya
Consorti per a la Formació
Contínua de Catalunya

Unió Europea



Fons Social Europeu

FORMAR-TE ÉS MILLORAR

- Nous cursos subvencionats per a treballadors
- Noves especialitats, tots els sectors

No perdís les oportunitats!

VISITA'NS A:

www.idfo.com o truca'ns al 93 268 92 92



CARLES TUSQUETS, MEMBRE DEL CONSELL INSTITUCIONAL DE BORSADINER. PRESIDENT D'INVERCO

“Sempre és moment per entrar a borsa”

La Fira Borsadiner que s'ha celebrat a finals d'octubre a Barcelona ha estat un gran èxit de públic. Tothom vol saber quines oportunitats queden ara que la borsa supera dia rera dia els seus anteriors rècords.

A. Masip

Diuen que quan la borsa es popularitza tant vol dir que està a prop una patacada...

Sí, és el comentari que solia fer Rockefeller: “vaig vendre totes les accions quan el meu netejabotes em va dir que estava invertint”. Els temps han canviat i la inversió a borsa s'ha de tenir sempre, independentment de la conjuntura perquè s'ha de mirar com una inversió a llarg termini. L'economia creix i les empreses, si són bones i estan ben escollides, normalment valdran molt més d'aquí a uns anys del que valen ara.

En la nostra societat, ja sap que això del llarg termini no està gaire de moda.

Sí, però cada vegada es viu més i es necessiten diners durant més temps. Aquí estalviem molt però en pisos, bàsicament pagant hipoteques, i després passa el que passa. Jo conec gent que té un pis a l'Eixample de 200 metres que val una fortuna, però no té diners per posar la calefacció a l'hivern. Hem de buscar solucions intel·ligents —a les jornades parlem de la hipoteca inversa— per monetitzar el totxo perquè un pis no es monetitza d'avui per demà, no es pot fer líquid en qualsevol moment, com sí que passa a la borsa.

Costa trencar la tesi que identifica pis amb inversió segura i borsa amb risc.

No estic d'acord amb aquesta apreciació i vull recordar que als anys 80 a Barcelona els pisos van baixar considerablement i molts van acabar en mans dels bancs perquè



FOTO. POL CUCALA

els propietaris no podien pagar les hipoteques. És cert que un pis el veus, és tangible i no dic que no sigui segur però, si agafem un gràfic a llarg termini i comparem borsa i immobles, continua guanyant la borsa.

Sí, però com l'encertes a la borsa?

Molt senzill: no invertint directament en un valor sinó a través de fons d'inversió; escollint gestors i diversificant i, sobretot, no posant-se nerviosos i no sobreactuant pel que diuen els titulars d'un diari o pel que sentim en comentaris de cafè. A la borsa, l'interessant és sempre comprar quan està barata i vendre quan està cara. Doncs això no ho fa ningú!. Hi ha estudis que ho demostren: la gent, quan veu que puja, s'apunta al carro i compra, i quan baixa s'espanta i ven, se'n va corrents. Aquí hi ha l'error.

Massa informació desinforma?

Sí, però és humà: els mercats es creen per decisions humanes i no és una ciència matemàtica, l'economia és una ciència social i es prenen decisions en funció d'unes influències: fins i tot al gimnàs mentre ens estem canviant podem perdre decisions d'inversió.

Amb els diners tothom s'atreveix, tothom n'entén.

Però no és cert. Mira, igual com tenim un metge de capçalera, un advocat de confiança o acudim a un arquitecte si ens volem fer una casa, per què no tenim un assessor que ens digui com hem de gestionar les nostres finances? Oi que ningú no s'atreveiria a autooperar-se d'apendicitis? Si per comprar-nos un cotxe anem al saló, preguntem a experts i visitem concessionaris, no és lògic que per invertir decidim en cinc minuts, quan és molt més important. Dedicuem més

temps a coses que no tenen valor de futur, com comprar roba, que a planificar com gestionar l'estalvi.

Ara és un mal moment per entrar a la borsa?

Depèn. Sempre és moment per entrar. Si vols especular, potser tens raó, però a mi el que m'interessa és tenir uns diners que el dia que sigui gran i me'ls vulgui gastar pugui comprar avui; que ni la inflació ni els impostos se m'ho emportin. I això vol dir llarg termini. La resta és especulació i jo no hi entenc; això de comprar i vendre 17 vegades el mateix dia ni en sé ni hi crec.

Sense risc hi ha rendiment?

A llarg termini, totes les estadístiques demostren que la borsa puja més que pisos, bons i qualsevol altre producte d'inversió, però no t'has de posar nerviosos i, si agafes una baixada, has d'invertir més i aprofitar per comprar barat. A la borsa sempre és moment per entrar si la inversió és a llarg termini.

Parlem de lleis, què li sembla la de Sicavs? Ens hem quedat a mig camí?

En altres països no hi ha diferència entre una sicav i un fons. De fet, a cap país del món es discrimina un tipus d'inversió col·lectiva d'un altre. Però aquí, com que hi ha hagut l'obsessió que les sicav són el patrimoni dels rics, han estat atacades per polítics i governs i l'únic que aconseguen diferenciant la reglamentació és mantenir aquest estigma. Si igualessin la reglamentació,

hi hauria sigav per pobres, per rics i per tots.

En canvi, finalment als plans de pensions no se'ls ha reduït la desgravació, com es pretenia en un principi...

No primar els plans de pensions em sembla un error generacional molt gran. Aquí, la mitjana d'inversió en aquest concepte és baixíssima. Holanda, per exemple, té el 150% del PIB en plans de pensions. Aquí, el 10%. El que no té lògica és voler penalitzar una inversió quan encara no s'ha acabat de desenvolupar. Hem de deixar-los créixer al màxim i, d'aquí a molts anys, potser podem fer algun canvi d'impostos. Aquí, volem fer al revés: posem obstacles a què la gent desgravi el màxim i després cobrem molts impostos. No hi ha cap polític que s'atreveixi a agafar el toro per les banyes en aquesta qüestió.

MÉS PERSONAL

Teories senzilles, sentit comú i idees clares. Recepta ideal per triomfar en el món de la inversió, barrejada amb una raig de tranquil·litat. Aquesta és la fórmula que exposa Carles Tusquets i que més val que tinguem en compte vista la seva trajectòria i experiència. Tusquets va crear fa 23 anys Fibanc, el Banc de Finances i Inversions que ara presideix. També és el president d'Inverco Catalunya (Associació d'Institucions d'Inversió Col·lectiva) i d'EFPA Espanya (Europea Financial Planning Association).

EKT EKP 2002

ECONOMÍA Y CAPITAL

98.3 fm

“Capital” de lunes a viernes desde las 06.00 h

Radio Intereconomía

Economía para personas que no tienen tiempo ni dinero que perder. En “Capital” analizamos las empresas, seguimos de cerca los mercados y entrevistamos a los protagonistas de la vida económica. Y, a lo largo del día, la actualidad de la economía y los negocios en “Mercado continuo”, “Cierre de mercados” y “A fondo”. Para más información: 902 351 238.

Economía y mucho más

radio
intereconomía

VALORS

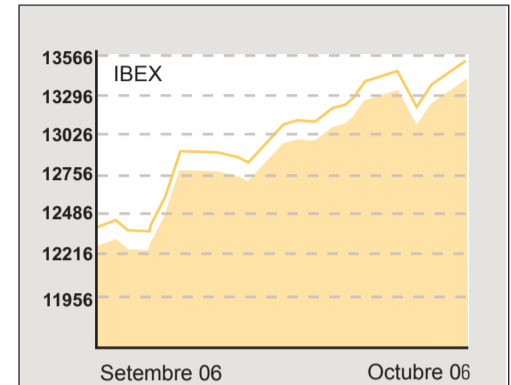
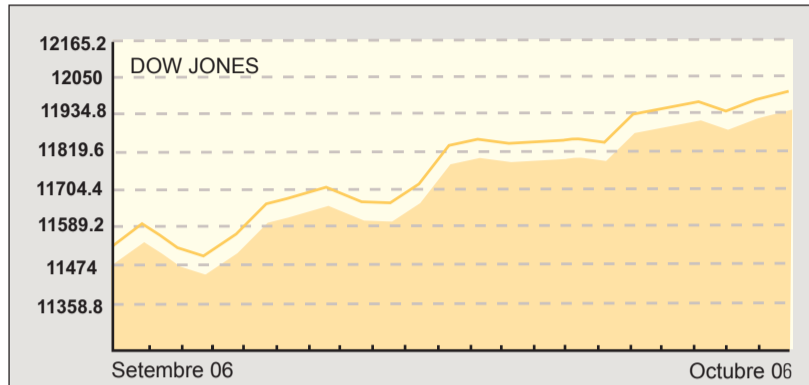
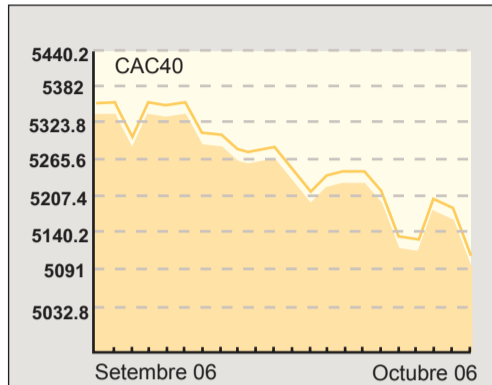
DEL MES

EURO STOXX 50	NASDAQ	NIKKEI	DAX
+3,37%	+3,33%	+5,22%	+4,54%
28 setembre 3.883,27 25 d'octubre 4.014	1.658,65 1.713,88	15.947,9 16.780,47	5.976 6.247,52

DÒLAR / EURO
-0,89
1,270 1,259

OCTUBRE DE RÈCORDS

Totes les borses han tancat el mes amb revaloritzacions considerables, tant a Europa com als Estats Units. Octubre haurà estat, si no hi ha pujades més fortes, el millor mes d'aquest any.



EUFÒRIA ALS MERCATS DE VALORS

La borsa bat rècords històrics

Tant aquí com als Estats Units, octubre ha estat un mes excel·lent per als inversors. L'Íbex ha superat els 13.000 amb escreix i el Dow Jones ha tancat per damunt dels 12.000 per primera vegada a la història. Com a rerefons d'aquest moviment, destaquen les operacions corporatives, o, més ben dit, els rumors de possibles fusions tant al sector energètic com al bancari.

A. MASIP
La borsa espanyola acumula una revalorització de més del 26% en el que portem d'any, i ha superat les previsions més optimistes que havien fet els analistes al gener. Tots els que havíem consultat des de *Món Empresarial* -Renta 4, GVC, Riva y García i Gaesco- auguraven un bon any, però parlaven de pujades que estarien entre el 7 i el 15%. La previsió més optimista calculava que l'Íbex 35 tanca l'any en una mica més de 12.000 punts. Per sort pels inversors, i per les empreses que cotitzen, s'han superat tots els pronòstics, s'ha trencat la barrera dels 13.000 amb escreix i no es preveu que hi hagi grans sotregades abans d'acabar l'any perquè els experts creuen que continuaran el

que se'n diu moviments corporatius. Com que les empreses han guanyat diners a la borsa amb les inversions que tenien, ara compten amb diners disponibles per abordar estratègies de creixement per la via de compres o aliances.

Des de 2003, l'Íbex 35 s'ha revaloritzat un 102% i supera el rendiment de les borses europees

Així, dels moviments al sector energètic -encara per resoldre- s'ha passat a especulacions al sector bancari, on

fins i tot el president del Sabadell, Josep Oliu, sempre mesurat en les seves intervencions, ha augurat que hi haurà concentracions i operacions semblants a les del sector energètic. I, en tot plegat, les que estan guanyant protagonisme són les empreses immobiliàries o constructores: començant per Sacyr, acabant per Vallehermoso i passant per ACS o Colonial. Totes s'han revaloritzat molt des de principis d'any. I, per tant, la pregunta que es fan la majoria d'inversors és si queda algun sector per entrar. El valor que s'especula que encara ha d'esclatar és Telefonica, per bé que són pocs els que s'atreveixen a recomanar comprar quan la borsa ha pujat ja tant. Des de 2003, l'Íbex 35 s'ha revaloritzat ja un 102% i ha superat el rendiment de les borses europees. És cap a aquests mercats veïns que s'està traslladant ara l'interès dels accionistes.

... i també rècord de dividends

Les empreses no només s'estan revaloritzant sinó que també estan compartint amb els inversors els beneficis que han obtingut els darrers temps. És per això que enguany s'han repartit ja més dividends que en tot el 2005. De moment, ja han estat 19.227 milions d'euros el que han repartit de gener a setembre, 100 milions més que en tot l'any passat. Destaca Telefonica Móviles, que ha distribuït 2.772 milions entre els accionistes com a compensació per la fusió amb Telefonica. També Endesa ha distribuït més de 2.500 milions per defensar-se de l'OPA de Gas Natural.

PERSPECTIVES

ALEJANDRO ALCARAZ
PROFESSOR MERCATS FINANCERS UB



Els últims mesos, hem assistit a forts guanys en les borses. Els arguments que s'amaguen al darrera d'aquest moviment són diversos. D'una banda, la cessió des de màxims dels preus del petroli. D'altra banda, i com a conseqüència d'això, el temor a noves pujades dels tipus d'interès als EEUU ha anat desapareixent. Convé a més assenyalar altres aspectes que han impulsat els preus els últims mesos: la gran quantitat de liquiditat en el sistema, les positives expectatives vers els resultats empresarials així com l'allau d'operacions corporatives que ha dominat als parquets. No hi ha motius per pensar que aquest escenari positiu hagi de variar els pròxims mesos si bé, a curt termini, l'únic temor són els factors estacionals que, per aquestes dates, poden afectar als preus. Octubre mai ha estat un bon mes per a les borses pel que no cal descartar una mica de pressió en els preus. Al cap i a la fi, els últims moviments a l'alça s'han produït amb un volum descendent, senyal que no per simple és menys útil a l'hora de predir la futura evolució. No obstant això, amb la confiança que els factors de fons són clarament positius, caldria aprofitar qualsevol moviment correctiu per a acumular noves posicions de cara a un ral·li de final d'any.

EVOLUCIÓ ANUAL

Les empreses del sector immobiliari i de promoció de pisos són les que han tingut una pujada més forta en el que va d'any, especialment l'últim mes en què abunden els rumors i les ofertes de compra-venda. Destaca la constructora Urbas, que ha multiplicat per tres la cotització, comptant també que ha tingut una ampliació de capital. Hi ha molt poques empreses del mercat continu que estiguin en pèrdues en el que portem d'any. Les que s'han devaluat tenen alguna raó de fons. És el cas d'EADS, amb tota la crisi i la pèrdua d'imatge que han comportat els retards en l'Airbus, o Sogecable, pel sobrecost que ha suposat la posada en marxa del canal Cuatro.

ELS CINQ MILLORS

Urbas	+344%
Inmocaral	+306%
Astroc	+256%
Duro Felguera	+147%
Metrovacesa	+146%

ELS CINQ PITJORS

EADS	-37%
Dinamia	-26%
Dogi	-25,5%
Sogecable	-22%
Reno Medici	-19%

VOCENTO

La propietària del diari ABC vol col·locar al mercat un 20% del capital a mitjans de novembre. L'empresa tindrà un valor en borsa d'entre 2.000 i 2.800 milions i serà el tercer grup de comunicació que cotitzi.

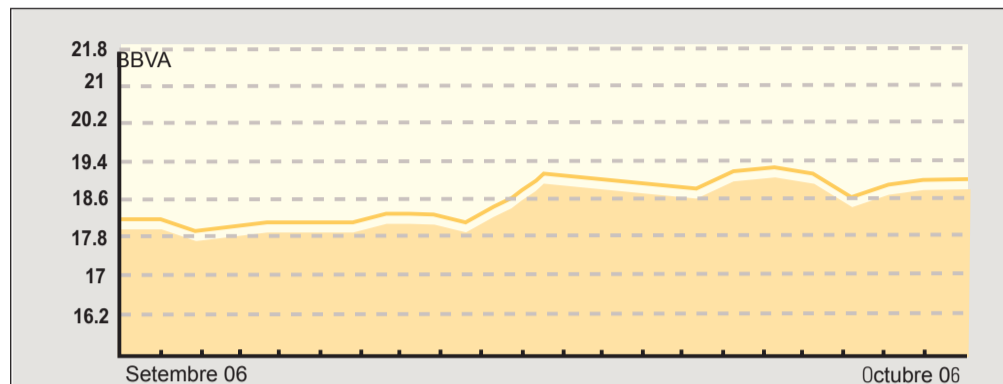
GOOGLE

La revalorització que han tingut les accions del buscador d'Internet li han permès poder pagar més de 1.300 milions d'euros per comprar YouTube, líder en descàrregues de vídeos domèstics i intercanvis gratuïts a la xarxa.

DIVIDENDS DEL MES

Són quatre les empreses que reparteixen dividend entre els accionistes durant l'octubre:

- 1 de novembre. SCH: 0,1069 euros
- 2 de novembre. Sabadell: 0,38 euros
- 3 de novembre. Financiera Ponferrada: 0,30 euros
- 10 de novembre. Telefonica: 0,30 euros

**BBVA**

El segon banc més important d'Espanya està instal·lat en una autèntica muntanya russa borsària. Els rumors que un altre banc europeu té interès a comprar-lo –fins i tot s'ha especulat que podria ser l'SCH– han fet pujar les accions més del 3% en una sola sessió. Els inversors que hi són des del gener han guanyat un 55% en el que portem d'any. Avui, les accions costen gairebé 19 euros, 4 més que al gener.

VUELING APROFITA LA BONANÇA DE LA BORSA PER COMENÇAR A COTITZAR

L'aerolínia inicia l'activitat als mercats

Va començar l'activitat fa dos anys i mig i s'ha enlairat tan de pressa que fins i tot ha decidit avançar els plans per sortir a la borsa. Vueling s'estrena aquest mes als mercats oferint als inversors un terç del seu capital.

A. MASIP

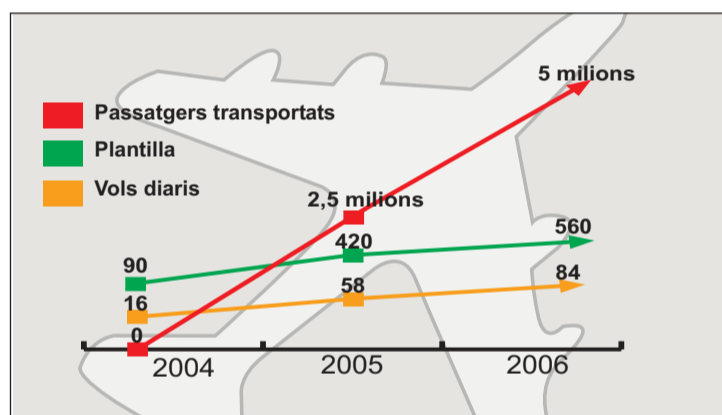
“No som arrogants, però ens agrada creure que som la companyia aèria més innovadora i dinàmica del sud d'Europa, i treballem de valent per demostrar-ho”. Així es presenta Vueling en societat i, ja sigui fruit del dinamisme o de la conjuntura de mercat, el cert és que les xifres emparen els gestors de la companyia i que la realitat ha superat l'escenari més optimista del seu pla inicial de negoci. Avui, dos anys i mig des-

prés de constituir-se la societat, Vueling comença a cotitzar en borsa, una forma d'aconseguir finançament per poder mantenir els plans de futur i continuar el ritme d'expansió que ha mantingut fins ara.

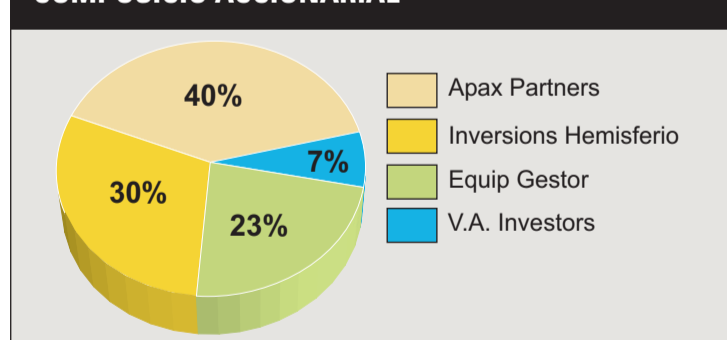
Vueling va començar a vendre bitllets el 16 de maig de 2004, amb una campanya de vols a 10 euros, amb una promoció basada en missatges en núvols i amb un sistema de reserva que només permetia –i permet contractar els viatges per Internet i per telèfon. Un siste-

ma que els experts consideren un dels més moderns dels que usen les aerolínies amb seu a Espanya, ja que permet fins i tot triar un seient en concret en el moment de comprar un bitllet per Internet i permet que el passatger s'imprimeixi directament la seva pròpia targeta d'embarcament. A més, Vueling no permet l'overbooking, facilita que es facin canvis de dia i hora de vol i fins i tot es pot canviar el nom del passatger que usará el bitllet (pagant, això sí, un recàrrec). Tantes facilitats li han permès tenir un creixement exponencial en només dos anys d'activitat. Començant de zero, ha aconseguit en només dos anys transportar més de 5 milions de passatgers; la seva flota s'ha multiplicat per sis (de 2 a 12 avions) i la plantilla també (de 90 a 560 persones). Vueling és la primera aerolínia catalana i, tot i que les tarifes ho són, no vol considerar-se dins de les companyies de vols barats i per això s'autodenomina “New Generation Airline”.

Vueling té un volum de negoci pròxim als 300 milions d'euros i l'any passat ja va sumar beneficis. Vist aquest full de ruta, no és estrany que vulgui aprofitar el moment dolç particular i també de la borsa per començar a cotitzar. D'aquesta manera, podrà aconseguir més fons per finançar l'ampliació de la seva flota d'avions i fer front també a la competència, tenint en compte que a l'aeroport del Prat (principal seu de Vueling), hi ha des-

**VUELING AMB HUMOR**

L'aerolínia catalana ha volgut des del principi –ja s'intueix amb el seu nom– imprimir un estil juvenil i distès a la seva línia de negoci. Una de les iniciatives més destacables en aquest sentit és el fet que organitza concursos per tal que els passatgers decideixin el nom dels avions que inauguren alguna ruta nova. I aquests són alguns dels noms que tenen els seus Airbus: *Quien no corre Vueling*; *Vueling voy*; *Vueling vengo*; *Barceloning*; *Born to be Vueling*; *Vueling the Sky*; *The joy of Vueling*; *La vita e Vueling*; *Vueling, que es gerundio*, i fins i tot els ha posat noms de passatgers, en honor del que feia 1 milió (Eloy Fructuoso) i de la passatgera 2 milions (Connie Barajas). Una clienta que, per cert, com a premi, podrà viatjar a l'avió que porta el seu nom de forma gratuïta durant 5 anys. Per si no n'hi hagués prou, al passatger que feia 5 milions, Vueling el va convidar a volar a una ciutat europea omplint l'avió amb 100 amics seus. Són iniciatives que han sorprès el mercat i que han estat la millor estratègia de màrqueting per donar a conèixer la companyia.

COMPOSICIÓ ACCIONARIAL**LES DADES DE VUELING**

Nom:	Vueling
Activitat:	Aviació comercial
Seu Social:	Barcelona
Any fundació:	2004
President:	Josep Miquel Abad
Plantilla:	560 persones
Rutes que té:	34
Flota:	17 Airbus
Facturació:	260 milions
URL:	www.metrovacesa.com

d'aquesta tardor Clickair, que compta amb tota l'estructura d'Iberia. L'aerolínia catalana, de fet, serà la segona que cotitzarà a la borsa espanyola, sumant-se a Iberia i avançant-se als plans que ha anunciat Air Europa, del grup Globalia, per començar també a cotitzar a Espanya. Ara bé, si obrim el zoom veiem com als mercats internacionals és més habitual que les aerolínies estiguin a la borsa i, de fet,

companyies com Easyjet i Ryanair ja fa anys que cotitzen als seus països i un dels inversors de la mateixa Vueling, la nord-americana JetBlue Airways, cotitza des de febrer de 2000 i al 2002 ja va estrenar-se al Nasdaq. Tot i això, les accions han anat perdent valor els últims mesos. Esperem que no sigui el cas de l'aerolínia catalana. Com diuen els seus missatges: bon Vueling.

BENEFICIS PER FINANÇAR L'EXPANSIÓ INTERNACIONAL

La Caixa aprofita guanys per obrir oficines a l'estranger

Totes les entitats bancàries han tornat a enlluernar amb els resultats dels primers nou mesos de l'any. Més crèdits –segueix la febre hipotecària- i vendes de participades són les principals fonts d'ingressos. Hi afegim un major marge per l'encariment del preu del diner i ja tenim la fórmula màgica dels beneficis astronòmics.

A. MASIP

El marge de bancs i caixes està repuntant gràcies a la pujada del preu del diner. Segons un informe de Citigroup, l'augment de tipus està impulsant el compte de resultats i permetrà que el marge de bancs i caixes augmenti en 1.300 milions d'euros. Les entitats no poden moure's massa quan parlem d'hipoteques, perquè la competència fa que els marges siguin molt estrets i que hi hagi poques diferències i possibilitat de fer negoci. Així, bancs i caixes han rebaixat el marge hipotecari del 0,85% al 0,68% en un any, possiblement per compensar els clients per la pujada de tipus. En canvi, sí que han guanyat més en el negoci de dipòsits. El marge ha augmentat del 2,05 al 2,49% en un any, perquè no repercuteixen del tot a l'estalviador la pujada del preu del diner. Això vol dir que els bancs hi guanyaven fa un any un 2,9 i avui un 3,17%. Aquestes petites dècimes aplicades sobre milions d'euros en préstecs i dipòsits fan un gran benefici que va creixent sense parar.



En el cas de La Caixa, de gener a setembre el benefici ha estat el major de la història de l'entitat: 1.803 milions d'euros, un 52% més que al que havia aconseguit l'any anterior. En aquest cas, a la teoria hi hem d'afegir una pràctica que també van aplicant cada vegada més les entitats financeres: la venda de part o tot el capital en empreses participades. La Caixa s'ha venut Inmobiliària Colonial, i també el capital que tenia al portugués Banc Itaú. Ara ja ha dit que no pensa desprendre's d'inversions con-

siderades més estratègiques, com les que té a Repsol, Telefonica, Agbar, Abertis, Banc Sabadell i Gas Natural. El que pretén fer l'entitat és aprofitar l'alt volum de beneficis per fi-

nançar un desplegament internacional, que passarà per obrir oficines a l'Europa de l'Est, començant per Polònia.

L'assemblea de La Caixa també ha adaptat els estatuts a la nova llei de caixes –com fan i faran totes les entitats abans d'acabar l'any-, per tant, ha garantit que Ricard Fornesa continuarà sent el president fins al 2009. Entre els pròxims reptes del mandat de Ricard Fornesa hi ha el d'activar un banc destinat a microcrèdits, que podria ser el Banc d'Europa, fundat per Carles Ferrer Salat, ara propietat de La Caixa i que està inactiu. L'entitat destinarà també 300 milions en quatre anys a iniciatives per combatre la pobresa.

DADES DE LA CAIXA

Clients	9.976.933	+5,1%
Targetes	8.838.414	+7,1%
Empleats	25.423	+1,2%
Oficines	5.085	+4,1%
Terminals autoservei	7.370	+4,8%

La banca sempre guanya...

Caixa Catalunya dispara el benefici

Els guanys han arribat als 276,4 milions, un 56,4% més que el mateix període de l'any passat i més que en tot l'exercici 2005.

L'entitat que presideix Narcís Serra ha tingut una millora en el negoci bancari convencional i també ha comptat amb resultats extraordinaris.

Banc Popular supera les previsions

L'entitat presidida per Àngel Ron ha guanyat 807,7 milions fins al setembre, un 23,7% més que l'any passat en aquesta època.

Banesto va acumulant

Ana Patricia Botín va avançant en la línia estratègica de l'entitat bancària i ha aconseguit uns guanys de 515,5 milions de gener a setembre, un 17,1% més que l'any passat.

Bankinter guanya un 25,16% més

Beneficis de 177,04 milions fins al setembre, gràcies sobretot a un augment del crèdit però encara superior dels dipòsits +34%.

També ha tingut una pujada dels ingressos per comissions +12%.

NOTÍCIES DE BANCA

BANC SABADELL FA CAIXA

L'entitat vallesana està rebent moltes ofertes per la seva filial immobiliària Landscape. No ha dit directament que la ven però sí que estudiarà les millors estratègies de futur, que poden passar per integrar algun soci o bé per traspasar-la a un grup immobiliari més gran. Josep Oliu manté que hi ha molts interessats en comprar o en entrar en el capital de la companyia. I no és estrany. Landscape va tancar 2005 amb un volum de negoci de 297 milions, i un benefici de 36,8 milions, un 30% més que l'any anterior. Té una cartera de 2,5 milions de metres quadrats edificables.

CAIXA SABADELL ES REORGANITZA

L'entitat ha reforçat l'equip directiu creant noves àrees i incorporant nous membres al Comitè de Direcció, per afrontar més bé l'expansió prevista pels pròxims anys. Així, Caixa Sabadell tindrà tres noves àrees territorials i ha constituït l'Àrea de Desenvolupament i Innovació, la de Crèdits (fins ara integrats en l'àrea comercial), i la de

Secretaria General. Amb aquests canvis, i altres introduïts en diferents direccions de zona, Caixa Sabadell vol anar complint el pla estratègic 2007-2009, que preveu obrir 90 oficines noves en tres anys. La meitat seran fora de Catalunya, en concret a Madrid i València. L'entitat té ara 329 oficines.

CAIXA MANRESA ADAPTA ESTATUTS

Valentí Roqueta podrà ocupar el càrrec de president durant dos anys més, igual com els altres membres del consell d'administració. L'assemblea ha reformat els estatuts per adaptar-los a la nova llei de caixes i ha aprovat també que el president tingui una compensació econòmica adicional.

ARCADI CALZADA, RENOVAT

Caixa Girona aprovarà també un canvi d'estatuts per adaptar-los a la nova llei de caixes. L'assemblea general de novembre ratificarà la modificació, que permetrà allargar dos anys el mandat de totes les perso-

nes que formen els òrgans de govern de la caixa. Això vol dir que Arcadi Calzada podrà continuar presidint Caixa Girona fins al 2009. Sumarà 4 mandats consecutius, ja que va començar a dirigir l'entitat l'any 96.



ELECCIONS SINDICALS

Aquest novembre també és mes d'eleccions sindicals a les caixes (22 de novembre) i es posaran en marxa les dels bancs, que seran el 20 de desembre. S'abordarà la renovació dels 8.000 delegats sindicals que hi ha en total i que representen més de 255.000 treballadors (118.000 a les caixes i 111.300 als bancs). CCOO és ara el sindicat més representatiu (36,5% a les caixes per un 23% d'UGT i 41% als bancs per un 27% d'UGT). Un dels eixos de la campanya serà la conciliació de vida familiar i laboral dels empleats del banca.

L'EURIBOR S'ENFILA

Els qui hagin de revisar la seva hipoteca tenint en compte l'euribor de novembre són els que ho tenen més malament de tot l'any. L'índex que serveix de base per calcular la quota mensual s'acostarà al 3,8%, el preu més alt des de juliol de 2002. Això vol dir que hi hauran d'afegir 1 euro més per cada 6.000 de deute hipotecari.

RÀNQUING 2006 DEL WORLD ECONOMIC FORUM

La competitivitat vista des de Davos

Suïssa encapçala el rànquing de la competitivitat mundial, una classificació que cada any té als líders econòmics a l'aguait dels canvis. Espanya es manté en la posició 28, per bé que persisteixen les alertes sobre el model de creixement.



JOAN TUGORES,
CATEDRÀTIC DE LA UNIVERSITAT
DE BARCELONA

La publicació, com cada any a principi de la tardor, de l'Informe sobre Competitivitat Global del "World Economic Forum" (conegut mediàticament sobretot pel Fòrum de Davos) ha quedat a Catalunya i Espanya una mica enfosquida pel vertiginós ritme d'operacions de reconfiguració del mapa empresarial, amb noves realitats i encara més rumors en sectors tan decisius com els energètic, construcció i bancari. També el fet de què en comparació al "rànquing" de l'any anterior Espanya no es mou del lloc 28 ha estat menys "noticable" que qualsevol altre resultat. Les anàlisis comparatives sobre competitivitat tenen l'aspecte positiu d'intentar oferir llums, explicacions i "quantificacions" sobre un concepte que es fa servir amb massa freqüència de forma difosa i heterogènia. Però també tenen el problema de tots els "rànquings" de presentar l'economia global com un "joc de suma zero" (un país

Els Estats Units han perdut el lideratge pels desequilibris macroeconòmics

només pot escalar posicions si algun altre les perd) que no hauria de fer oblidar que les relacions econòmiques -nacionals i internacionals- són essencialment un "joc de suma positiva" i això és el que els hi dona sentit. Però cal ser realistes i constatar que pels éssers humans té

un atractiu (no m'atreveixo a fer servir la paraula "morbo") plantejar molts aspectes de la vida com a "jocs de suma zero", com evidencien els èxits del "poker", els esports de competició i tantes altres jerarquies, classificacions i concursos televisius.

L'edició d'aquest any del "Global Competitiveness Report" incorpora plenament un renovat "Índex de Competitivitat Global" (GCI en sigles angleses) que suposa una visió àmplia de les raons estructurals que impulsen i sostenen el creixement i la prosperitat. Es tracta doncs d'una visió de la Competitivitat que va més enllà de les comparacions de preus i costos per endinsar-se en les tendències de la productivitat i el conjunt de "factors, polítiques i institucions" que la determinen. El CGI agrupa 9 "pilars" o grups de paràmetres: un primer grup de quatre "requeriments bàsics" que inclou Institucions, Infra-

Suïssa destaca per una posició equilibrada en totes les variables

estructura, Macroeconomia i Salut+Educació primària (com a determinants inicials del capital humà); un segon grup de tres "potenciadors de l'eficiència" que són l'educació i formació superior, l'eficiència dels mercats (de mercaderies, serveis, treball i financer), i la disponibilitat tecnològica per l'àgil adaptació de millores al respecte; i finalment dos "pilars" que es consideren especialment significatius per les economies més desenvolupades: "sofisticació empresarial" i innovació.

La notícia de portada d'enguany ha estat l'ascens de Suïssa al primer lloc, en detriment d'Estats Units, que es veu relegat pels desequilibris macroeconòmics al lloc 6. Mereix destacar-se que dels "9 pilars" Suïssa no ocupa el

primer lloc en cap i és sobretot la seva equilibrada posició el seu més sòlid fonament. Dit en altres termes, més "qualitat generalitzada" que enlluernadora excel·lència en només algun àmbit (el secret bancari no està inclòs -almenys formalment- entre els criteris de Davos). També mereix destacar-se la posició que mantenen els països nòrdics, amb Finlàndia, Suècia i Dinamarca en els llocs 2 a 4 del rànquing. I Noruega puja del 17 al 12. No només es ratifica d'aquesta manera com un compromís amb la cohesió social i el benestar és compatible amb l'eficiència i la competitivitat -Davos "dixit"- sinó que es ressalta com aquests països mantenen una solvència fiscal amb superàvits en la perspectiva d'afrontar més aviat que tard les conseqüències financeres i fiscals de l'envelliment de les seves poblacions. Un toc d'atenció per d'altres països com Espanya en què ni tan sols la immigració pot frenar les inexorables conseqüències d'aquesta tendència demogràfica.

L'Informe de Davos mostra una certa "fredor" respecte a la tan reiterada "temible" emergència de Xina i Índia com a potències competitives. Sobretot en el cas de Xina, que perd posicions (del lloc 48 al 54), mentre que l'Índia puja "només" una mica (del 45 al 43) -de fet és Indonèsia la principal "atracció" asiàtica al rànquing de 2006, guanyant 19 posicions i incorporant-se al "top 50". En el cas de la Xina, les reticències provenen de l'"heterogeneïtat" entre aspectes brillants i altres de fragilitat, com els desequilibris en el sector financer, les asimetries socials i econòmiques en la modernització i els costos mediambientals... a banda dels delicats aspectes polítics (val a dir que Rússia també perd 9 posicions per consideracions de qualitat de la "governance"). Més enllà dels rànquings, s'apunten missatges en la línia que va guanyant posicions de consi-

derar a Índia com un país de referència internacional -amb potència creixent en mercaderies, serveis i innovació- a un nivell no inferior a Xina. Espanya continua, com s'ha dit, al lloc 28, emmarcada en-

Espanya es manté com a número 28, igual com en l'anterior classificació

tre els països més dinàmics dels "novinguts" a la Unió Europea (Estònia ja és el 25, la República Txeca el 29 i Eslovènia el 33), i a l'alçada d'economies amb empenta d'altres continents, com Malàisia (26) i Xile (27).

Al Quadre 2 es detalla la posició en cadascun dels "9

pilars", que mereix un comentari: en aquestes setmanes que es parla tant a Espanya del funcionament dels mercats, de la reconfiguració més o menys eficient de sectors empresarials, i de la necessitat de millorar la "qualitat de les institucions", resulta que els dos "pilars" de la competitivitat en què Espanya es situa en posicions més febles resulten ser precisament "Institucions" -lloc 39, entre Kuwait i Tailàndia- i en "Eficiència dels mercats" -lloc 36, entre Tunísia i Hongria. Unes posicions i unes "companyies" que, més enllà de la "discutibilitat" de tots els criteris de medicació de la competitivitat, haurien de ser motius de reflexió pels que parlen de l'eufòric "modern capitalisme espanyol".

GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX - "TOP TEN"

Posició 2006	País	2005
1	Suïssa	4
2	Finlàndia	2
3	Suècia	7
4	Dinamarca	3
5	Singapur	5
6	Estats Units	1
7	Japó	10
8	Alemanya	6
9	Holanda	11
10	Regne Unit	9

QUADRE 1

FONT: WORLD ECONOMIC FORUM, GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2006-2007, PALGRAVE-MACMILLAN, 2006 (DISPONIBLE A WWW.WEFORUM.ORG)

POSICIÓ D'ESPANYA EN ELS "9 PILARS DE LA COMPETITIVITAT" DEL GCI

Posició global	28
Institucions	39
Infraestructures	22
Macroeconomia	24
Salut i educació bàsica	5
Educació superior	31
Eficiència dels mercats Japó	36
Agilitat tecnològica	33
Sofisticació empresarial	27
Innovació	35

QUADRE 2

FONT: WORLD ECONOMIC FORUM, GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2006-2007, PALGRAVE-MACMILLAN, 2006 (DISPONIBLE A WWW.WEFORUM.ORG)



Catalunya, líder d'Espanya en captació d'inversions

La multinacional nord-americana Yahoo ha inaugurat aquest octubre el seu centre d'I+D a Barcelona. Una inversió que encara no recull l'estudi "L'atracció d'inversió estrangera", que està inclòs al Pla Estratègic Metropolità de Barcelona. L'informe, elaborat pels professors Jordi Gual, d'IESE i Lluís Torrens, d'UPF, destaca que Catalunya és la tercera regió d'Europa que rep més inversions de multinacionals i l'onzena del món. Està molt per davant de les altres regions espanyoles que recull l'estudi, com són Madrid (la trenta-tresena del món), Andalusia (la 62) i la Comunitat Valenciana (la 71).

Segons l'informe, les deslocalitzacions de l'últim decenni han suposat un canvi en el mapa inversor a Catalunya, reduint els projectes en activitats tradicionals com el tèxtil, el material de transport o l'electrònica i augmentant les inversions al sector químic, l'alimentari i les ciències de la vida. Els acadèmics remarquen que el punt feble és que hi ha poques noves instal·lacions i que el que més es recompta són projectes d'expansió de multinacionals que ja estan establertes aquí i en els sectors aquests més clàssics. Continuen faltant més projectes directament vinculats a tecnologia i recerca.

L'estudi fa referència al període entre els anys 2002 i 2005 i analitza gairebé 7.000 projectes de multinacionals. L'altra conclusió evident és que els països asiàtics són el gran reclam per les grans empreses d'arreu del món. Les tres primeres regions que capten més inversions són de la Xina i entre les deu més destacades només n'hi ha dues d'Europees.

les mul
Dades en

PANAMÀ MODERNITZA LES INSTAL·LACIONS PORTUÀRIES

Panamà: canal de milions

Els panamenys han aprovat en referèndum la reforma del canal de Panamà, una descomunal inversió que la població confia que serveixi per aportar riquesa a un país on un 40% dels ciutadans es considera pobre.

A.MASIP

“Hem establert les bases per construir un país millor. Darrere nostre hi ha el temps perdut. Davant, el temps per superar la vergonya de tenir un país on el 40% de la nostra gent viu en la pobresa”. Són les paraules del president panameny, Martín Torrijos, després de conèixer el resultat del referèndum sobre l'ampliació del canal. Quatre de cada cinc ciutadans va votar a favor del projecte. La gran majoria van dir sí tot confiant que les inversions que seran necessàries per modernitzar el canal acabaran portant més oportunitats de feina i més creixement als tres milions d'habitants que té aquest país centre-americà.

De moment, se sap que la inversió inicial per adequar el canal a les necessitats dels vaixells actuals prevista és de gairebé 6.000 milions d'euros i el risc –pels detractors– és que alguna cosa falli en la construcció i que al final els habitants hagin de pagar



part dels comptes amb els seus impostos, cosa que no podrien assumir vista la situació de pobresa galopant que té el país. També reclamaven els del no que aquests diners s'usessin per construir escoles i hospitals. Els partidaris del sí al referèndum s'han imposat perquè la realitat no

els deixava massa alternatives. El canal es va construir fa 92 anys i va ser propietat nord-americana fins al 1999, quan va tornar a mans panamenyes. Avui, el seu sistema d'encluses es considera ja antiquat i no permet el pas dels nous vaixells de gran tamany (pospanamax) que sí

que poden circular sense problemes i travessar canals asiàtics. Es tracta d'adaptar-se i evitar les llargues cues que han de fer ara els vaixells a port per poder creuar de l'oceà atlàntic al pacífic. Es preveu que, un cop acabades les obres, el canal permetrà doblar la capacitat de pas de vaixells i multiplicarà els ingressos que recapta el govern panameny per la via dels peatges. Són 40.000 euros i el projecte del govern planteja com a mínim multiplicar-ho per dos. Serà la manera de finançar aquesta renovació, que es farà també per la via de crèdits internacionals.

Vista la descomunal pluja de diners que hi haurà per fer les obres, ja hi ha nombroses multinacionals que s'estan posicionant per aconseguir contractes: des de l'omnipresent Halliburton a Alstom passant per Mitsubishi, Vinci, General Electric, Caterpillar o Siemens. El pastís és realment apetitós.

L'ONU TEM UNA SEGONA PROVA NUCLEAR

Corea espanta el món



A.MASIP

Kim Jong-Il ha tranquil·litzat una mica la comunitat internacional, garantint que no faria una segona prova nuclear. El règim coreà es va espantar quan el govern xinès va amenaçar amb sancions que passarien per reduir l'abastiment de petroli en cas que es repetissin les proves.

Ara, Kim Jong-Il està disposat a negociar a sis bandes que vol dir amb Estats Units, Japó, Xina, Corea del Sud i Rússia –abans reclamava fer-ho només amb els nord-americans– una solució al conflicte obert arran de la primera

prova nuclear del passat 7 d'octubre. El govern de Corea del Nord ha volgut fer una alerta del poder que han anat teixint a través de les armes, i que amenaça especialment els Estats Units, que l'han inclòs dins dels països que conformen l'anomenat “eix del mal”. Davant d'aquesta provocació, les Nacions Unides han optat per una resolució que fixi restriccions al comerç de productes de luxe i la congelació d'actius financers a persones i entitats relacionades amb el programa atòmic. Amb el govern de Clinton, Corea del Nord i els Estats Units havien arribat a un acord pel qual Jong-Il paralitzava el programa atòmic a canvi que

els nord-americans construïssin dos reactors d'aigua per generar electricitat i que oferissin ajuda petroliera. Al 2002, Bush va dir que tenia proves que s'estaven fent programes secrets d'armes nuclears i va suspendre aquest ajut. La població és la que més pateix tots aquests conflictes. Estem parlant d'un règim estalinista totalitari, que té una economia nacionalitzada i absolutament planificada. De l'evolució econòmica interna, se'n sap poca cosa perquè el règim no facilita dades. El que sí que ha transcendit és que la població viu en la misèria i que més de la meitat dels 25 milions d'habitants es considera pobre.

TURBULENCIES DEL GOVERN CENTREDRETÀ

El nou govern suec comença amb mal peu

A.MASIP

Escatimar impostos no està ben vist enlloc, però encara menys a Suècia, on tot el sistema d'Estat del benestar se sustenta gràcies a l'alt nivell d'impostos que paguen els ciutadans. Per això, no és estrany que dos de les noves ministres del govern centredretà s'hagin vist obligades a deixar els

càrrecs 10 dies després de ser nomenades i en saber-se que, en el seu passat, havien escatimat diners al fisc. De la ministra de Cultura es va fer públic que havia contractat de forma irregular (sense fer contracte social i pagar els corresponents impostos) a diverses cangurs pels seus fills. També

es va saber –avui se sap tot– que durant 16 anys no va pagar el cànon de la televisió instaurat a Suècia, la gestió de la qual ara tocava al seu departament. Cecilia Stego ha intentat saldar ara el deute, però ja és massa tard, segons ella mateixa ha reconegut. Una altra ministra, la de Comerç, Maria Borelius, va registrar una segona residència en un paradís fiscal per no haver-la de declarar i l'any passat es va vendre accions sense informar a Hisenda en els terminis legals.

Irregularitats imperdonables que han malmès la credibilitat del nou govern

centredretà governat per Fredrik Reinfeldt i que, en només una setmana, li han retirat la confiança de bona part dels que el van votar. Mentrestant, però, va fent camí i ja ha presentat els pressupostos per l'any que ve incloent-hi algunes de les mesures que preveia instaurar: rebaixa de l'impost de la renda i de l'impost de la propietat i també retallada dels subsidis d'atur i de les prestacions de baixa per malaltia. L'objectiu és afavorir el creixement, estimular l'economia i evitar que molts suecs prefereixin cobrar un subsidi que no pas treballar.

ACCID

Associació
Catalana de
Comptabilitat i
Direcció

PUNT DE TROBADA

per a la promoció de les
**MILLORS PRÀCTIQUES EN
LA INFORMACIÓ FINANCERA**
a través de la recerca,
les publicacions, l'intercanvi
d'experiències i les sessions
de treball.

SERVEIS

1. Lliurament gratuït o amb descompte, dels llibres editats per l'ACCID
2. Assistència gratuïta als actes de l'ACCID i entitats col·laboradores
3. Enviament de butlletins electrònics
4. Descomptes en les activitats de formació dels socis protectors
5. Possibilitat de participar en les comissions de treball
6. Servei de consultes tècniques
7. Premis i ajuts a la recerca

II CONGRÉS CATALÀ DE COMPTABILITAT I DIRECCIÓ
24 i 25 de maig de 2007 - IESE Business School

SOCIS PROTECTORS



Entitats col·laboradores: ADE UB, CEP, Centre d'Estudis SAE, EADA, EAE, Econòmiques UB, EUEE de Manresa, ESADE, ESCI, EUEE Sabadell, EUM, ESERP, EUEE de la UB, EUNCET, FUNDAM IQS, IDEC, IESE, UdG, UVic, UOC, UPC. **Associacions:** AECE, Centre Metal·lúrgic de Sabadell, Federació de Cooperatives Agrícoles de Catalunya i Institut Ignasi Villalonga. **Empreses:** A3 Software, Ahacua, Caixa Catalunya, Seguros Catalana Occidente, CIDEM, Codorniu, Futbol Club Barcelona, Lizasoain, Tabernas Seleccas, Sage Logic Control, Mes Marge Net, Miquel Torres, Omium Cultural i SOM-OS 51. **Firmes d'auditoria:** AGESA, ASSEDEM, AUREN, CTGE, Das Auditors Consultors, Deloitte, Ernst&Young, Faura Casaa, Gibernau Plana y Asociados, INJAE, J&A Garrigues, KPMG, Mayolas Assessoria d'Empreses, PricewaterhouseCoopers, RR Asseso Consultoria Empresarial. **Organismes públics:** Ajuntament de Sant Cugat. **Entitats amb conveni:** AIA, Asepuc, Asset, Associació Antics Alumnats UPF, CEGOT, Foment del treball, Fórum Gestió Integral, Horváth & Partners, Jove Cambra Internacional Catalunya, Mta Empresarial, Unió Empresarial de l'Anoia, Unió Empresarial del Penedès, UdL i URV.

Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID) - Batllorà, 132, 6a planta, 08014 507 - 08008 Barcelona
Telf.: 93 542 14 79 Fax: 93 542 14 75 inform@accid.cat www.accid.org

OBERTS A L'ESTRANGER: MARROC

El veí del sud s'obre camí

Marroc ha aconseguit establir la seva economia però no soluciona el greu problema d'atur a què està subjecte. Les empreses catalanes i espanyoles veuen en aquesta realitat una oportunitat per establir-hi les seves fàbriques o proposar-se nous negocis al territori.

GLORIA VALLÈS
Els països de la Mediterrània van estrenyent llaços i Marroc no vol perdre l'oportunitat de posicionar-se en un bon lloc. El seu govern està decidit a mostrar -se com una bona opció d'inversió i treure's l'estigma que li imprimeix la immigració il·legal. D'altra banda, Espanya ha marcat el país com a prioritari en les seves relacions exteriors i ja s'ha convertit en el segon client, proveïdor i inversor, del Marroc, amb Catalunya al capdavant. I és que Catalunya suposa el 20'46% de les exportacions espanyoles al Marroc i n'és també la principal receptora, amb un 20'09% de tot el que s'importa des de Marroc a Espanya. Els principals productes d'exportació i d'importació des d'aquí són els tèxtils, i és també aquest un dels sectors que ofereix més oportunitats. Hi ha moltes empreses



estrangeres que han trobat en el territori mà d'obra barata i ben formada i rendiments de la inversió superiors als que podrien obtenir a Europa. Els principals reptes del país de cara al futur són, segons

l'Oficina Econòmica i Comercial d'Espanya a Rabat, superar l'excessiva dependència del sector agrícola (16% del PIB), l'elevat nivell d'atur i treball informal, i el dèficit fiscal. Si parlem de sectors estratègics, "el turisme és una de les grans apostes. Fins al moment, Marroc ha aprofitat poc el seu gran potencial en aquest sector, que es concreta en la proximitat geogràfica als mercats emissors de turistes, el clima, orografia, gastronomia, etc" explica Enric Verdeguer Puig, Conseller Econòmic i Comercial d'Espanya a Rabat, "si bé serà necessari que les autoritats millorin (...) les comunicacions aèries, les infraestructures i l'ampliació i diversificació de les ofertes d'oci" puntualitza. La mateixa oficina destaca que altres temes que caldrà que Marroc es plantegi són la liberalització dels mercats, les privatitzacions o el funcionament de l'administració. De moment, el govern del Marroc no està aturat i ja ha modificat aspectes imprescindibles, i algunes empreses que

han començat a treballar-hi, com és el cas de Grup Serhs, pensen fermament en la possibilitat d'ampliar la inversió: "A Marroc vam començar amb el càtering i després vam obrir una fàbrica de sucus juntament amb una empresa de Múrcia. Ara hi obrirem també, crec que d'aquí un mes ja funcionarà, un touroperador" diu Ramon Bagó, President de la companyia. Les modificacions que s'estan fent, segons explica Yassim Khatib, Agregat Comercial de l'Ambaixada de Marroc a Espanya, beneficien les companyies estrangeres: "Hem adaptat la nostra legislació a la dels països amb els quals tenim més relació, com són Espanya, França, Itàlia i Alemanya, per facilitar els tràmits. Per exemple, el procés de constitució d'una S.L o una S.A és molt similar al d'aquests països. També s'ha flexibilitzat la llei laboral, s'està treballant molt sobre infraestructures -particularment el Port de Tànger que complementarà al d'Algecires- i s'han tancat acords de lliure comerç amb Estats Units,

Túnez, Egipte i Jordania". Les bones relacions entre Catalunya i Marroc es manifesten en noves propostes com la segona edició del Pla Marroc engegat per la Cambra de Comerç de Barcelona i la Fundació Catalunya Marroc, que es durà a terme entre 2006 i 2010, i que es va iniciar en la primera edició amb la creació d'un polígon a l'àrea de Tànger - Tetouan. En les conferències i esmorzars que s'hi organitzen es tracten temes empresarials però també de context sobre la realitat social de Marroc. I és que qualsevol empresari que hi vulgui establir un negoci estarà interessat en saber que el país compta amb una gran quantitat de població jove i amb alta capacitat d'aprenentatge, molts d'ells en situació d'atur, o que els Centres Regionals d'Inversió gestionats pel mateix govern marroquí ajuden a simplificar els processos administratius i reduir el temps necessari per crear una empresa, ja que centralitzen diverses oficines en una de sola.

DADES BÀSIQUES DEL MARROC

Estructura de govern:	Monarquia constitucional
Forma d'Estat:	Monarquia / Mohammed VI (des de 1999)
Capital:	Rabat (1,2 milions d'habitants)
Superfície:	477.000 km ² (710.850 km ² si se li afegeix el Sàhara)
Població:	33,2 milions d'habitants, el 55,1% urbana
Independència:	2 de març de 1956
PIB per càpita:	4.200 \$
Acords comercials destacables:	acord d'associació amb la UE i acord amb EUA.
Inflació:	1%
Deute públic:	72% del PIB
Alfabetisme:	51'7%
Idiomes:	Àrab, dialectes Berebers, francès com a idioma per als negocis
Usuaris d'internet:	3'5 milions

ATENCIÓ A L'HORA D'INTERVENIR

Segons Yassim Khatib, Agregat Comercial de l'Ambaixada del Marroc a Espanya, els principals sectors estratègics del país de cara al futur són:

1. Externalització i off sourcing, en particular per a francès i espanyol. Inclou call centers, assegurances sanitàries, serveis de comptabilitat i altres processos interns d'una empresa.
2. Components d'automòbil. Dels prop de 3.000 components que necessita un automòbil per ser fabricat, uns 300 poden fer-se a Tànger.
3. Electrònica especialitzada. Aquest sector no pretén competir amb Àsia, sinó buscar maquinària especialitzada. El seu centre productiu es troba a Casablanca.
4. Tèxtil. Ofereix molta rapidesa en la producció i distribució (per la proximitat amb Espanya), qualitat i preparació de la mà d'obra.
5. Agroindustrial
6. Agrícola
7. Pesca Marítima. Actualment empreses de tot el món estan portant el peix al Marroc, on s'elabora, per exemple en forma de barretes, i es reexporta.
8. Turisme, poc explotat fins ara.
9. Construcció. Marroc està renovant les seves vivendes i moltes empreses estrangeres estan aprofitant l'oportunitat per construir pisos.
10. Arrendament de terres per a ús agrícola. Implica presentar un projecte agrícola per poder fer ús d'aquestes terres privades.

jovesempresaris



CONVENCIÓ DE JOVES EMPRESARIS DE CATALUNYA

emprendre i créixer

TARRAGONA
30 de novembre
Palau Firal de Congressos de Tarragona

Informació i inscripcions: www.aijec.es



L'agenda de la internacionalització

Del 3 al 17 de novembre

Curs de fiscalitat internacional

La Cambra de Comerç de Barcelona oferirà un curs sobre les possibilitats de minimitzar la càrrega fiscal en el comerç internacional, que es realitzarà a Igualada i a la Delegació de la Cambra a l'Hospitalet. La temàtica central de la formació serà el tractament fiscal de les operacions internacionals, proposant als empresaris idees per minimitzar costos i riscos sorgits de la seva activitat. Es parlarà del concepte de fiscalitat internacional (tractament de l'IVA en el comerç internacional) i es presentaran casos pràctics de gestió.

El curs està pensat per a directors generals i gerents de pimes, directors financers, directors d'exportació, personal del departament de direcció, personal administratiu d'exportació, responsables de compres internacionals i totes les persones que puguin estar relacionades amb la internacionalització de les empreses.

7 de novembre



Mercats a la Carta: Iran, oportunitats comercials i d'inversió

La Cambra de Comerç de Sabadell exposarà en aquesta jornada les característiques més destacables del mercat iranià, que són: un volum de mercat d'uns 65 milions d'habitants, un marc polític "sui generis" però estable, l'existència d'abundants fonts energètiques (Iran és el segon país productor de petroli de l'OPEP i el segon país del món en reserves de gas), i abundant mà d'obra i relativament qualificada. El país està sotmès a un procés de desenvolupament i modernització

de la seva economia, té ampli potencial de creixement, una situació geogràfica estratègica (pot ser plataforma de reexportació a altres mercats de la zona), i l'augment dels preus del petroli en els darrers dos anys ha generat una major capacitat de demanda. Els principals sectors d'interès, tant des del vessant comercial com d'inversió, són el del petroli i el gas, el sector petroquímic, la generació d'energia elèctrica, l'automòbil i els components, la màquina eina, la maquinària d'envàs i embalatge, els productes químics i farmacèutics, la maquinària d'obres públiques i mineria, l'auxiliar de construcció i els productes de consum.

Del 5 al 10 de novembre

Missió comercial a

Hongria i República Txeca

La Cambra de Comerç i Indústria de Valls organitza, en el marc del Pla d'Internacionalització 2006 del Consell General de Cambres de Catalunya, una missió comercial a Hongria i a la República Txeca. Les ciutats on es duran a terme les reunions programades pel COPCA són les capitals d'ambdós països de l'Est, Praga i Budapest.

13 i 14 de novembre

Fòrum Àsia a la Casa Àsia



La Casa Àsia organitza el IV Fòrum Àsia, en el qual es tractaran temes com la implicació del creixement asiàtic en el context global —amb la participació d'Eugeni Bregolat, ex Embaixador d'Espanya a la Xina—, el desenvolupament sostenible i l'energia renovable en aquest continent o la seguretat internacional vinculada a la demanda energètica. Alguns dels ponents seran Alfonso González Finat, Director d'Energies Noves i Renovables de la Comissió Europea, Coby Van der Linde,

Director del Clingendael International Energy Programme i Pablo Benavides, ex Director General d'Energia, de la Comissió Europea.

Del 15 al 17 de novembre

Trobada empresarial Pro-Invest Construcció i Enginyeria Civil "Africonstruct 2006"

Africonstruct se celebrarà a Yaundé (Camerún) del 15 al 17 de novembre, amb la col·laboració de l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i el finançament de Pro-Invest. L'objectiu és proporcionar a les més de 250 empreses esperades la possibilitat de contactar amb nous clients potencials, proveïdors i socis locals a l'Àfrica Central i Occidental, perquè puguin concretar acords de cooperació empresarial (joint-ventures, transferències de know-how i tecnologia, distribució, subcontractació, i assistència tècnica, entre d'altres).

Els sectors seleccionats són construcció (vivendes, hospitals, hotels, escoles...), infraestructures (carreteres, sanejament, obres hidràuliques, tractament de l'aigua i residus), subministrament d'equips i tecnologies per a la construcció (gestió de l'aigua i residus i energies alternatives) i subministradors de serveis.

16 de novembre

Finançament i cobertura de risc en la internacionalització

PriceWaterHouse organitza a Foment del Treball Nacional un esmorzar per parlar sobre finançament i cobertura de risc en els processos d'internacionalització empresarials, dos dels aspectes més crítics en el moment d'invertir fora del país. Durant la xerrada, experts de PriceWaterHouseCoopers exposaran els problemes intrínsecs vinculats a aquests processos i la capacitat de les empreses per assumir-los. Analitzaran també els diferents instruments de finançament a què poden recórrer les empreses en funció del tipus d'inversió o internacionalització que s'hagi proposat en un moment determinat.

NOTÍCIES DE LA INTERNACIONALITZACIÓ



Primer Showroom col·lectiu de moda catalana a París

Les col·leccions d'una dotzena de dissenyadors de Catalunya es van poder veure, a través de Showroom Barcelona, en l'entorn professional i internacional de major impacte —la Setmana de la Moda de París—. El secretari de Comerç i Turisme, Oriol Balaguer, va assenyalar que Showroom Barcelona "fixa una sòlida base del que és la política del govern de Catalunya de promoció de la moda catalana a l'exterior". En un espai de concepte i disseny propis, els passats 3 i 4 d'octubre els dotze dissenyadors escollits van viatjar a la capital francesa emparats per la iniciativa del COPCA i per DEMOFashion, amb un llarg recorregut d'experiència en el camp de la moda. És la primera vegada que l'Administració Pública engega una iniciativa com aquesta, a la qual va destinar-hi entre 400.000 i 500.000 euros.

DOGI obté 7 milions per a la seva expansió asiàtica

Cofides ha concedit a la tèxtil del Maresme 6.950.000 euros per consolidar la seva expansió a la Xina i ampliar-hi la seva capacitat productiva. La Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament (Cofides) desembossarà aquesta quantitat en els propers 7 anys, i la inversió servirà per finançar l'ampliació de la capacitat productiva de la filial de DOGI a la Xina, DOGI Jiangsu, Inc. Ltd.

En la seva expansió internacional, DOGI International Fabrics preveu invertir en diferents mercats 56 milions

d'euros fins l'any 2008. El Pla d'Inversions 2005-2008 de la companyia contempla injeccions de recursos per a totes les seves plantes a Filipines, Tailàndia, Sri Lanka, i especialment a la Xina, on espera invertir-hi 13 milions.

En marxa la segona Àrea d'Aterratge del Copca

La Generalitat i la Cambra de Sabadell promouen a la Xina la creació de la segona Àrea d'Aterratge d'empreses ca-talanes a l'exterior, que està situada al municipi de Cixi (Ningbo), a la Xina, i ocupa una superfície de 106.000m². Un cop acabada hi tindran cabuda fins a 35 indústries catalanes. Aquesta se sumará a la instal·lació de la primera Àrea d'Aterratge a Romania, que es va iniciar a finals de l'any passat.

L'Àrea d'Aterratge de Cixi està situada al polígon industrial Eurocity, ubicat a la Nova Zona de la Badia de Hangzhou (Hang Zhou Wan Bay New Zone). El polígon Eurocity està emplaçat al costat sud del pont sobre el mar més llarg del món (38 km), que a mitjans del 2007 unirà Xangai i Ningbo, i situarà el polígon a 140 km de Xangai i de l'aeroport internacional de Pudong. Es tracta d'una zona industrial amb tots els subministraments i serveis necessaris per al correcte desenvolupament de les activitats de les empreses que s'hi instal·lin. De fet, previ a l'acord de la creació de l'Àrea d'Aterratge, algunes empreses de capital català ja han pres posicions en l'esmentat polígon.

El COPCA ja té experiència a Xina, ja que de les 38 oficines que té a 31 països d'arreu del món, tres són a la Xina, concretament a les ciutats de Beijing, Hong Kong i Xangai, que a més ofereixen també el servei de Plataforma Empresarial. La Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Sabadell aporta al projecte la seva trajectòria de suport a l'empresa en el desenvolupament d'activitats de promoció, formació, informació i assessorament sobre el mercat xinès a través del Pla País Xina.



Voll-Damm 38 | FESTIVAL INTERNACIONAL JAZZ BARCELONA

www.barcelonajazzfestival.com

CLASSES MAGISTRALS Sala d'Actes de l'ISGAE.

JOE LOVANO, saxo Dilluns, 13 de novembre.
CHRISTIAN McBRIDE, contrabaix Dijous, 16 de novembre.
ROBBY AMEEN, bateria Dijous, 30 de novembre.
BEN MONDER, guitarra Dimarts, 5 de desembre.

CONFERÈNCIES Sala d'Actes de l'ISGAE. ENTRADA LLIURE

ASHLEY KAHN, *Impulse Records. La casa que va construir John Coltrane*. Divendres, 17 de novembre.
MICHAEL RICCI, *All about jazz, una aventura entre el jazz i les noves tecnologies*. Divendres, 24 de novembre.
IGROI PUJOL BAULENAS, *El jazz a Barcelona: la història*. Dimecres, 29 de novembre.



BARBARA HENDRICKS

DISSABTE,
18 DE NOV,
GRAN
TEATRE
DEL LICEU



HERBIE HANCOCK

DIJOUS,
23 DE NOV,
PALAU DE
LA MÚSICA



BEBO & COLINA

DIVENDRES,
24 DE NOV,
PALAU DE
LA MÚSICA



MARIA SCHNEIDER

DIMARTS,
5 DE DES,
L'AUDITORI



L'AUDITORI

JAMIE CULLUM
Dilluns, 6 de nov.

BRAD MEHLDAU
Dissabte, 11 de nov.

KEITH JARRETT,
GARY PEACOCK
& JACK DeJOHNETTE
Dimecres, 15 de nov.

MICHEL CAMILO
& TOMATITO
Dijous, 16 de nov.

BIG BAND DE GRANOLLERS
'La Nora i el jazz'
Dissabte, 18 de nov.

MARIA SCHNEIDER
ORCHESTRA *Around Mozart*
Dimarts, 5 de des.

PALAU DE LA MÚSICA
CASSANDRA WILSON
Dimecres, 8 de nov.

CHANO DOMÍNGUEZ
NEW FLAMENCO SOUND
Divendres, 10 de nov.

MADELEINE PEYROUX
Dimarts, 21 de nov.

HERBIE HANCOCK
Dijous, 23 de nov.

BEBO VALDÉS
& JAVIER COLINA
Divendres, 24 de nov.

LA LOCOMOTORA NEGRA
Dissabte, 25 de nov.

CONCHA BUIKA
Dimarts, 28 de nov.

GRAN TEATRE DEL LICEU

BARBARA HENDRICKS
Canta Billie Holiday
Dissabte, 18 de nov.

L'AUDITORI (Sala 2)

JOAN MONNÉ NOU NONET
Dimarts, 7 de nov.

AVISHAI COHEN TRIO
Dissabte, 11 de nov.

JOE LOVANO NONET
Birth of the cool suite
Dimarts, 14 de nov.

NIT TANGOJAZZ
SAX FOUR FUN +
JAVIER GIROTTO / TANGO
REFLECTIONS TRIO
Dissabte, 25 de nov.

L'AUDITORI (Sala 3)

DHAFER YOUSSEF
- NGUYEN LE DUO
Diumenge, 12 de nov.

OLIVIA SELLERIO - PIETRO
LEVERATTO *Accabbanna*
Diumenge, 19 de nov.

XAVIER CASELLAS
Dimecres, 22 de nov.

GÁBOR WINAND TRIO
Different garden
Diumenge, 26 de nov.

BIKINI
CINE I JAZZ
KARION *La mare*
Divendres, 24 de nov.

LUZ DE GAS
LUCKY PETERSON
Dijous, 9 de nov.

JACO ABEL CUARTETO
+ PEPE HABICHUELA
Divendres, 1 de des.

JULIAN VAUGHN *Visions*
Dilluns, 4 de des.

TEATRE ZORRILLA DE BADALONA

BIG BAND DE BADALONA
La música d'Oliver Nelson
Dissabte, 2 de des.

ZAC JAZZ CLUB

CHRISTIAN McBRIDE
Dijous, 16 de nov.

KYLE EASTWOOD BAND
Divendres, 17, i dissabte,
18 de nov.

MARC COPLAND TRIO
+ TIM HAGANS
Dissabte, 18 de nov.

CHARMAINE NEVILLE
Dilluns, 20 de nov.

OVERPROOF
+ XIOMARA LAUGART
Dijous, 30 de nov.



Especial Assegurances

CATALUNYA DESPUNTA

pàg. 36>>

El sector de les assegurances de Catalunya és el que més ha crescut de tot Espanya en el darrer any quant a captació de nou negoci. Destaca l'increment de les assegurances personals, sobretot les de salut.

L'ENQUESTA

PÀG. 37>>

Tot i que el sector de les assegurances ha crescut considerablement en els darrers dos anys els experts són encara reticents a parlar d'una recuperació definitiva. Aquesta és una de les conclusions de l'Enquesta d'aquest mes.

DAFO

pàgs. 38-39>>

La incertesa de la branca Vida per la reforma fiscal, l'auge del multirisc i salut, la guerra de preus agressiva del sector i l'especialització i les assegurances a mida, principals punts del DAFO.

ENTREVISTA A LUIS DOMÍNGUEZ, DIRECTOR GENERAL A CATALUNYA D'AON GIL Y CARVAJAL

“On hi ha un risc pot haver un assegurança”

Aon Gil y Carvajal és el primer *broker* mundial en ingressos per mediació d'assegurances, que desenvolupa activitats de consultoria de riscos, corredoria d'assegurances i serveis de finançament i gestió de riscos. El seu director general a Catalunya, Luis Domínguez, fa en la següent entrevista una radiografia detallada de la situació actual del sector de les assegurances.

ÒSCAR MARONDA

Quin moment travessa el sector assegurador?

El total de primes recaptat pel mercat espanyol durant l'any 2005 ha estat de 48,5 mil milions d'euros, la qual cosa representa un creixement del 7,7% respecte de l'any anterior. En el context europeu, veiem que només França i Itàlia, amb creixements respectius de l'11% i del 8%, estan per sobre del nivell d'Espanya. En aquest sentit, el mercat català no difereix gaire d'aquests percentatges, això sí, destacant que el creixement de primes en la comunitat catalana està unes dècimes per sota del conjunt espanyol.

A què es deu aquesta situació de Catalunya?

Es deu principalment al fet que l'assegurança és un reflex bastant fidel de l'economia. A Catalunya, lamentablement, l'economia dels últims anys creix menys que en altres comunitats.

En quin sentit el sector assegurador és un reflex de l'economia?

Ho és en tots els sentits. Quan l'economia va bé, evidentment es creen indústries noves, la gent guanya salaris bons. I, és evident que, quan incrementem la nostra renda comprem pòlisses de vida, de jubilació, cotxes nous, cases noves... Està molt relacionat. Si una persona té un bon nivell econòmic evidentment canviarà de cotxe cada quatre anys o es comprarà un pis més gran, per la qual cosa necessitarà unes assegurances per cobrir aquests nous riscos adquirits.

Però, per aquesta regla de tres, el creixent endeutament de la gent no ha perjudicat la contractació d'assegurances?

No, perquè la gent quan



Luis Domínguez, director general a Catalunya d'Aon Gil y Carvajal, en el seu despatx. / D.FERNÁNDEZ

s'endeuta el que necessita és més seguretat. Pel fet d'estar més endeutats precisament no podem deixar de fer-nos una assegurança dels béns ja que correm el risc de perdre'ls si no estan assegurats. L'assegurança s'ha de veure com una inversió que protegeix els nostres béns.

Vostè creu que tant l'empresari com el particular cada cop més tenen una mentalitat asseguradora?

Si la prima per càpita està augmentant és perquè hi ha una major cultura asseguradora. En el cas de les empreses, la situació és diferent. Així, en les mitjanes i grans empreses l'assegurança va implícita a la seva gestió. A més, les empreses que cotitzen en borsa ja estan obligades a presentar a la CNMV un informe dels riscos. Això té sentit perquè qui inverteix vol conèixer tots els riscos que corre i, per tant, si està cobert o no. En aquest sentit, seria suïcida emprendre un negoci sense la cobertura d'unes

assegurances, sobretot les més bàsiques, com poden ser les que corresponen a incendis o a responsabilitat civil.

En què consisteix l'assessoria que ofereixen vostès a les empreses?

Aon Gil y Carvajal el que fa és, en primer lloc, un estudi dels riscos que té l'empresa i de les pòlisses que tenen vigents. Ho fem després d'anar a veure les

“L'assegurança és una inversió que cobreix els nostres béns”

seves factories amb un enginyer on analitzem els principals punts dèbils en matèria de riscos, com pot ser la possibilitat que s'incendii o si les mesures de prevenció són inadequades. A partir d'aquest estudi, li diem a l'empresari quines mancances té i què necessita per posar-hi remei. Aleshores, anem al mercat i demanem el

que necessita el nostre client. No es tracta d'adaptar pòlisses estàndards a un risc, sinó de buscar la millor cobertura que exigeixi aquest risc.

En aquest sentit, quines són les principals demandes que els fan les empreses?

En general, la principal demanda que ens fan és realitzar un estudi de tots els seus riscos i, a continuació, depenent d'aquests riscos i de la seva activitat, adaptar una assegurança a les seves necessitats. Per exemple, no té les mateixes necessitats una empresa multinacional amb interessos en diversos països on existeixen riscos com la responsabilitat civil de productes o de caire polític, que una empresa nacional. També ens trobem cada vegada més amb empreses que precisen cobertures per a riscos especialitzats com poden ser mediambientals, polítics, o d'impagaments.

I quins són els criteris per seleccionar una assegurança?

Segons l'estudi Maslow sobre l'assegurança / reassegurança, els criteris per seleccionar una asseguradora són, en primer lloc, la “seguretat/classificació”, el segon la “capacitat” per assumir més risc, el tercer el “preu” i, finalment, la “capacitació, relació, prestigi”.

La diversificació de l'oferta és cada cop més necessària per sobreviure en aquest mercat tan competitiu?

Efectivament, això és així i cada vegada ho serà més donat que també la demanda és diversa. L'evolució ràpida dels processos, l'aparició de nous riscos, de noves necessitats de cobertura, etc. són un repte també per a la indústria asseguradora que haurà d'ampliar la seva oferta de manera que

puguin atendre totes aquelles noves necessitats creixents. Aquesta diversificació portarà a demandar més especialització, millor tractament de la informació i millors serveis.

Creu que les companyies d'assegurances més petites estan condemnades a la fusió?

Jo penso que encara que aquestes companyies funcionin bé, com és el cas de les especialitzades en nínxols de mercat concrets, tard o d'hora trobaran algú que s'interessi per elles i les compri. És el que acaba de succeir amb Aresa, una companyia de tipus familiar que acaba de ser comprada per Mutua Madrileña. És normal, ja que aquesta última volia iniciar-se en l'àmbit de la salut i,

“Per competir o trobes un nínxol de mercat o treus un producte bo”

enlloc de fer-ho des d'abaix, ho ha fet partint de l'experiència d'Aresa. Sens dubte, per competir avui dia en aquest mercat, o trobes un nínxol interessant o s'ha d'apostar per uns productes molt bons, per una xarxa comercial també molt bona i, sobretot, tenir capital per créixer. El que està clar és que la companyia que s'especialitzi molt bé en un sector tindrà més possibilitats de viure i, el que és més important, la gran empresa que la vulgui comprar haurà de pagar més diners.

Per on passen els reptes del sector a curt termini?

Els reptes del sector estan relacionats amb la globalització, els canvis ràpids en el panorama polític, les fusions/adquisicions i les aliances estratègiques, les noves regulacions i els canvis en les exigències dels clients.

NIVELL D'ASSEGURAMENT PER PROVÍNCIES CATALANES

	Nivell d'assegurament S. Directe	Nivell d'assegurament Vida	Nivell d'assegurament No Vida
Barcelona	1,77%	0,48%	1,29%
Girona	1,65%	0,38%	1,27%
Lleida	1,80%	0,52%	1,28%
Tarragona	1,68%	0,41%	1,27%

FONT: TATUM A PARTIR DE LES DADES D'ICEA I DE DGS

INCREMENT DE LES PÒLISSES A CATALUNYA (2004-2005)

	Increment de pòlisses S. Directe	Increment de pòlisses Vida	Increment de pòlisses No Vida
Barcelona	4,99%	3,48%	6,52%
Girona	8,03%	7,13%	8,96%
Lleida	5,67%	3,09%	10,81%
Tarragona	7,84%	5,21%	1,27%

FONT: TATUM A PARTIR DE LES DADES D'ICEA I DE DGS

El Sector

LA COMUNITAT CATALANA MOSTRA UN CREIXEMENT IMPORTANT EN ASSEGURANCES PERSONALS, SOBRETOT LES DE SALUT. D'ENTRE LES ASSEGURANCES EMPRESARIALS DESTAQUEN LES MULTIRISC, LES D'INCENDIS I LES DE RESPONSABILITAT CIVIL.

SITUACIÓ ACTUAL DEL SECTOR DE LES ASSEGURANCES

Catalunya despunta en el sector de les assegurances gràcies a l'impuls industrial

El sector de les assegurances de Catalunya és el que més ha crescut de tot Espanya en el darrer any en la captació de nou negoci. Segons els experts, això és fruit de la lenta recuperació que ha tingut la indústria catalana. Així, en el 2005, tot i que el creixement global de Catalunya (5,93%) estava per sota de la mitjana espanyola (7,1%), en el cas concret de nous negocis el creixement ha estat d'un 15,48%, el més important de tot l'Estat, un percentatge que marca una tendència optimista per al sector a curt termini.

ÒSCAR MARONDA

Segons dades facilitades per Vitalicio, el sector assegurador de Catalunya, amb 7.557 milions d'euros recaptats, va tenir l'any 2005 un creixement total (cartera de clients habituals + nou negoci) d'un 5,93%, una mica més baix respecte al creixement mig d'Espanya. En canvi, com a contrapunt, pel que fa només a negoci nou o captació de nous clients, el creixement de Catalunya ha estat en el mateix període d'un 15,48%, el més important de tot l'Estat, gràcies a l'impuls de la indústria. De fet, aquesta dada és la més significativa ja que marca una tendència positiva del sector per als propers anys.

D'altra banda, al llarg de l'any 2006, el sector assegurador en el seu conjunt en tot l'Estat està creixent un 2%, sobretot a causa de la caiguda de les branques de vida (-4,7%) -fruit de la pèrdua de l'impuls de les aportacions de sistemes de pensions i d'estalvis-. Tot i així, cal assenyalar que la costa mediterrània en Vida ha estat una de les zones amb un major nivell d'assegurament, sobresortint especialment Catalunya. De fet, Lleida va ser la província



El sector assegurador català ha recaptat 7.557 milions d'euros./ CEDIDA.

cia amb un major nivell d'assegurament en aques-

La captació de nous clients marca una tendència positiva

ta província (0,52) seguit molt d'aprop de Barcelona. Les branques de No-Vida segueixen creixent a un ritme similar al de l'any 2005, amb un 7% a 30 de juny d'enguany. Respecte a aquest negoci de No-Vida és destacable també observar com de les deu

primeres asseguradores del rànquing català vuit tenen la seu central a Catalunya, la qual cosa constata la influència i l'impuls que tenen aquestes companyies en tot el territori.

Les més demandades

Les assegurances més demandades pels particulars són, com sempre, les obligatòries, destacant sobretot les d'automòbils, seguides per les de productes multirisc de la llar i les assegurances individuals de vida i accidents. Segons Casimiro Rey, director de l'Àrea de

Grans Riscos i Internacional de Vitalicio, "en els casos de Vida i multiriscos de la llar existeix una correlació directa entre renda per càpita o riquesa d'una determinada zona geogràfica i el ràtio de penetració d'aquest tipus de productes". Per això, en la seva opinió, "les zones més desenvolupades de l'Estat disposen d'una major concentració i una gran demanda d'aquests productes, com és el cas del País Basc i Navarra, Comunitat de Madrid i Catalunya".

Respecte a les assegurances personals a Catalunya, Joaquín Gómez, director comercial de DKV Seguros, afegeix que "la comunitat mostra un creixement important i un nivell d'assegurament mig més que acceptable". Segons diu, "per exemple, en assegurances de salut, el 25% de la població de Catalunya està assegurat, en Vida aquesta xifra arriba al 60% i en subsidis per baixa laboral al 2,3%, per tant, són nivells alts respecte les altres comunitats, amb més de 7.600 milions d'euros en primes".

D'altra banda, les empreses demanen les assegurances tradicionals de danys materials ja sigui en la modalitat multirisc

d'empresa per a les pimes o bé en la d'assegurances monolínica o monobranca, com poden ser incendis o responsabilitat civil. A banda, i en relació a la funció del sector industrial i de la zona geogràfica, existeixen demandes

La concentració afecta totes les branques del sector

específiques com són les assegurances de vehicles i transport de mercaderies i les assegurances de crèdit i de caució.

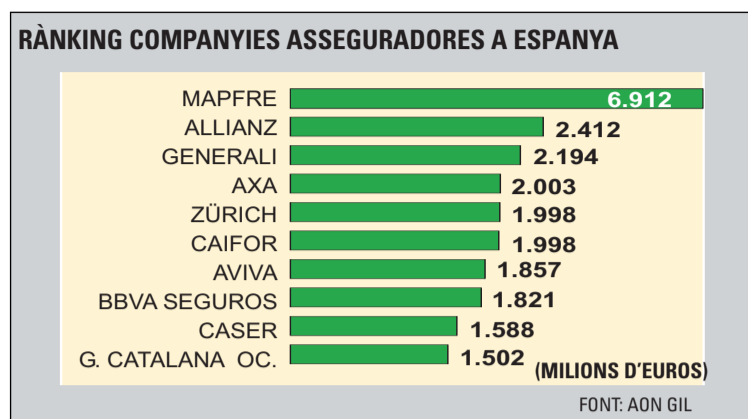
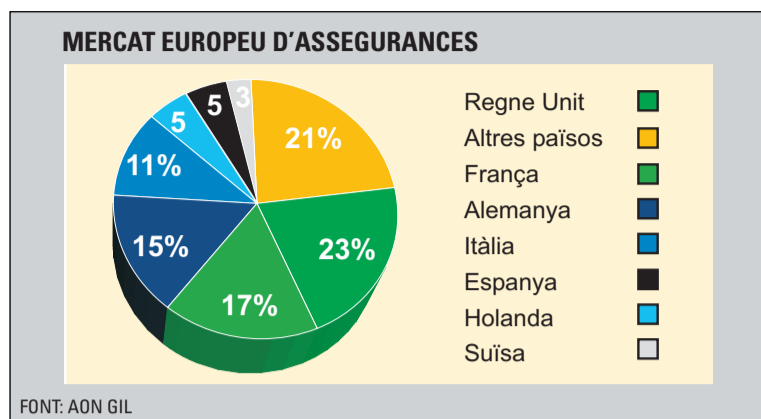
Respecte a les demandes empresarials, Casimiro Rey manifesta que "un dels deutes pendents encara en el sector empresarial espanyol és la major concentració d'assegurances col·lectives d'empleats d'accidents i vida, més enllà dels mínims que marquen les negociacions col·lectives incloses en els convenis sectorials". Respecte a aquest punt, Rey afegeix que "la gran assignatura pendent és la generalització de la contractació en les assegurances col·lectives de previsió i estalvi-jubila-

ció per als empleats, on encara l'empresa espanyola no disposa dels mecanismes o incentius fiscals necessaris que impulsin aquest tipus de contractació d'una forma més massiva".

Concentració del sector

En determinades línies de negoci, la concentració del sector en unes poques companyies és realment important. A Catalunya, per exemple, les deu primeres companyies del rànquing tenen el 62% de la quota de mercat, sent especialment rellevants les filials d'assegurances bancàries, que acaparen gran part del negoci de vida individual molt lligat a la concessió de crèdits i hipoteques.

Des de DKV, Joaquín Gómez explica que "aquestes operacions afecten totes les branques, incloses aquelles que tradicionalment tenien menys moviments, com són Salut o Subsidis, però segueixen existint empreses mitjanes i fins i tot petites que ofereixen interessants productes i serveis als seus clients distingint-se, precisament, per aquest tracte més personalitzat i per la recerca del bon servei postventa".



L'ENQUESTA D'AQUEST MES REFLECTEIX QUE LES POSSIBILITATS DE NEGOCI DEL SECTOR PASSEN PER POTENCIAR L'OFERTA D'ASSEGURANCES MÚLTIPLES PER A UN MATEIX CLIENT. A MÉS, UN 70% DELS ENQUESTATS CONSIDERA QUE EL FET DE NO FUSIONAR-SE NO ÉS SINÒNIM DE FRACÀS.

El sector de les assegurances vist pels seus principals agents

Tot i que les darreres dades constaten un lleuger creixement del sector de les assegurances, la majoria dels membres del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona que han respost l'Enquesta d'aquest mes de *Món Empresarial* coincideixen a assenyalar que encara no es pot parlar d'una recuperació definitiva.

<p>1. Quins factors creu que han propiciat el creixement del sector assegurador en el darrer any?</p> <p>a) El creixement de les assegurances de vida: 5%</p> <p>b) El creixement de les assegurances multirisic: 30%</p> <p>c) El major interès demostrat pels particulars per aquest àmbit: 50%</p> <p>d) L'interès creixent de les empreses per aquest àmbit: 15%</p>	
<p>2. Després del descens del sector durant l'any 2003 i del lleuger increment en el 2004 i 2005, podem parlar definitivament d'una recuperació?</p> <p>a) Sí: 40%</p> <p>b) No: 60%</p>	
<p>3. Quin és el nivell del sector assegurador a Catalunya respecte d'Europa?</p> <p>a) Estem lluny d'assolir els nivells dels països europeus capdavaners del sector: 45%</p> <p>b) Ens aproximem força a aquests nivells però és difícil superar a curt termini la competència: 40%</p> <p>c) Estem al mateix nivell: 5%</p> <p>d) La tendència és que Catalunya tingui una posició capdavantera a Europa a curt termini: 10%</p>	
<p>4. Creu que les darreres fusions i adquisicions han provocat una concentració de les grans companyies d'assegurances?</p> <p>a) Sí: 80%</p> <p>b) No: 20%</p>	
<p>5. Considera que les petites asseguradores que no es fusionen estan condemnades al fracàs?</p> <p>a) Sí, perquè cada cop més hi ha una canibalització de les grans companyies: 20%</p> <p>b) Sí, perquè les fusions i les adquisicions són fonamentals per mantenir-se en el sector: 6%</p> <p>c) No, perquè en molts casos ofereixen uns serveis que les grans companyies no tenen: 70%</p> <p>d) No, perquè són força competitives: 4%</p>	
<p>6. Quines són les assegurances preferides pels particulars?</p> <p>a) Les de vida</p> <p>b) Les de la llar: 85%</p> <p>c) Les de plans de pensions: 2%</p> <p>d) Les de salut: 13%</p>	
<p>7. Quins factors intervenen en la selecció d'una assegurança?</p> <p>a) El preu: 75%</p> <p>b) El prestigi de la companyia: 7%</p> <p>c) Els serveis: 15%</p> <p>d) Els avantatges exclusius: 3%</p>	
<p>8. Per on passen les possibilitats de negoci del sector de les assegurances?</p> <p>a) Per explotar encara més les assegurances a mida: 20%</p> <p>b) Per potenciar l'oferta d'assegurances múltiples per a un mateix client: 40%</p> <p>c) Per les fusions i per les adquisicions per tal de ser més competitives: 5%</p> <p>d) Per fer una major promoció de les possibilitats i avantatges de les assegurances: 35%</p>	
<p>9. Quina opinió creu que tenen avui dia les empreses sobre la feina dels asseguradors?</p> <p>a) Molt bona: 2%</p> <p>b) Bona: 50%</p> <p>c) Regular: 45%</p> <p>d) Desfavorable: 3%</p>	
<p>10. Considera que els agents asseguradors estan ben formats?</p> <p>a) Sí: 60%</p> <p>b) No: 40%</p>	

DEBILITATS

La incertesa en la branca de Vida per la reforma fiscal i la creixent competitivitat, principals debilitats

ÒSCAR MARONDA

Una de les majors incògnites del sector es com quedarà la reforma fiscal en relació a les assegurances de jubilació i d'estalvi, és a dir, la branca de Vida. Segons Unespa, que és la patronal del sector, els nous ingressos per primes han tingut una caiguda, en taxa interanual, d'un 4,7% fins al mes de juny per la incertesa creada per les noves reformes legals de l'Executiu, que encara estan en tràmit parlamentari. La patronal posa de manifest que l'estalviador en assegurances vol conèixer prèviament totes les condicions fiscals del producte i, en moments d'incertesa com l'actual, destina els seus diners a la Borsa i als dipòsits d'alta remuneració.

En aquest context, els analistes parlen d'una situació que ha comportat un "efecte desincentivador en les assegurances de jubilació", els ingressos de les quals han caigut en un 11,76%.

Però aquest descens ha estat encara més significatiu en les assegurances de rendes vitalícies immediates –l'assegurador percep una renda mentre viu– o diferides –es comença a cobrar des d'una data determinada–, que han reduït el seu volum de primes en més d'un 27%. D'aquesta tendència s'exclouen els Plans de Previsió Assegurats (PPA) i les assegurances d'estalvis vinculades als fons d'inversió (els anomenats *unit linked* o assegurances de fons).

Competitivitat del mercat

Molts dels experts consultats consideren una debilitat la forta competència a la qual està sotmés el sector. L'aparició constant de nous productes, la varietat de preus i, sobretot, la creixent tendència de les fusions entre les companyies en són un clar exemple. Respecte a aquesta concentració del sector els analistes pronostiquen que, en molts casos, s'enfortiran



algunes d'aquestes asseguradores i, en d'altres, es podrien debilitar les més petites.

"Efectivament, en determinades línies de negoci, la concentració en unes poques companyies és realment important", afirma Casimiro Rey, director de l'Àrea de Grans Riscos i Internacional de Vitalicio. De la seva banda, Joaquín Gómez, director general de DKV Seguros, manifesta

que "les petites empreses han d'adaptar-se a aquesta tendència del mercat, veient-se absorbides o participades per empreses de major volum" però reclama que "el legislador i els organismes competents vetllin pel bon funcionament d'aquest tipus d'operacions i per la conducta correcta de les companyies que operen en el sector". Una altra opinió és la que té Li-

borio Cuezva, conseller delegat d'UBK: "Si la concentració o fusió d'empreses implica tenir una major perspicàcia davant d'allò que necessita el consumidor i el distribuïdor i, conseqüentment, aporta productes adaptats d'oferta àgils, el mercat ho agrairà comprant més. Si no és així, aquesta mateixa concentració pot provocar una pèrdua de credibilitat i confiança dels actors més dèbils, principalment, els consumidors i els distribuïdors".

Altres

Els portaveus de les companyies consultades fan referència a altres debilitats del sector. Des de Vitalicio, Casimiro Rey resumeix així aquests punts dèbils: "Cal millorar l'escassa eficiència i productivitat en algunes línies de negoci on les despeses de gestió internes i externes són encara excessives, l'escassa utilització d'Internet com a mitjà de desenvolupament en la venda, gestió i distribució directa de productes, i l'encara fluixa imatge corporativa que com a sector es transmet a la societat".

FORTALESES

Les branques multirisc i salut garanteixen el creixement del sector

Els punts forts del sector de les assegurances són tres, corresponents a les branques que més han crescut, que són les de multirisc (+10,40%), salut (+9,6%) i autos (3,80%). Per tant, segons es desprèn d'aquests creixements, la branca que continua tirant del sector és la de multirisc, destacant especialment les assegurances de la llar. Així, si a principis dels 90 gairebé un 30% de les vivendes comptaven amb una, actualment, un 62% d'elles la tenen.

L'explicació del creixement tan significatiu de la branca de multirisc s'ha de buscar en el *boom* immobiliari dels darrers anys i, per tant, en els crèdits hipotecaris, la qual cosa ha facilitat que creixin un 24% fins al mes de juny d'enguany. A això cal afegir l'estratègia que comencen a aplicar les companyies asseguradores per fidelitzar els seus clients i que consisteix en ampliar els serveis de les assegurances de la llar. Es tracta,

principalment, d'incrementar les prestacions, millorar el servei i, fins i tot, passar de ser asseguradores a convertir-se en empreses de serveis, cobertes o no per la pòlissa.

Pel que fa a l'assegurança, les companyies estan incorporant noves cobertures, com són per enfonsament de terreny (posat en marxa per Mapfre arran de l'esfondrament de les cases del Carmel de Barcelona), el trencament de marbres o cuines de vitroceràmica (aplicat per Axa) o la segmentació segons els habitants de la casa, si hi ha nens petits o gent gran (com està estudiant Segur Caixa).

La branca de salut

L'altra gran branca que afavoreix el creixement del sector és la de salut. Els experts calculen que el negoci de salut i el d'autos tancaran aquest any amb un volum de negoci de 1.350 milions d'euros. A tot Espanya es calcula que 9 milions

de persones disposen d'una assegurança de salut, segons la ICEA (Investigación Corporativa entre Entidades Aseguradoras), sent Catalunya una de les comunitats amb més demanda. Aquest creixement pot ser molt més superior en els propers anys si el Congrés dels diputats aprova la llei de dependència, ja que el sector assegurador dedicat a aquesta branca està

preparant nous productes en relació amb aquest fet. Sanitas, segona en el rànquing, ja va impulsar l'any 2003 la primera assegurança existent a Espanya, però el fet que sigui un producte car i que no compti amb ajuts fiscals ha provocat que les vendes fossin insignificants.

Altres

Tots els portaveus del sector consultats destaquen també com un altre dels principals punts forts la bona salut financera de les companyies asseguradores. "La creixent concentració del mercat acos-

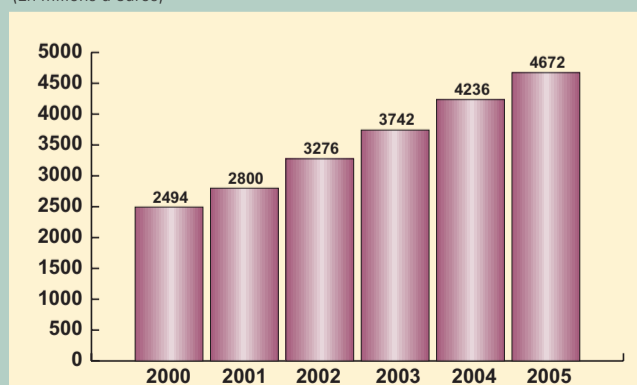
tuma a comportar un increment en la solvència d'aquestes empreses, a més, també contribueix el fet que els clients són cada cop més conscients de la necessitat de protegir correctament els seus riscos", afirma Javier Ripol, director de Marsh a Barcelona.

En la mateixa línia s'expressa Joaquín Gómez Martínez, director general comercial de DKV Seguros: "La professionalitat cada cop major del sector, la importància que se li dona a les companyies, el major ventall de solucions i el fet que l'assegurança s'estigui tornant cada vegada més transparent –es parla d'un llenguatge clar, d'accions socialment responsables, de servei, de canals d'atenció als clients– són també fortalezes molt importants".

A tot això, Julio Rubio, gerent de la subcentral de Barcelona de Mapfre, afegeix que "la societat, el propi client particular i les empreses han madurat molt ràpidament en els darrers anys i cada vegada són més conscients del valor i de la necessitat de les assegurances; sens dubte, aquest és un punt fort primordial".

INGRESSOS PER PRIMES EN MULTIRISC

(En milions d'euros)



Font: Unespa

AMENACES

El sector afronta l'amenaça d'una guerra de preus agressiva

Els agents del sector consultats per *Món Empresarial* s'han mostrat unànimes a l'hora de valorar com a principal amenaça del sector la guerra de preus tan ferotge que hi ha.

"Aquesta variació del preu de les assegurances es fa, molts cops, sense la suficient base real", assegura Javier Ripol, director de Marsh a Barcelona. En la seva opinió, "és molt difícil que els clients entenguin els grans increments que es produeixen o les acusades baixes en el cost del seu programa d'assegurances en les renovacions anuals, i més encara quan el risc no ha canviat, és un aspecte que no contribueix a la reputació del mercat assegurador".

En la mateixa línia s'expressa Julio Rubio, gerent de la subcentral a Barcelona de Mapfre: "La principal amenaça és la guerra de preus que es produeix cíclicament en algunes branques d'assegurances, i que a mig i

llarg termini acaben per perjudicar totes les companyies del sector".

Efectes en l'automoció

Tot i que la lluita ferotge pels preus més assequibles és un fet extensible a diverses branques de les assegurances, el cert és que s'ha intensificat darrerament en l'àmbit de l'automoció. Prova d'això és la "baralla

La lluita de preus s'ha intensificat en l'automoció i ja impregna els bancs i caixes

constant" entre Línea Directa Aseguradora, Génesis o Direct Seguros, que ha forçat les companyies més grans a contenir i, fins i tot, a rebaixar els seus preus. A més, es preveu la participació activa en aquesta guerra

de les caixes i dels bancs, com és el cas de Caifor (La Caixa), la qual cosa pot perjudicar les petites firmes.

Les grans companyies temen que aquesta situació perjudiqui la solvència del sector, però les petites, més agressives, ho neguen. Per exemple, la publicitat agressiva que fan les companyies que operen per Internet, com són Línea Directa, Génesis o Direct Seguros, recordant que "si algú troba un preu més barat se li retornen els diners", obliga tot el sector a rebaixar els preus. En aquest sentit, Mapfre, líder del sector amb el 20% del mercat, és el més afectat per la rebaixa de les tarifes. Aquesta companyia assenyala que "és legítim utilitzar la rebaixa de preus com a reclam comercial però en cap cas ha de tractar-se de captar negoci a qualsevol preu" i és que quan les primes no pugen, les despeses no es redueixen i la sinistralitat augmenta.

La tercera empresa del sector, Mutua Madrileña, preveu greus problemes en el sector si es manté aquesta estratègia. Segons aquesta empresa, "a més d'una companyia li suposarà confeccionar un compte de resultats sanejat". Mutua Madrileña també alerta del fet que "moltes empreses no estan creixent i, alhora, estan augmentant les seves despeses en publicitat i promentent bonificacions de preus que són impossibles de mantenir".

Altres

Per a Julio Rubio, gerent de la subcentral de Barcelona de Mapfre, hi ha altres amenaces, entre les quals destaquen "la falta d'especialització, la resposta lenta davant dels nous reptes tecnològics i el fet de no

adaptar-se a les demandes cada cop més exigents del mercat". De la seva banda, Joaquín Gómez, director general comercial de DKV Seguros es refereix als "canvis legislatius que de vegades perjudiquen l'acció privada" i, també, a "l'entrada de nous canals menys professionals que vénen assegurances a mida, la qual cosa pot perjudicar la imatge del sector i la venda més assessorada i ajustada a les necessitats dels clients per part dels professionals". Casimiro Rey, director de l'Àrea de Grans Riscos i Internacional de Vitalicio, destaca que "són una amenaça els canvis legislatius poc consensuats amb el sector, perquè poden danyar sensiblement la capacitat de creixement de les asseguradores".

L'ASSEGURANÇA DIRECTA EN XIFRES

Branques	Volum de primes	% Creixement
Vida	20.532	8,3%
No Vida	28.243	7,2%
Total Assegurança Directa	48.775	7,6%

Font: Tatum (dades del 2004)

OPORTUNITATS

El futur passa per l'especialització i per les assegurances a mida

Cada cop hi ha més companyies que fan assegurances a mida per a determinats col·lectius. Els experts del sector coincideixen a dir que l'especialització del sector és una de les principals oportunitats per avançar en aquest mercat tan competitiu. Per exemple, l'esport d'elit, que mou molts interessos al seu voltant, és un dels camps on les asseguradores dissenyen productes singulars. Així, existeixen pòlisses que cobreixen l'ascens o descens de categoria en els equips de futbol. D'altra banda, l'arribada massiva d'immigrants ha comportat que asseguradores com Mapfre o Winterthur hagin impulsat productes adaptats a les seves necessitats, incloent la repatriació de cadàvers al seu lloc d'origen. A això, cal afegir la proliferació d'assegurances que cobreixen riscos d'ocupació il·legal davant la quantitat d'habitatges buits que hi ha.

Més demanda "a mida"

Paral·lelament al creixement de les assegurances especialitzades en els darrers anys les companyies del sector han incrementat considerablement la seva oferta de productes a mida per a determinades empreses i particulars. "Com si es tractés d'un bon vestit, les assegurances a mida no venen de fàbrica", explica Javier Ripol, director de Marsh a Barcelona. En la seva opinió, "el consultor/corredor juga un paper fonamental en aquest camp, ja que les empreses necessiten un *broker* qualificat i amb experiència que li assessori correctament, que sàpiga identificar i avaluar els riscos que s'estan quedant sense cobertura i pugui dissenyar per a aquesta empresa el programa d'assegurances més eficaç per als seus riscos, amb el millor preu i les cobertures més àmplies per al seu negoci".

De la seva banda, Joaquín Gutiérrez Martínez, director

comercial de DKV Seguros, assegura que "aquesta és la millor forma d'arribar a la gent segons les seves necessitats, a més de ser una forma d'expansió del sector força important". Segons diu, "aquí juguen un paper fonamental diversos departaments de l'empresa, sobretot el de Màrqueting, que ha de ser capaç de descobrir les necessitats dels diferents nínxols de mercat, innovació i desenvolupament per aconseguir nous productes interessants per a determinats col·lectius". Però Gutiérrez explica també que "una altra via d'expansió i de fer més atractiva l'assegurança és afegint serveis interessants per al client, serveis relacionats amb el benestar, amb la salut, que siguin útils a l'assegurat en la seva vida diària i laboral. En aquest context, Casimiro Rey, director de l'Àrea de Grans Riscos i Internacional de Vitalicio, reconeix que "on més problemes hi ha actualment és en

LES ASSEGURANCES MÉS INNOVADORES

Segrestos d'executius en zones de risc.

Cobertura de col·leccions, des de fotografies fins a ampolles de vi.

Assegurança de la llar per a vivendes desocupades i que ofereix protecció jurídica en cas que s'hi instal·lin okupes (implantat per Winterthur al maig d'enguany).

Assegurança per a esportistes professionals espanyols i estrangers, que cobreix la mort, la incapacitat absoluta i total o la impossibilitat de continuar amb la vida laboral (producte comercialitzat per Axa).

Garantia de desallotjament forçós en edificis en runes, que indemnitza l'inquilí si per problemes d'edificació l'Ajuntament decreta el seu desallotjament (posat en marxa per DKV arrel de la situació al Carmel).

Atenció psicològica, mitjançant un servei telefònic i, també, a través de la xarxa.

Carnet per punts: des de l'1 de juliol passat Mapfre ofereix una indemnització de 37 euros per dia en cas de retirada de carnet per punts, cobrint un màxim de tres mesos.

Cobriments de riscos en la gerència de l'empresa, que va des de la infidelitat dels empleats a les reclamacions contra la firma passant per les discussions laborals (Aplicat per Dual Ibérica)

les assegurances de particulars, ja que l'economia d'escala no permet particularitzar els productes pel seu cost financer i administratiu". Tot i així, Rey considera que "els avenços tan importants que s'estan produint en les comunicacions així com els sistemes basats en Internet permetran desenvolupar amb

costos relativament baixos o assequibles una sèrie de pòlisses a la carta que nosaltres com a clients podem dissenyar i escollir sobre un ampli ventall d'opcions, no només en cobertures, sinó també en límits, sublímits, clàusules de contracte i preus".

CARLES FARRERONS, GERENT DE LABOGRUP, AIE

“Donem millor servei que la Seguretat Social”



Labogrup, AIE és una agrupació de 27 laboratoris d'Anàlisis Clíniques, creada al juny de 2000, que té més de 140 centres d'extracció a Catalunya i que col·labora amb la majoria de companyies de salut. A l'igual que altres companyies d'aquesta branca, Labogrup ha optat per agrupar-se per ser més competitiu en el mercat i afrontar les

necessitats que les empreses exigeixin.

Carles Farrerons, gerent de Labogrup, AIE, destaca els següents punts forts de les companyies de salut: “Ofereixen una alternativa de medicina privada a la Seguretat Social, donen servei als seus assegurats de manera més immediata, sense llistes d'espera ni llargs períodes de temps per ser atesos –sobretot en la consulta dels especialistes–, les proves diagnòstiques es realitzen en un període de temps molt més curt des de la prescripció del metge de capçalera, i l'aspecte de la competència entre les companyies que incentiva la resta de companyies per oferir el millor servei”.

Com a punts dèbils, Farrerons destaca dos, principalment: “El primer és l'apartat econòmic, ja que l'assegurat ha de fer front a unes quotes mensuals per a tota la família que se sumen a la quantitat que està pagant de Seguretat Social. Aquest fet fa retraure els possibles assegurats a l'hora de donar-se d'alta en una companyia d'assistència sanitària. En segon terme cal destacar que per a les companyies és també la part del control de la despesa un altre punt dèbil al qual s'han d'enfrontar per oferir als seus assegurats el màxim servei d'especialitats, atesa la competència amb altres companyies, punt clau per mantenir-se en el mercat”.

Pel que fa als reptes de les companyies de salut, el gerent de Labogrup, AIE parla de “mantenir i augmen-

“Els principals punts dèbils de les companyies de salut són les quotes mensuals que paguen els assegurats i el control de la despesa”

tar el nivell de qualitat i de servei, aportant fets diferencials, encara que aquests siguin per marcar tendències o obrir camí en el sector, cobrint les necessitats que es van produint mitjançant l'aplicació de noves tècniques diagnòstiques, les quals han de ser econòmicament absorbibles amb les quotes que s'estan cobrant als assegurats”.

LIBORIO CUEZVA, CONSELLER DELEGAT D'UBK

“Servei, qualitat i preu són exigències de les assegurances”



Quin és el moment que travessa el sector assegurador a Catalunya? Segons Liborio Cuezva, conseller delegat d'UBK, “estem travessant una època en la qual els resultats tècnics i de creixement sostingut confirmen una tendència positiva, derivada d'una selecció de riscos adequada i de l'aplicació de tarifes ajustades”. I afegeix que “les

assegurances d'automòbils estan en el punt més positiu del cicle i pel seu elevat pes específic en les carteres, és el principal causant dels excel·lents resultats tècnics que s'estan produint”

D'altra banda, pel que fa a la competitivitat que caracteritza cada cop més el sector, Cuezva afirma que “per triomfar en un entorn tan competitiu s'han de simultanejar valors empresarials, com són el

“Per triomfar en un entorn tan competitiu s'han de simultanejar valors empresarials, com són la innovació i el dinamisme”

dinamisme, la versatilitat i la innovació, ja que el servei, la qualitat i el preu són una exigència conatural al producte i, en aquest sentit, aquelles empreses que no ho entenguin així no seran acceptades pel consumidor, independentment del tamany que tingui”.

Sens dubte, un dels efectes principals d'aquest entorn competitiu és la tendència a les fusions i adquisicions entre companyies. “Si la concentració o fusió d'empreses implica tenir una major perspicàcia enfront a allò que necessita el consumidor i el distribuïdor i, per tant, aporta productes adaptats i mitjans d'oferta àgils, el mercat ho agrairà comprant més; si no fos així, aquesta mateixa concentració pot provocar una pèrdua de credibilitat i confiança en els actors més dèbils, com són els consumidors i els distribuïdors”, explica el conseller delegat d'UBK.

Quant a la selecció d'una assegurança, Liborio Cuezva assenyala que “quan es tracta d'una assegurança obligatòria o de demanda el preu és un factor clau, en canvi, quan l'assegurança a contractar és conseqüència de l'anàlisi del risc són determinants les cobertures i la solvència professional del mediador”.

JULIO RUBIO GARCÍA, GERENT DE LA SUBCENTRAL DE BARCELONA DE MAPFRE

“El sector s'ha recuperat però continua reestructurant-se”



Julio Rubio, gerent de la subcentral de Barcelona de Mapfre, manifesta que “el sector de les assegurances travessa actualment un bon moment i existeix una forta recuperació” però reconeix que “continua encara en fase de reestructuració degut, principalment, als moviments de fusió i adquisició d'algunes companyies”.

En aquest context, Rubio afirma que “el client demanda cada cop més productes que cobreixin les seves necessitats, que els aportin valor afegit, amb un preu adequat al servei que se li presta, i que la resposta de les companyies sigui ràpida i eficaç”. I afegeix que “qualsevol empresa que tingui com a premises els condicionants anteriors no té per què tenir problemes per posicionar-se en el mercat assegurador”.

Podem parlar aleshores de canibalització per part de les grans companyies? Segons Rubio, “no existeix cap canibalització, el que hi ha és la necessitat de ser grans per poder competir en el mercat europeu”. En la seva opinió, “la tendència és una concentració del negoci en grans grups, tant nacionals com estrangers, la qual cosa ve determinada per la pròpia llei del mercat, que ha fet que algunes companyies no hagin pogut adaptar-se a la competència dintre del sector assegurador”.

D'altra banda, el gerent de la subcentral de Barcelona de Mapfre, afirma que “la demanda principal de les

“El gerent de riscos, ja sigui propi o extern, és avui dia una figura imprescindible per assessorar degudament mitjanes i petites empreses”

empreses és el servei integral i la resposta a totes les seves necessitats, per la qual cosa, el gerent de riscos, ja sigui propi o extern, és avui dia una figura imprescindible per assessorar degudament les mitjanes i les grans empreses; l'empresari necessita tranquil·litat i saber que el seu negoci està ben protegit”.

Quina sortida tenen i tindran les assegurances fetes a mida? Per a Julio Rubio, “el vestit a mida és el que podríem anomenar R+D, és a dir, els productes, les cobertures, els serveis i els preus són cada cop més personalitzats i el client ha de sentir que està fet per a ell”.



Anàlisi de comportaments i conducció d'equips d'alt rendiment

7 de novembre de 2006 a les 09.00h

Lloc: Hotel Majestic



Projecte de Llei d'igualtat entre dones i homes: implicacions a l'empresa

15 de novembre de 2006 a les 09.00h

Lloc: Hotel Princesa Sofia



La teva organització és de confiança?: claus per crear llocs de treball de confiança com a motor de competitivitat sostenible al s. XXI

29 de novembre de 2006 a les 10.00h



Tota la informació a secretaria@aedipecatalunya.com i al telèfon 93 423 84 13

JAVIER RIPOL, DIRECTOR DE MARSH A BARCELONA

“Primer cal identificar quins són els riscos d'un negoci”



Marsh és la primera firma mundial en consultoria de riscos i assegurances i, per tant, una de les que millor coneix la situació actual del sector. El seu director de Barcelona, Javier Ripol, afirma que “en termes globals s'estan emetent més pòlisses però, alhora, el preu mig de les primes està baixant,

ja que ens trobem en una situació de mercat tou”.

En la seva opinió, “els grans grups asseguradors compten amb àmplies xarxes de distribució, de manera que arriben ja a tots els sectors i segments de l'activitat, i això ha provocat que les companyies més modestes, en la seva majoria, estiguin tendint a l'especialització dels seus productes com a fórmula per competir en el mercat”. I afegeix que “el procés de concentració encara està lluny d'haver finalitzat, ja que a dia d'avui no sembla que existeixi el negoci suficient per garantir el creixement sostingut de totes les asseguradores presents en el mercat nacional”.

Quins serveis asseguradors demanen les empreses? Segons Javier Ripol, “les empreses necessiten tenir ben coberts el seu patrimoni empresarial i humà, així com les responsabilitats inherents a la seva activitat –legals, medioambientals, etc.–, en definitiva, demanen la millor cobertura per als seus múltiples riscos, i és per això que sol·liciten els serveis d'un especialista en riscos”.

D'altra banda, pel que fa als factors que intervenen en la selecció d'una assegurança, Javier Ripol fa la següent reflexió: “El primer pas és

“Les companyies més modestes tendeixen a l'especialització dels seus productes com a fórmula per competir en el mercat”

identificar quins són els riscos d'un negoci per poder assegurar-los correctament. Encara avui existeixen empreses que enlloc d'escollir la millor cobertura per als seus riscos, opten pel paràmetre del preu, sense tenir en compte que una adequada gestió del risc no només ens protegeix davant dels sinistres sinó que es converteix en una eina estratègica que aporta valor a l'empresa de cara als inversors”.

JOAQUÍN GÓMEZ MARTÍNEZ, DIRECTOR GENERAL COMERCIAL DE DKV SEGUROS

“Sens dubte, existeix una canibalització del mercat”



És evident que s'està produint una concentració important en el sector. Es tracta d'una pràctica habitual en el mercat, no només en el de les assegurances sinó també en altres sectors semblants, com és, entre d'altres, la banca. Respecte a aquesta qüestió, Joaquín Gómez, director general comercial de

DKV Seguros, fa dos matisos: “El primer seria que els organismes competents en assegurances vetllin per la seguretat i la confiança existent en una operació d'aquest tipus perquè tant el client final com el mediador mai perdin sinó tot el contrari. El segon seria que les companyies mantinguem un nivell d'exigència quant a la qualitat que oferim, els productes, els serveis, perquè malgrat convertir-nos en multinacionals o en grans empreses siguem capaços d'estar en l'àmbit local, junt a les necessitats del client i atenent les peticions dels qui coneixen el mercat. Sens dubte, existeix una canibalització i no es pot anar en contra de la tendència del mercat”.

D'altra banda, pel que fa a les assegurances personals, que és el que DKV Seguros comercialitza, Joaquín

“Els particulars, sobretot les famílies, demanen les assegurances de salut, perquè hi troben els avantatges de la sanitat privada”

Gómez explica que “els particulars, sobretot les famílies, demanen salut, principalment, perquè és una assegurança cada cop més necessària en una societat que vol gaudir dels avantatges de la sanitat privada i que dona més importància a tot allò relacionat amb la salut”. I afegeix que “a més, degut a les nombroses modalitats existents –des d'una assegurança senzilla per anar al metge de capçalera fins a una assegurança que li dona cobertura a tot arreu– totes les persones poden trobar allò que s'adapti millor a les seves necessitats i possibilitats econòmiques”.

I els més demandats per les empreses? Segons el director general comercial de DKV Seguros, “les empreses cada vegada més veuen una bona opció regalar o subvencionar l'assegurança de salut per als seus empleats i familiars directes, sobretot perquè és una forma de remuneració molt ben vista per totes les parts de l'empresa”.

CASIMIRO REY, DIRECTOR DE L'ÀREA DE GRANS RISCOS I INTERNACIONAL DE VITALICIO

“Les concentracions eliminen possibles competidors”



La concentració de companyies asseguradores és actualment un fet. Però, a qui beneficia i a qui repercuteix? Per a Casimiro Rey, director de l'Àrea de Grans Riscos i Internacional de Vitalicio, “les companyies globals són més capaces de competir en negocis massa o d'escala, fonamentalment en assegurances

particulars o de persones físiques; la seva major capacitat financera i econòmica els permet influenciar més el mercat amb campanyes de màrqueting i comercials més agressives”. En canvi, pel que fa a les companyies

“Les companyies més petites i d'àmbit regional ofereixen un servei més proper, amb una relació cara a cara i una major especialització”

més petites i d'àmbit regional, Rey explica que “compensen la situació amb un servei més proper, major càrrega emocional en la relació comercial cara a cara i una major especialització en no més de dues o tres línies de negoci molt específiques”.

L'última gran concentració ha estat la compra de Winterthur per la francesa Axa, “la qual cosa elimina un competidor, tot i que no afectarà significativament el nivell de competència en les branques de particular, ja que Espanya és avui dia un dels mercats asseguradors més competitius i oberts al món, fet que beneficia els consumidors”, assenyala Rey. I afegeix que “si ens cenyim en el segment d'empreses, és cert que només unes quantes estan més especialitzades i són més àgils i eficients que d'altres a l'hora de captar aquest tipus de negoci més especialitzat però no ha disminuït la competitivitat per l'accés que avui existeix als mercats mundials per part de qualsevol companyia espanyola via reassegurança”.

Respecte als factors que intervenen en la selecció d'una assegurança són, segons Casimiro Rey, “el preu, l'amplitud de garanties, els límits d'indemnització o sumes assegurades i, finalment, la companyia asseguradora”. En el cas de les assegurances bancàries, “el factor fonamental és la contractació d'un préstec o d'una hipoteca, cas en què aquests aspectes arriben fins i tot a perdre rellevància ja que és el banc el que acaba imposant l'assegurança tancada”.

Plans de Pensions i Jubilació

El Nou Pla de Pensions Caixa Sabadell Pla 115, és un pla de pensió fix amb un termini de gestió de 10 anys en què podrà rebre una suma aportació inicial, sense necessitat d'aportacions posteriors, i aconseguirà una rendibilitat del 15%*



15%

RENDIBILITAT EN 2 ANYS TAE 2,74%*

Rendibilitat única

Per més informació: www.caixasabadell.es • Lliuretel. 90 30 20 30



ESTADIS METEOROLÒGIC • EST. DIGITAL TERRESTRE • càmera digital 100.7Mp

DETALLS METEOROLÒGIC: aparador i terminal de preu a 2.000 €
 EST. Aparador i terminal de preu a 8.000 € • DVD GRABADOR: aparador i terminal de preu a 15.000 € • càmera digital 100.7Mp: aparador i terminal de preu a 20.000 € • Un altre detall de l'Àrea de Grans Riscos i Internacional de Vitalicio. Preu de venda fins al 31.12.2007.

Caixa Sabadell

Qüestió de tracte

El sector de les assegurances en xifres

Els següents gràfics constaten que, efectivament, el sector de les assegurances de Catalunya és el que més ha crescut de tot Espanya. Així, pel que fa al mercat de pòlisses, només la província de Barcelona ha registrat el major percentatge en assegurances de Vida, concretament un 20,29%. En No Vida, el creixement de Catalunya tampoc difereix de l'espanyol. En primes, cal destacar que Madrid i Barcelona continuen repartint-se el 43,03% de la quota de mercat.

QUOTA DE MERCAT EN PÒLISSES

En el següent gràfic s'observa com la quota de pòlisses segueix una distribució bastant similar a la població: a major densitat demogràfica major concentració de pòlisses. Destaquen Madrid, Barcelona i València, les quals es van repartir el 35% de la quota de mercat per pòlisses totals. A més, el comportament de la quota de mercat en pòlisses a Espanya va ser durant el 2005 molt homogeni, oscil·lant entre el 0,03% i l'1,9% majoritàriament. Barcelona va ser la província amb un major percentatge de pòlisses en assegurances de Vida, concretament un 20,29%.

Quant a les quotes en pòlisses, les províncies es van comportar, en termes d'assegurança No Vida, de forma molt semblant a com ho van fer a Vida. Madrid i Barcelona es van repartir un 28% de la quota de mercat per pòlisses, un 15,28% i un 12,65% respectivament.

	Quota de pòlisses S. Directe	Quota de pòlisses Vida	Quota de pòlisses No Vida
Barcelona	14,08%	20,29%	12,65%
Girona	1,67%	2,02%	1,58%
Lleida	1,09%	1,68%	0,96%
Tarragona	1,80%	2,35%	1,67%

FONT: ICEA | DSG

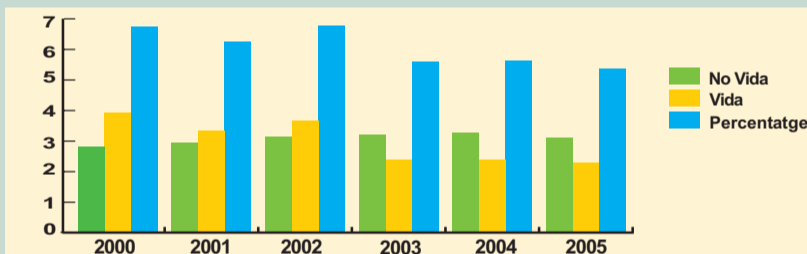
QUOTA DE MERCAT EN PRIMES

El comportament quant a primes va ser molt similar en termes geogràfics al comportament vist en pòlisses. Igualment, van destacar Madrid i Barcelona, que es reparteixen el 43,03% de la quota de mercat per primes totals, amb una mica més de concentració a Madrid. En general, la major part de les províncies va tenir una quota baixa en primes de Vida i Madrid i Barcelona es van repartir un 50,1% de la quota de mercat per primes, un 25,06% i un 25,05% respectivament. Madrid i Barcelona es van repartir un 39,4% de quota, 24,75% i 14,65% respectivament, en les assegurances de No Vida.

	Quota Primes S. Directe	Quota Primes Vida	Quota Primes No Vida
Barcelona	18,17%	25,05%	14,65%
Girona	1,54%	1,42%	1,61%
Lleida	1,07%	1,14%	1,03%
Tarragona	1,44%	1,31%	1,51%

FONT: ICEA | DSG

PENETRACIÓ DEL SECTOR DE LES ASSEGURANCES A ESPANYA (2000-2005)



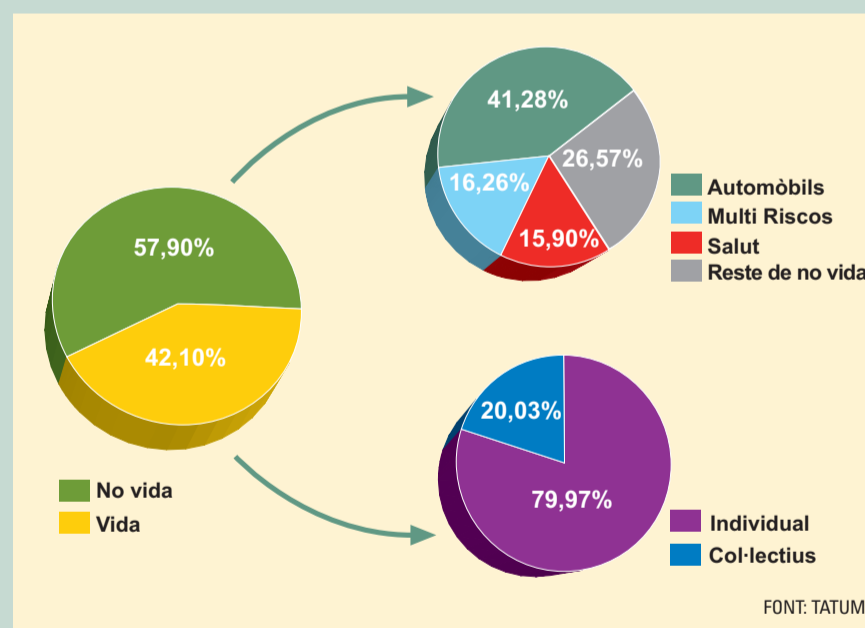
FONT: AON GIL

PENETRACIÓ DEL SECTOR DE LES ASSEGURANCES A EUROPA (2003-2005) EN MILIONS D'EUROS

	2003	2004	2005
Regne Unit	224.325	234.980	241.580
França	142.414	2,02%	160.726
Alemanya	150.046	153.447	158.712
Itàlia	99.136	103.261	111.998
Holanda	45.891	48.165	49.141
Espanya	41.699	45.036	48.498
Suïssa	35.158	33.921	33.051
Altres països	174.847	190.437	214.504

EL SECTOR PER BRANQUES (2005)

Analitzant el creixement per estructura de les branques, veiem que el de Vida protagonitza el creixement analitzat (8,3%), sobretot degut a les assegurances col·lectives, que són les que més creixen en relació a la mitjana: un 10,10% davant d'un 7,90% de les assegurances individuals, creixement aquest últim que se situaria per sota de la mitjana de Vida.



FONT: TATUM

ATENCIÓ ANUNCIANTS

Necessiten les seves campanyes algun ingredient més?



Si aquest missatge et fa reflexionar, retallat i consultar aquest punt en la seva propera campanya. Tot i que és més senzill i ràpid que ens truqui i en parlem.

93 454 41 00

HEIRETSU



Formació directiva

ENTREVISTA A JOAN JOSEP BERBEL, DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT EMPRESARIAL (CIDEM)

“La innovació no només és exclusiva de les grans empreses”

La mitjana comunitària de despesa en R+D a l'Europa dels Quinze se situa en un 1,95% sobre el PIB, mentre que a Catalunya aquesta xifra és de l'1'44% i a Espanya no arriba a l'1,1%. El director del Cidem, Joan Josep Berbel, valora aquestes dades i fa un balanç de la situació de la innovació dins l'empresa catalana.

ÀGATA SERRA

Com valora el nivell d'innovació en aquests moments a Catalunya?

Som una de les comunitats autònomes capdavanteres en despesa pública i privada en R+D sobre el PIB, però evidentment encara hi ha una fractura i una distància que s'ha de cobrir amb Europa. L'acord estratègic per a la internacionalització, la competitivitat i la qualitat de l'ocupació, que es va signar el febrer del 2004 amb els principals sindicats i organitzacions empresarials, va fixar la fita d'aconseguir un 2% de la despesa en R+D a final de l'any 2007. Ara mateix queda camí per córrer, però som optimistes. Hi ha estudis externs que, d'una banda, diuen que Catalunya està creixent en despesa de R+D el triple que la resta de regions europees, i, d'altra banda, també constaten que hem estat la comunitat autònoma que, en els darrers deu anys, més creixement ha tingut en despesa d'R+D, després de Navarra.

L'empresa catalana està, per tant, conscienciada de la necessitat d'innovar?

L'empresa catalana sí que té consciència que ha d'innovar, però caldria matisar el concepte d'innovació. Tant per a nosaltres com per a les empreses, la innovació és només un dels molts instruments que existeixen per tal que les empreses puguin gaudir de competitivitat en l'entorn empresarial. A més, el concepte no és unívoc, és a dir, no només té un significat, ja que hi ha empreses que innoven a través de la compra de maquinària tecnològica, però n'hi ha d'altres que ho fan a través de l'organització de les seves persones o, fins i tot, n'hi ha que contracten la seva innovació a centres d'investigació o tecnològics. En aquest sentit, en despesa empresarial Catalunya és la primera comunitat autònoma de tota Espanya. El 29% de la despesa que fan les



El director del Cidem en un moment de l'entrevista. / M.A. CHAZO

empreses espanyoles en innovació es realitza a Catalunya. Aquesta dada és bona i s'ha de mantenir.

Hi ha diferències entre el nivell d'innovació de les grans empreses i la pime?

Bàsicament, no. Jo diria que més del 59% de les empreses que realitzen innovació, recerca i desenvolupament a Catalunya són petites i mitjanes empreses, és a dir, la innovació no és exclusiva de les grans empreses sinó que també està molt introduïda en les pimes, que n'hi ha moltes i, fins i tot, empreses de nova creació ja neixen amb una capacitat d'innovació molt important. Precisament, una de les tasques del Cidem és donar bona orientació al que són petites i mitjanes empreses perquè puguin desenvolupar processos innovadors.

Es pot parlar d'un sector econòmic més innovador que un altre?

Ara mateix tenim una pauta que és molt similar a la que hi ha a la majoria de les regions indus-

trialitzades d'Europa. El sector de la química bàsica i també el sector de la química fina i de la farmàcia són els que estan realitzant sobretot innovació, però després tenim tota el sector relacionat amb aparells electrònics i, especialment, amb els components d'automoció. A Catalunya, tampoc podem oblidar la importància que té el sector alimentari, i concretament el de la biotecnologia lligat a l'alimentació.

Fa uns mesos un estudi de la Cambra de Barcelona revelava que a Catalunya manquen grans empreses líders en innovació. Que s'està fent des de la Generalitat per pal·liar aquesta situació?

Estem fent un treball continu, sobretot amb petites i mitjanes empreses, que tenim a Catalunya, per tal que puguin aprofitar l'entorn que tenim. Això significa que estem reforçant la nostra xarxa de centres tecnològics i, sobretot, també de centres d'innovació de les universitats. Posem a disposició de les empreses recursos

públics i també privats per tal que puguin desenvolupar la seva recerca a un cost competitiu. També atorguem ajuts i finançament a les empreses que tenen projectes innovadors. En els darrers tres anys hem invertit com a administració pública més de 100 milions d'euros en subvencionar i finançar projectes lligats a la recerca, el desenvolupament i la innovació. En aquest sentit, és l'esforç més fort realitzat com a mínim en els darrers deu anys a Catalunya, pel que fa a donar suport a la R+D+i empresarial. Finalment, també estem assessorant les empreses que pertanyen a sectors tradicionals per tal que desenvolupin projectes innovadors diversificant producció, integrant gammes més altes de productes amb més valor afegit i, especialment, millorant processos.

Quins serien els punts forts de la innovació a Catalunya?

Catalunya presenta aspectes diferenciadors respecte a altres regions d'Europa. Primer de tot, el seu teixit empresarial, és a dir, la capacitat que tenim

“El 59% de les empreses que fan innovació a Catalunya són pimes”

de petita i mitjana empresa molt diversificada, de qualitat i, sobretot, molt flexible per adaptar-se a les noves necessitats de la competència internacional. Després, també tenim capacitat d'atracció de talent de fora, de persones que volen treballar en les empreses que nosaltres tenim. D'altra banda, Catalunya és una de les regions amb més instruments de capital risc exposats a disposició de les empreses i dels emprenedors per poder muntar les seves empreses innovadores. A més, tenim l'estructura d'una administració pública que con-

sidera la innovació com una de les claus per arribar a la competitivitat de les empreses i que, per tant, hi aboca recursos i hores de les persones que hi treballen per assessorar les empreses en aquest sentit.

La societat catalana és emprenedora?

Sens dubte, és una societat amb capacitat d'emprenedoria. Cada mes es creen 80 noves empreses a Catalunya, i d'aquestes més d'un 10% es creen a través dels serveis de l'administració pública. Aquest rati és el més alt de tota Espanya i l'hem de mantenir i, fins i tot, incrementar. El que passa és que també hauríem de ser capaços de fer créixer aquestes empreses, tot i que hem de ser també conscients que no totes poden sobreviure.

Què li cal al professional emprenedor?

D'una banda necessita una bona idea per desenvolupar el seu negoci i, d'altra banda, ha de tenir un caràcter especial, tot i que això sempre es pot formar. Ha de ser un individu que no tingui por al risc ni a equivocar-se i que, a la vegada, no sigui un temerari, en el sentit que ha de disposar d'un pla d'empresa seriós. I, evidentment, li cal un finançament, tot i que hi ha fons públics i privats que poden subministrar aquests diners sempre que la idea sigui bona. A més, l'Administració pública ajuda a desenvolupar plans d'empresa. Aquest seria el perfil de l'emprenedor i, de fet, a Catalunya en tenim molts sortits de la formació professional, però també de la pròpia vida empresarial.

Recentment s'ha celebrat una nova edició del Fòrum de la Innovació. Amb quin objectiu es realitza?

Volem posar en l'epicentre del Departament de Treball i Indústria el que és la idea de la innovació com a eina que permeti la productivitat i la competitivitat de les empreses. Volem posar junts, en un mateix fòrum, el que són les empreses, els experts en innovació i l'administració pública, com els tres grans elements que ens permetin fer una reflexió i un treball conjunt per veure cap a on s'ha de dirigir aquest procés d'innovació a les empreses i a les administracions, tenint en compte la idea dels experts.

LA JORNADA LABORAL A EUROPA

Els espanyols cobren menys i treballen més que els europeus

El mercat laboral espanyol té unes peculiaritats que el distancien, desfavorablement, de la resta de països europeus que integren la zona euro. Els treballadors espanyols cobren menys, treballen més i disposen de menys vacances. A més, aquest sacrifici tampoc es tradueix en més productivitat. Per darrere nostre es troben només els nous socis de la Unió Europea.

ÀGATA SERRA
Salaris més baixos, jornades més llargues i menys vacances. Aquest és el perfil del treballador espanyol, segons es desprèn d'un estudi realitzat per la Comissió Europea, que compara les condicions de treball en els països que integren la zona euro. Espanya s'allunya cada cop més de les mitjanes europees i els treballadors espanyols en surten clarament perjudicats. A més, el seu sacrifici tampoc es tradueix en un augment de la productivitat. En concret, a Espanya es treballa a la setmana una mitjana de 38,2 hores reals, mentre

que la mitjana del conjunt dels països de la zona euro se situa en 36,5 hores. Només Grècia s'apropa als nostres nivells. Ara bé, en aquest país treballar més hores té els seus efectes, ja que la productivitat, tot i que registra nivells inferiors als nostres, creix de forma constant i, segons els experts, no trigarà a superar l'espanyola. A més, si s'analitza l'horari dels treballadors assalariats a temps complet, és a dir, la majoria, la realitat encara és més crua per a Espanya, perquè els espanyols sumen 41 hores setmanals, enfront a les 39,7 europees i les 40,3 de Grècia. D'altra



Els treballadors espanyols a temps complet treballen 41 hores a la setmana. / ABLESTOCK

banda, treballar més tampoc suposa poder gaudir després de més vacances, ja que en aquest sentit els espanyols també es troben a la cua, ja que disposen d'una mitjana de 22,8 dies a l'any, quatre menys que la mitjana. En aquest sentit, els més afortunats són els francesos, que tenen uns trenta dies a l'any.

La situació dels treballadors espanyols no es veu tampoc compensada pels salaris

Espanya és el país on ha caigut més el valor real de les remuneracions

Segons l'Euroíndex Laboral IESE-Adecco, Espanya és el país on ha caigut més el valor real de les remuneracions durant el darrer any, a un ritme del 0,7%. Només es troba en la mateixa situació Alemanya, amb un descens del 0,3%, però en aquest país la mitjana

UN PLA PER VIURE BÉ

Fes ara el teu Pla de Pensions

Ja tens un Pla per treure el màxim profit del teu futur? A Caixa Penedès, t'ofereix assessorament en una àmplia gamma de Plans de Pensions. Perquè escullis ara el Pla més adient per rendibilitzar al màxim la teva inversió, obtinguis interessants avantatges fiscals* en la declaració de la renda i, arribat el moment, gaudeixis d'una bona vida.

*El contractes del Pla de Pensions abans del 29 de desembre de 2006, podràs aconseguir magnífics regals.

Promoció vàlida per a noves aportacions superiors a 1500 € realitzades des del 6/11/06 fins al 29/12/06. Per saber més de les condicions dels Plans de Pensions de Caixa Penedès.

Caixa Penedès actua com a depositària i comercialitzadora dels Plans de Pensions i Fons de Pensions gestionats per CEP PENSIONS, EGFP, S.A.

Premiats 2006
Inter economies Manager
Planes de Pensiones

FINANÇAS ANEM
Fons de Pensions de Caixa Penedès

www.caixapenedes.com

GRUP
Caixa Penedès

Persones al servei de persones

del sou dels treballadors ha experimentat un augment d'un 3,9% des de l'entrada de l'euro, mentre que a Espanya només ho ha fet un 0,1%. Així, mentre a Espanya la mitjana del salari brut d'un treballador se situa en els 1.900 euros mensuals, a Alemanya supera els 3.000, a França es guanyen prop de 2.600 euros i a Itàlia uns 2.300. A aquesta situació cal afegir l'imparable avanç de la inflació, que provoca que els treballa-



El salari brut espanyol és de 1.900 euros.

dors espanyols perdin progressivament poder adquisitiu. Finalment, cal afegir que les hores extres que fan la majoria dels espanyols no es veuen compensades i resulta que més de la meitat dels treballadors acostumen a allargar la seva jornada laboral. Tenint

El màxim d'hores setmanals dins el marc de la Unió Europea és de 48 hores

en compte aquesta situació no és estrany que set de cada deu espanyols es posicionin a favor que el Govern limiti per llei la jornada laboral, contràriament al que passa a la resta d'Europa on els ciutadans es posicionen clarament en contra de la intervenció governamental.

A l'altre extrem d'Espanya, es troba el Regne Unit que recentment ha allargat la jornada laboral de 48 hores, fixada per la Unió Europea. Precisament, des de fa mesos, els ministres

europaus de Treball negocien per aconseguir un acord sobre la directiva del temps de treball i entre els diferents països hi ha posicions distants entre els que opten a allargar la jornada laboral fins a un màxim de 65 hores setmanals, com el Regne Unit, i els que, com Espanya, volen mantenir les 48 hores a Europa i eliminar la clàusula d'*opt-out*. En l'actualitat, el màxim d'hores setmanals dins el marc de la Unió Europea és de 48 hores, però existeix l'anomenada clàusula d'*opt-out*, que permet jornades de treball superiors amb l'acord del treballador. El ministre de Treball i Assumptes Socials, Jesús Caldera, ha assegurat, en diverses ocasions que les 40 hores que regeixen a Espanya són suficients, i ha mostrat la seva oposició a que els estats membres de la Unió europea tinguin la possibilitat d'establir excepcions a la jornada laboral màxima, per ampliar-la. En lloc d'ampliar la jornada laboral, Caldera s'ha referit a augmentar "la qualitat del treball i la competitivitat, i no les hores". D'altra banda, la

ELS TREBALLADORS CATALANS TENEN NOMÉS 4,5 HORES LLIURES CADA DIA

Els treballadors catalans disposen d'una mitjana de només quatre hores i mitja completament lliures al dia, segons un estudi realitzat per la UGT. El sindicat denuncia que el treball absorbeix en excés els treballadors, ja que en cas que facin l'habitual jornada laboral partida, els ocupa unes 11,5 hores diàries si es tenen en compte les pauses i els desplaçaments. Si d'aquí es resten les vuit hores de dormir, queden unes 4,5 hores a disposició del treballador. UGT lamenta que, en moltes ocasions, el temps que es triga en anar i venir de la feina fins al domicili superi la reducció de jornada aconseguida a les empreses i, a més, els treballadors han de fer front a la despesa econòmica que els suposa el desplaçament, que pot arribar a ascendir fins als 120 euros. Entre les solucions que proposa l'UGT es troba negociar amb les empreses que el transport vagi a càrrec de la companyia, l'impuls del teletreball o l'adequació dels tornos als horaris d'autobusos o trens prop dels polígons industrials.

possible generalització del sistema britànic preocupa enormement els sindicats europeus que opinen que més hores de treball podria suposar un increment dels riscos laborals.

Els nous socis, un cas a part

En molts aspectes de la qualitat del mercat de treball, Espanya es troba a la cua dels

països que integren la zona euro, però més mala nota treuen encara els estats que s'han integrat recentment a la Unió Europea. En quant a les hores de treball, Letònia i Polònia es col·loquen com uns dels països on els treballadors a temps complet han pactat jornades més llargues, gairebé treballen tres setmanes més que els assalariats dels quinze estats més antics,

UAB Idiomes
In Company

Una resposta efectiva i pràctica a les necessitats lingüístiques d'empreses i institucions

- Assessorament i servei personalitzat
- Programes fets a mida
- Professorat altament qualificat
- Certificació UAB

UAB
Universitat Autònoma de Barcelona

UAB - Casa Convalsència - Sant Antoni Maria Claret, 171 - 08041 Barcelona
incompany@uab.es - www.uab-idiomes.com - Tel. 934 335 060

UAB Idiomes
Barcelona

CONEIXEMENTS

La importància de la psicologia corporal i facial



En una entrevista de feina, la primera impressió és bàsica. / ABLESTOCK

"La gran majoria d'entrevistes de treball són improductives". Amb aquesta frase tan contundent, Allan i Barbara Pease, autors del llibre *El lenguaje del cuerpo*, ens donen el seu punt de vista sobre la importància de la imatge externa per triomfar en una entrevista. Segons ells, moltes vegades la informació factual del currículum (la matèria sobre el candidat, que és un bon indicador del seu rendiment) cau en l'oblit, perquè l'únic que recorda l'entrevistador és la impressió que li

- **Els gestos:** les persones amb poder no tenen necessitat de moure's gaire. Per tant, si vol transmetre seguretat i confiança amb si mateix, estalvi gesticulacions innecessàries.

- **La sortida:** reculli les seves coses amb tranquil·litat i, sense presses, torni a encaixar la mà a l'entrevistador. Abans de marxar, somrigui molt.

A part de tot el que expressem amb el cos, també és important el llenguatge de la nostra cara. De fet, la psicologia facial és una eina cada vegada més utilitzada pels directors de Recursos Humans. Per això, són moltes les organitzacions que actualment es dediquen a assessorar les empreses a l'hora de seleccionar el seu personal. Una d'elles és la catalana Sicograf, pionera en l'estudi facial de la personalitat, que ja fa 25 anys que realitza l'anàlisi de milers de cares.

La grafologia d'una persona presenta un grau de fiabilitat de més del 80%, motiu pel qual "la pràctica totalitat de les empreses que la proven repeteixen i generalitzen la seva utilització", afirma el psicopedagog Deogracias Mellado, fundador de Sicograf i creador del Mètode DHAC d'Anàlisi Morfològica. Aquest mètode també s'utilitza per a la valoració d'aptituds d'aspirants a una promoció interna, o en l'aprofundiment del coneixement d'un directiu o soci.

Amb els moviments del nostre cos també parlem

va causar la persona entrevistada. Tenint en compte que els seleccionadors de personal es formen el 90% de la impressió dels candidats en el transcurs dels primers quatre minuts, els germans Pease proposen unes quantes claus d'or per triomfar en una entrevista de feina:

- **L'entrada:** quan creui la porta del despatx de l'entrevistador, mantingui la velocitat. Les persones que no tenen confiança canvien la marxa i arrastren lleugerament els peus.

- **L'encaixada de mans:** deixi que sigui l'entrevistador el que posi punt i final a la salutació. Durant els primers minuts, no parli més de 30 segons seguits.

ACTITUDS

La formació dels treballadors com a eina imprescindible

Cada vegada són més les empreses que aposten per la formació dels seus treballadors i veuen en aquesta pràctica una font incalculable de valor afegit per a l'organització. No obstant això, encara ens podem trobar amb empreses, comerços i directius que conserven la creença que la formació és una despesa inútil i no una inversió a llarg termini. Roxana Jofre, directora de Recursos Humans de Nexus,

en l'article *¿Por qué es importante formarnos?* destaca la rellevància de la formació i ens dóna una definició molt acotada d'aquest terme: "Extracta d'un procés d'aprenentatge especial basat en la possibilitat de guiar els professionals perquè desenvolupin la seva tasca amb eficiència a través de l'adquisició de coneixements teòrics i pràctics". En definitiva, la formació permet que els treballadors puguin

millorar a curt i a llarg termini les habilitats necessàries per dur a terme la seva feina. Si partim de la base que les persones que es formen, ja sigui a l'empresa o de forma externa, són adultes, cal tenir en compte una sèrie de recomanacions, segons Roxana Jofre:

- L'educació ha de ser activa i participativa.

- Els adults busquen que les activitats de formació els donin resposta a problemes concrets.

- L'aprenentatge és un procés dinàmic i permanent. És un procés emocional on aprenem a través dels sentits.

- Tot el que aprenem ho relacionem amb el que sabem.

- Cada persona aprèn en graus i ritmes diferents.

- Els adults han de saber per què i per a què és necessària la formació.



Cada vegada hi ha més empreses que potencien la formació. / ABLESTOCK

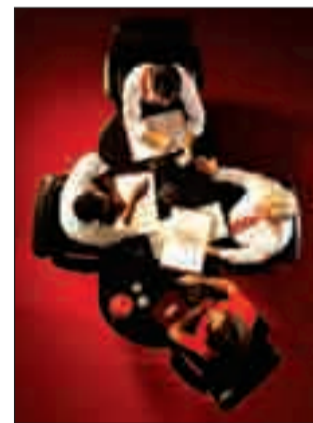
HABILITATS DIRECTIVES

Millorar l'eficàcia de l'empresa

Alguna vegada ha pensat en transformar el seu lloc de treball? Sap com motivar els seus treballadors i convertir cada departament en un model de productivitat i fidelitat a l'empresa? L'escriptora Lynda Ford, una experta en qüestions relacionades amb l'entorn laboral, al llibre *Transforma tu lugar de trabajo* dóna resposta a aquestes preguntes i dissenya 52 plans estratègics per millorar l'eficàcia d'una organització. Permetre que els treballadors donin el màxim de si mateixos, deixar-se aconsellar pels empleats

sobre els problemes que ha de resoldre l'empresa, fomentar la implicació de tot el personal, utilitzar els fracassos com un vehicle per aconseguir l'èxit i tractar els treballadors com si fossin clients són només alguns dels consells que Lynda Ford dóna als directius que volen el millor per a la seva empresa. *Transforma tu lugar de trabajo* té en compte un ventall amplíssim de teories de *management* i les converteix, a la vegada, en mètodes de gestió sobre supervisió de personal. Tant si és un directiu que està al

càrrec d'una persona, com de deu o mil, aquest llibre li serà molt útil.



Cal un bon pla estratègic. / ABLESTOCK



séléct'

"Las personas primero"

Acertar en un proceso de selección es cuestión de profesionalidad y, sobre todo, de método. El exclusivo método de trabajo que aplica el equipo humano de Select se basa en escuchar a cada cliente, analizar su situación, recomendar y aplicar soluciones y motivar el compromiso y la seriedad.

www.select.es - 902 490 490

[séléct'/com](#)
[séléct'/salud](#)
[séléct'/banca](#)
[séléct'/audio](#)
[séléct'/meeting](#)
[séléct'/tel](#)
[séléct'/pro](#)
[séléct'/fur](#)

ENTREVISTA A CARME NINOU, DIRECTORA DE RECURSOS HUMANS DEL GRUP SELECT PER A ESPANYA

“No hi ha talent sense compromís”

Com vas començar en els recursos humans?

El meu primer treball una mica seriós va ser amb 18 anys en una assessoria laboral i fiscal. Quan vaig tenir el meu primer fill vaig decidir deixar de treballar durant el primer any, però aviat em va sortir una feina prop de casa, que m'oferia la possibilitat de treballar en un departament de recursos humans. Allà vaig descobrir que em dedicaria en aquesta àrea.

Què significa per a vostè el talent?

És la capacitat de transmetre a les persones que treballen amb tu els teus coneixements i l'entusiasme per tirar endavant un projecte, aconseguint a més que cadascú participi aportant el millor que té i sumant esforços per buscar un objectiu personal i a la vegada comú. No hi ha talent sense compromís.

Creu que en el futur els recursos humans seran més estratègics que de gestió?

Cada cop són més estratègics i les empreses han descobert que l'única diferència entre les unes i les altres es troba en les persones que les formen. Avui encara és bastant excepcional que el director de recursos humans formi part del comitè de direcció, a excepció de les empreses petites.

Quin percentatge de dones teniu a Select?

Nosaltres tenim un 78 per cent de dones. Els recursos humans sempre han estat una àrea molt atractiva per a les dones.

És més fàcil dirigir dones?

Diria que és diferent, ni més fàcil ni més difícil, però sí que és cert que hi ha diferències. Normalment les dones acostumen a ser més susceptibles i, per tant, s'ha de tenir més cura de les paraules, però quan estem a gust en una feina, ens hi entreguem totalment.

Quina és la recepta per tenir un bon clima laboral?

No hi ha una recepta màgica. Si fos així, totes les empreses tindrien un bon



Carme Ninou ha dedicat la seva vida professional als recursos humans. / DIEGO CALDERÓN

clima. Crec que és molt important la credibilitat i l'ètica dels seus directius, la igualtat d'oportunitats i, sobretot, el respecte a les persones. A Select, fomentem que es comparteixin esdeveniments personals, com bodes, naixements, èxits professionals... Volem que la gent es diverteixi i que li agradi la feina. Hi passem moltes hores i si no hi estem a gust és preferible canviar.

És possible combinar productivitat i conciliació familiar?

Hi ha algunes professions en què és més fàcil i d'altres en què existeixen més dificultats per poder conciliar treball i família, però hem de ser creatius i seguir buscant solucions per anar millorant. A Espanya encara ha de canviar la mentalitat de molts directius que valoren més les persones per les hores que passen a l'oficina, en lloc de fer-ho pels resultats obtinguts.

Es pot fabricar un líder?

Crec que el caràcter és el pilar fonamental, i amb ell es neix, però després s'ha de desenvolupar i perfeccionar. El líder és algú respectat, admirat i seguit pel seu equip. Ha de tenir una visió estratègica i flexibilitat per adaptar-se als canvis que es produeixen i aconseguir, gràcies al seu dinamisme, visió emprenedora i enorme capacitat de gestió, per tal que l'empresa sigui competitiva.

Teniu alguna política sobre la contractació d'immigrants?

Si tenen tota la documentació reglamentària i legal, tenen les mateixes oportunitats que qualsevol altre treballador. A Espanya cada cop les persones estan més ben preparades i accedeixen a treballs més qualificats, però el mercat necessita mà d'obra per treballar a indústries, i està costant trobar gent per cobrir determinats llocs. Per tant, la immigració és necessària.

Per què hi ha tantes dones en recursos humans?

Perquè és una feina amb un component molt elevat de relacions personals i que serveix per potenciar les habilitats socials que generalment tenim.

Quines qualitats pot aportar una dona en aquesta àrea?

Les dones tenim més facilitats per relacionar-nos amb els altres i per treballar en equip. Històricament les dones hem hagut de tenir cura de la família i això possiblement es transmet a la feina.

S'endu problemes de la feina a casa?

No acostumo a endur-me feina a casa però els problemes no els pots evitar i van amb mi a on jo vaig. Em costa desconnectar, sobretot si hi ha algun conflicte.

MIQUEL BONET,

ADVOCAT, PROFESSOR I EXPERT EN RRRH

A COR OBERT

Carme Ninou va néixer a Parets del Vallès. Casada amb tres fills, Francesc, Joan i Anna, de 25, 20 i 10 anys. Viu a Parets del Vallès. És Graduada Social i Màster en Recursos Humans

A què es dedicava el seu pare?

El meu pare va ser pagès durant molts anys. Tenia una vaqueria i venia llet. Tenia gallines, conills i terres per cultivar, fins que es va instal·lar l'empresa Bosch a Parets del Vallès i va marxar-hi a treballar fins a la seva jubilació.

El millor de néixer en una casa pairal?

La naturalesa, jugar a l'aire lliure, l'espai...

Què aprens de la naturalesa?

A respectar-la. Tot té una utilitat en el camp. Cada planta serveix per alguna cosa i si les cuides donen els seus fruits.

Què té el poble millor que la ciutat?

És més tranquil. No es perceben de la mateixa forma les presses i l'angoixa que es viuen a la ciutat. El contacte amb la gent és una altra diferència important.

Què és el millor que li ha passat?

Conèixer el meu marit i tenir els meus fills. El meu marit ha estat qui m'ha impulsat i m'ha donat suport per tal que estudiés una carrera i després un màster. I els meus fills són la meva devoció.

De què es penedeix?

De no haver estudiat més. Vaig començar la carrera ja de casada i amb un fill recent nascut, tot i que vaig poder, fins i tot, fer un màster. L'anglès és la meva assignatura pendent.

Què vol ser de gran?

M'agradaria poder conèixer els meus néts i gaudir d'ells, segurament molt més del que he pogut fer amb els meus fills.



ComunicaciónObjetiva

- Formación bajo parámetros de rendimiento
- Integración en el diseño de las variables clave
- Implicación de participantes y responsables directos
- Entrenamiento vinculado a situaciones reales
- Feedback multifuente para optimizar el aprendizaje
- Metodología de impartición propia (MEDAS®)
- Áreas formativas: Dirección, Comercial y CRM

www.comunicacionobjetiva.com Tel: 93 292 23 76

una vía de acceso rápido
a la formación y
coaching de vanguardia



acompañamos nuestros programas de planes personalizados de transferencia para facilitar el retorno de su inversión



CoachingOperativo

- Somos pioneros (formando coaches desde 1997)
- Modelo estructurado y orientado a resultados
- Sistema de indicadores de éxito
- Doble aplicación (corrección y desarrollo)
- Entrenamiento vinculado a situaciones reales
- Formación de directivos y coaches profesionales
- Servicios de coaching ejecutivo

www.coachingoperativo.com Tel: 93 238 58 12

PREMIS

PREMIS I AJUTS A LA RECERCA DE L'ACCID

En l'acte de lliurament de la III edició dels Premis i Ajuts ACCID, organitzat conjuntament amb la Cambra de Comerç de Barcelona a la Casa Llotja de Mar, es van entregar diversos guardons, entre els quals el de millor trajectòria professional, que va recaure en l'empresari Salvador Alemany (Abertis). També va tenir lloc la primera edició dels premis ACCID-Òmnium que on La Fageda va rebre la distinció per la potenciació i l'ús del català en l'àmbit empresarial.

**MEDALLES I PLAQUES AL MÈRIT LABORAL**

El Govern ha concedit la Medalla i la Placa President Macià a 34 persones i 9 empreses catalanes en reconeixement als seus mèrits laborals i a la seva contribució a l'economia catalana. Entre els premiats hi ha l'arquitecte Oriol Bohigas, l'expresident de Foment del Treball, Alfredo Molinas i el metge Santiago Dexeus.

PREMIS ALS MILLORS RECURSOS HUMANS

L'empresa de consultoria integral de RRHH Grupo MC Asociados ha convocat la setena edició dels MC Awards. L'entrega es farà al desembre al TNC. Per altra banda, el grup Select ha entregat el Premi de RRHH d'EADA al Palau de la Música Catalana.

CONFERÈNCIES

COMPETITIVITAT I ESTAT DEL BENESTAR

El conseller d'Economia i Finances Antoni Castells, va ser el convidat de la darrera edició del Fòrum Social Pere Tarrés. Castells va afirmar que "el gran repte de Catalunya és com compatibilitzar un país modern amb un Estat del Benestar de primera categoria".

TECNOLOGIA

ÚS DE LES TIC A LES PIMES CATALANES

Sage SP i la patronal catalana Foment del Treball han signat un acord per impulsar l'ús de les TIC a les pimes catalanes. "Les pimes tenen un llarg camí per recórrer, hem d'acompanyar-les i ajudar-les en el procés d'implantació de les TIC", ha dit el director general de Sage SP a Catalunya, Luis Pardo.

GENERACIÓ D'OcupACIÓ A LES TIC

Segons un estudi de la web Infojobs.net, després de l'àrea d'Administració, el destí laboral més desitjat per les persones que busquen feina és el sector de les tecnologies de la informació. Així mateix, els professionals de les TIC són els més demandats per les empreses després dels comercials i dels professionals d'atenció al client.

RECURSOS HUMANS

SOUS DELS DIRECTIUS

Un director general d'una gran empresa guanya de mitjana a Catalunya 171.000 euros bruts anuals, mentre que un d'una petita empresa ingressa de promig 67.000 euros, és a dir, 2,5 vegades menys, segons es desprèn de l'informe elaborat per la consultoria ICSA sobre retribucions dels directius. Pel que fa al sou mitjà d'un director general d'una empresa mitjana és de 108.000 euros. També es desprèn d'aquest estudi, en l'elaboració del qual s'han tingut en compte les dades retributives de 106.855 treballadors, que el 10% del directors generals més ben pagats de Catalunya tenen un salari brut anual superior a 235.000 euros. Pel que fa a la segona línia directiva, els directors comercials són els executius més ben pagats, seguits dels directors financers, dels de producció i dels de recursos humans.



CONCILIACIÓ

MANUAL 'LES 6 C DE LA CONCILIACIÓ'

El Departament de Treball i Indústria de la Generalitat ha creat un sistema per ajudar a les empreses a elaborar el seu pla de conciliació de vida laboral i personal de forma interactiva. El mètode, anomenat 'Les 6 C de la conciliació' (compromís, capacitat, concreció, confiança, coordinació i continuïtat) s'enviarà a més de 3.000 empreses d'arreu de Catalunya. manual.

DONES EMPRESÀRIES

L'Institut Català de les Dones ha posat en funcionament el portal *donesempresaries.cat*, per tal d'impulsar la participació i la implicació dels agents socials en la consecució del reconeixement i millora de les condicions d'aquest col·lectiu.

CULTURA CORPORATIVA

La seu de l'IESE ha acollit la jornada formativa "Motivació del treballador, satisfacció del client", organitzada per Adecco. La sessió ha comptat amb la presència de Frank Maguire, un dels gurús mundials en cultura corporativa.

RESPONSABILITAT SOCIAL CORPORATIVA

Fundación Adecco i Aedipe Catalunya han organitzat la jornada "Ocupació de col·lectius desfavorits i responsabilitat social empresarial". Han intervingut el director general de la Fundació Adecco, Francisco Mesonero, el director general del SOC, Francesc Castellana, el conseller delegat de DKV Seguros i president de la Fundació Integralia, Josep Santcreu i el president de MRW, Francisco Martín Frías.

EL DICIONARI

PACO SOLÉ PARELLADA,

CATEDRÀTIC D'ORGANITZACIÓ
D'EMPRESSES I DIRECTOR PROGRAMA
INNOVA UPC



En un diccionari econòmic els conceptes a definir s'endrecen en funció de la lletra que els encapçala. Probablement sigui la manera més còmoda per buscar el significat d'una paraula. Hi estem acostumats des de l'escola i és el procediment més directe i ràpid. I allò confortable és el que acaba imposant-se, amb la notable excepció de les teteres d'acer inoxidable (ningú ha arribat encara a explicar perquè a l'abocar el te s'ha de mullar també el plat, el sucre, les estovalles i els pantalons). Tanmateix la classificació basada en les lletres de l'abecedari no ens ofereix gaire més avantatges. Els conceptes econòmicament afins no estan agrupats. Paraules que normalment es relacionen en models prou coneguts, com "tipus d'interès" i "inflació", estan disperses i s'han de buscar per separat. Per contra, després d'"especulació" hi trobem "especialització" i després de "racionalitat" el diccionari ens ofereix "racionament". Només en les paraules compostes o amb la mateixa arrel la classificació "abecedària" e complementa la definició del concepte que buscàvem. Tots els nostres comentaris sobre el conjunt de paraules que comencen per una lletra són especulacions per fer volar coloms i una manera astuta per divertir el personal. Sorprenent-

ment, la realitat ens demostra que trobem similituds i veïnats interessants. És el cas de les paraules que comencen per "F", que, analitzades en el seu conjunt són exemple evident d'aquesta casualitat, diguem-ne, màgica. Així, la majoria de les que comencen per "F" pertanyen al món de la gestió de trinxera. Fabricació, factoria, facturació, fallida, fiabilitat, fiança, filial, flexibilitat, fons de maniobra, franquícia, fusió, etc són conceptes arrelats en la pràctica diària d'empresaris i gestors. La resta o són compostes o bé de la família de les anteriors amb alguna excepció poc rellevant llevat de la paraula "fordisme", que és la que aquest mes hem triat per definir. El fordisme és una manera d'organitzar la producció inspirada en el sistema introduït per l'empresari automobilístic Ford a començaments del segle XX basada en la producció en massa, el

F

treball en cadena, l'estandardització i la fabricació de grans sèries de producció, l'especialització de funcions dels RRHH i la diferenciació de les qualificacions i la formació. Però perquè hem triat fordisme? Perquè és la paraula que millor representa la fi d'una època, la de la producció en massa i de la integració vertical. La fi del fordisme obre la porta a l'economia del coneixement.

ENTREVISTA A ALFREDO ROCAFORT, MEMBRE DE LA REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS

“La deslocalització és una oportunitat per invertir en investigació”

Economista i advocat, amb una activa participació en entitats acadèmiques i universitàries, Alfredo Rocafort ha estudiat en profunditat el fenomen de la deslocalització d'empreses. En el seu ingrés a la Reial Acadèmia de Doctors, va escriure un llibre sobre el tema i va proposar que, més que lamentar la marxa de fàbriques i plantes, s'hauria d'aprofitar aquest procés per reforçar una economia basada en la innovació i el desenvolupament del capital humà.

JUAN PEDRO CHUET MISSÉ

La deslocalització és un fenomen positiu o negatiu?

Depèn de com s'afronti, perquè hi ha visions a curt i a llarg termini. És cert que hi ha una deslocalització brutal, purament especulativa, com quan una empresa decideix mudar-se només per abaratir costos. Aquesta deslocalització, a curt termini, no beneficia el país receptor. Però també cal assumir els grans canvis de l'economia mundial: per exemple, si mirem el paràmetre del salari, s'ha de reconèixer que una empresa d'Occident no pot competir amb Xina, que té sous 30 vegades més baixos que nosaltres.

Així, què hauria de fer la indústria espanyola?

Apostar per la investigació i el desenvolupament. Fer com va succeir a Japó durant els 80, quan es va invertir per la qualitat i el procés de millora contínua. Per això, si pensem que en el futur la deslocalització augmentarà, cal afrontar-la amb paràmetres lògics.

Caldria seguir l'exemple de l'economia índia, que s'està especialitzant en la informàtica i la tecnologia de punta?

La principal causa d'aquest procés és un canvi gegan-



Alfredo Rocafort, en un moment de l'entrevista. / D. FERNÁNDEZ

tesc en el sector secundari de l'economia. Llavors, no hi ha dubte que Espanya hauria d'intentar entrar en un món en què pugui tenir un valor afegit més alt. Els remeis proteccionistes, les subvencions, no se sostenen per molt temps; la solució passa per augmentar la competitivitat, obrint mercats i creant productes que tinguin aquest valor agregat. Per exemple, fa poc, la BMW va muntar a Alemanya una fàbrica d'automòbils que va generar 5.000 nous llocs de treball, i ho va fer tenint la

possibilitat d'anar-se'n a Xina, però va optar per quedar-se a Alemanya, on els salaris són 50 vegades més alts.

I per què ho va fer?

Perquè va apostar per la innovació i per una empresa on l'eix és la qualitat. Per això, ja que no es pot competir amb costos, cal competir amb altres variables. Si tornem a l'exemple de BMW, ells van realitzar una bona gestió empresarial, flexible i capaç d'adaptar-se a les noves circumstàncies.

Però si una planta es deslocalitza, no tots els seus empleats estaran capacitats per poder oferir aquest valor agregat. Quin futur poden tenir?

Hi ha dues estratègies: una, que l'empresa redissenyi alguna cosa, com crear empreses en paral·lel per ocupar els antics empleats. D'altra banda, a la Unió Europea s'està creant una assegurança d'ocupació, que ara com ara arriba a poca gent, però la idea és que se'n puguin beneficiar més persones afectades per les deslocalitzacions.

Quins són els sectors de l'economia espanyola on és més forta la deslocalització?

S'ha iniciat a la indústria, però ara és més generalitzat al sector dels serveis. Fins i tot l'àrea de la investigació comença a deslocalitzar-se.

Espanya va obtenir grans beneficis per l'arribada d'empreses que venien d'Alemanya, França o Itàlia als anys 60...

Així és, estem analitzant el problema des d'una perspectiva actual del món, però... Com estarem al cap de 15 anys? Ara, si una empresa se'n va de Barcelona a Tarragona diem que es deslocalitza, però a mig termini potser aquesta discussió no tindrà sentit, perquè molts dels seus treballadors continuaran estant ocupats des de les seves llars per mitjà del teletreball.

Però això no passa en totes les branques de l'economia.

No, per això la competitivitat ha de vincular-se a l'augment de la inversió en investigació, desenvolupament i innovació.

VOCACIÓ DE DOCENT

Alfredo Rocafort Nicolau és doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials i llicenciat en Dret per la Universitat de Barcelona. És vicepresident de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID) des de la seva creació l'any 2002. També és acadèmic numerari, secretari i president de la Comissió d'Admissió de la Reial Acadèmia de Ciències Econòmiques i Financeres, i acaba de formalitzar la seva entrada a la Reial Acadèmia de Doctors. Ha escrit el llibre *El fenomen mundial de la deslocalització com a instrument de reestructuració empresarial*, que va presentar en aquesta acadèmia. No és la seva primera obra: ja compta amb una vintena de llibres i manuals vinculats a la comptabilitat.

www.guiainformacionempresa.com

Tota la formació
per a la seva
empresa,
ara també
a internet

MEDIGRUP DIGITAL, S.A.

C/ Jordi Girona, 16
08034 Barcelona
T. +34 932 800 008
F. +34 932 800 002

medigrup@medigrup.com
www.medigrup.com

CULTURA



CITA CRÍTICA: "El silenci de l'envejós sempre està ple de sorolls". *Khalil Gibran, novel·lista i poeta libanès*

El millor jazz a Barcelona

La trenta-vuitena edició del Festival Internacional de Jazz de la Ciutat Comtal ens sorprendrà una vegada més entre els dies 28 d'octubre i 5 de desembre. La Locomotora Negra, Michel Camino&Tomatito, Bebo Valdés&Javier Colina, Concha Buika i Keith Jarrett Trio són només alguns dels noms que es donen cita en un dels festivals de jazz més importants del moment.



Brad Mehldau, gran pianista de jazz, actuarà al festival. / CEDIDA

MERITXELL SORT
Els amants del jazz tenen una cita ineludible del 28 d'octubre al 5 de desembre, en el marc del 38 Voll-Damm Festival Internacional de Jazz de Barcelona. The Project, el grup encarregat d'organitzar el festival, s'ha dotat dels millors artistes del món del jazz per crear un espectacle que no té pèrdua.

Pel que fa al panorama català, ens trobem amb noms com Joan Monné Nou Nonet, La Nora i el jazz, Xavier Casellas, Karion i La Locomotora Negra. La primavera del 2005, Joan Monné va començar els assajos del que s'hauria de convertir en una de les aventures més fecundes de l'últim jazz català. Així naixia el Nou Nonet, un grup en què el pianista i compositor donava ales a una nova generació de músics. En canvi, La Nora i el jazz és un espectacle que es fonamenta en la música per *big band* i té com a objectiu mostrar els diferents estils de jazz, a més a més de dansa, gràcies a la importància del ball en aquest gènere. Per la seva banda, Xavier Casellas és un

rara avis en una activa escena catalana en la qual els vocalistes masculins no són sinó excepcions. Amb el suport del pianista Emilio Solla, autor dels arranjaments, Casellas proposa un repertori en què combina clàssics com *My sheep*, de Kurt Weill, i *But not for me*, dels germans Gershwin. L'escena jazzística catalana es completa amb el

Artistes catalans i internacionals seran les veus del festival de jazz

pianista Sergi Sirvent, que arriba al festival amb una nova aventura, un trio cooperatiu (Karion), format pel contrabaixista Marc Cuevas i el bateria Ramon Prats. I finalment, La Locomotora Negra, que aquest any farà festa grossa. Celebra els 35 anys de vida, una utopia que ells han convertit en una alegre realitat. Per això, l'orquestra barcelonina ha preparat un espectacle especial amb el qual vol repassar la seva història i la seva manera d'entendre el jazz, sempre fidels als principis del swing.

La programació del festival també ofereix diversos concerts enfocats a la música llatina. Entre els seus atractius, no podem passar per alt Chano Domínguez, una de les grans revolucions del jazz hispànic i europeu, Michel Camilo&Tomatito, genial combinació entre piano i guitarra, Bebo Valdés&Javier Colina, que com a primícia presentaran a Barcelona la música del disc que tots dos van gravar a duo l'any passat al Village Vanguard de Nova York, i Concha Buika, una extraordinària barreja de flamenc, jazz i boleros.

En l'escenari internacional, el festival no s'ha oblidat de noms tan coneguts com Keith Jarrett, que ha conformat l'imaginari jazzístic de més d'una generació, Avishai Cohen, que, a pesar de la seva joventut, ja és un habitual del festival, o Brad Mehldau Solopiano, un pianista suprem que sorprèn a cada actuació.

Venta anticipada de localitats a les oficines de Caixa Catalunya (902 10 12 12), per internet (www.telentrada.com), a Discos Castelló, a les taquilles del Palau de la Música Catalana i a les de l'Auditori.

EFEMÈRIDES

Panellets i defuncions

L'1 de novembre d'enguany, a més de menjar els tradicionals panellets i de visitar els difunts, ha estat marcat per una cita històrica: eleccions anticipades al Parlament de Catalunya. I al voltant d'elles, una vegada més, s'ha obert la incògnita de pactes, aliances i estratègies que ens ha mantingut a tots en suspens. En canvi, si fem un salt al Tots Sants de l'any 1993, ens trobem amb la cita de consagració de la Unió Europea. Aquest dia entra en vigor el Tractat de Maastricht, que constitueix una pedra angular en el procés d'integració europea. Per primera vegada es sobrepassa l'objectiu econòmic inicial de la Comunitat (construir un mercat comú) i se li dona una vocació d'unitat política.

Ara situem-nos en plena Guerra Freda, quan els Estats Units i la URSS volien mantenir el seu *imperium* al món a través de la guerra espacial i armamentística. El 3 de novembre de 1957, els russos llancen l'Sputnik 2 amb la gosseta Laika, el primer ésser viu que entra a l'òrbita espacial. No hi havia cap possibilitat de retorn a la Terra, per això es va planejar matar-la al cap de 10 dies. No obstant això, anys més tard els mateixos russos reconeixien que Laika havia mort de seguida a causa del sobreescalfament i l'estrès. La missió va subministrar als científics les primeres dades del comportament d'un organisme viu al medi espacial.

Tornem a Espanya i parlem del 20 de novembre de 1975. Mentre aquell dia molts obrien ampolles de xampany, altres ploraven a llàgrima viva. L'omnipresent Francisco Franco moria després d'una interminable agonia i deixava a les seves esquenes més de 30 anys de dictadura. El mateix dia del 1936 també havia mort José Antonio Primo de Rivera, un altre personatge ben fosc de la història d'Espanya. Fins i tot algunes veus afirmen que, en realitat, Franco va morir abans del 20, però no es va comunicar oficialment la seva mort amb l'objectiu de fer coincidir la data de defunció dels dos dictadors.

Si viatgem als Estats Units, veurem que el 22 de novembre també estan de dol. Aquest dia del 1963 moria assassinat el president John F. Kennedy.

I per finalitzar, més defuncions. El 24 de novembre de 1991, la llum d'una llegenda del rock s'apagava per sempre més. Freddy Mercury mor a causa de la SIDA, però no abandona aquest món sense demanar un últim desig: relançar el *single Bohemian Rhapsody* per recaptar fons destinats a les fundacions que lluiten per combatre la SIDA.



Avishai Cohen, un habitual del festival. / CEDIDA

AGENDA CULTURAL

> Barcelona Design Week

Una setmana dedicada al disseny i al seu valor estratègic en l'economia actual.
Del 6 al 10 de novembre de 2006

> Víctor i Luis del Valle

Duo de pianos, amb la interpretació d'obres de Mozart, Lutoslawski i Ravel.
23 de novembre, a les 21 hores
Centre Cultural Caixa Terrassa

> Tardor en família

Visió diferent de la música de Mozart. A càrrec de l'Orquestra Simfònica Sant Cugat.
19 de novembre, a les 11.30 hores
Teatre Auditori de Sant Cugat

> En Pólvara

Drama de passions dirigit per Sergi Belbel.
Del 2 de novembre al 23 de desembre
Teatre Nacional de Catalunya

> Picasso i el circ

Vinculacions de l'artista malagueny amb el món de l'espectacle circense.
Del 16 de novembre al 18 de febrer de 2007
Musseu Picasso

> Ummah, imatges d'un Islam plural

Bankpime organitza aquesta exposició fotogràfica de Luís Monreal.
Fins el 21 de gener de 2007, Casa Amatller

DESEMBRE

NOVEMBRE

OCTUBRE

SETEMBRE

AGOST

JULIOL

JUNY

MAIG

ABRIL

MARÇ

FEBRER

GENER



BIBLIOTECA

CITA CÈLEBRE: "La gent bona, si ho pensem una mica, sempre ha estat gent feliç". *Ernest Hemingway*



TELEVISIÓ

MERITXELL SORT

Campanya a la sopa

La campanya per a les eleccions al Parlament l'1 de novembre ha estat més que entretinguda. Sobretot per a la Televisió de Catalunya, que ha fet un desplegament amplísim per cobrir aquest esdeveniment de masses. A partir del diumenge 15 a les 24 hores, hora en què començava oficialment la campanya electoral, TV3, el 33 i el 3/24 es carregaven les piles per dedicar una atenció especial a la informació política en les seves programacions.

A més del seguiment que se n'ha fet als telenotícies, des del dilluns 16 fins al 30 d'octubre s'han emès un total de 8 debats, alguns de caràcter temàtic o territorial, i s'han entrevistat tots els candidats a la presidència de la Generalitat. Aquí, Josep Cuní, presentador i director del programa *Els matins*, ha fet la feina ben feta: dilluns 16, entrevista amb Joan Saura, dimarts amb Piqué, dimecres amb Carod-Rovira, dijous amb Montilla i divendres amb Mas. Quina empatxada! I els companys del 3/24, més del mateix, però a ells els han tocat els candidats de segona divisió: entrevistes amb els caps de llista per Tarragona, Lleida i Girona de les cinc forces polítiques.

A l'*Àgora*, del 33, en Ramon Rovira també s'ha estressat: el dilluns 16 ja estava preparant el primer debat de la campanya, basat en les polítiques socials. El 23 abordava qüestions relatives a la política econòmica i les infraestructures, i el 30 es centrava en polítiques generals.

Però el plat fort l'hem tingut el 20 d'octubre: després del TN Vespre, debat amb els cinc candidats a la presidència de la Generalitat. I qui ha estat el moderador? Ho endevinen? És fàcil: en Cuní, no podia ser altre. La broma ha durat 90 minuts, però ho hem pogut resistir.

I si ja estàvem mig defallits amb tanta política, del 23 al 27 ens han acabat de rematar amb més entrevistes: un altre cop els candidats a la presidència, però aquesta vegada a l'especial informatiu en *prime time*.

L'apoteosi final arriba, com no, el dimecres 1 de novembre. Aquest Tots Sants sopem moniatos, castanyes, panellets i formatges plens de tants per cents electorals. Mònica Terrizas i Xavi Coral ens delecten, com és habitual en cada cita dels ciutadans amb les urnes, amb un programa especial amb la valoració dels resultats.

L'enmig de tanta seriositat i politiquèig, encara hem tingut temps per riure una estona a costa dels candidats. Al programa humorístic *Polònia* hem pogut veure un hipotètic cara a cara entre Mas i Montilla en algunes televisions privades, els efectes del DVD *Confidencial Cat*, les mesures de precaució que prenen Piqué i Acebes en un míting i la tensa relació entre Bono i ZP després que l'exministre hagi rebutjat el càrrec d'alcalde de Madrid.



OFREZCA A SUS CLIENTES LO QUE DESEAN

Autor: Anthony W. Ulwick
Editorial: McGrawHill
Pàgines: 200

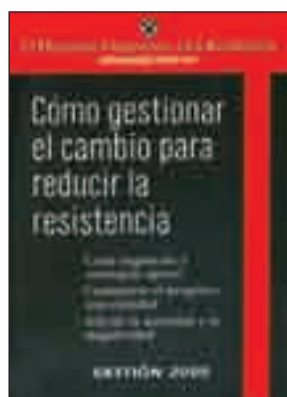
Durant anys, les companyies han acceptat els principis que han definit el paradigma del client, és a dir, han guiat el seu creixement i la innovació segons les exigències dels clients. Han transcorregut 20 anys des d'aquesta corrent, i els impostos continuen sent alts i les innovacions poc freqüents. En aquest llibre, Ulwick explica un mètode de vuit passos basat en resultats, per millorar tots els aspectes del procés d'innovació, des de la segmentació de mercats i identificació d'oportunitats fins a la creació, avaluació i posicionament de conceptes transcendents.



GESTIÓN INTEGRADA. APUNTES PARA LIDERAR EL CAMBIO

Autor: Francesc Reguant
Editorial: ACCID
Pàgines: 217

El lector té a les seves mans un petit manual sobre un concepte tan extens com és la gestió integrada de l'empresa. Des del seu format humil, el llibre no pretén donar-li una cobertura àmplia, sinó incidir en les claus de la integració, del canvi i, en resum, de l'èxit en la gestió del *back office* de l'empresa. Es tracta, tal com suggereix el títol, d'uns apunts per a l'acció, un inventari de punts d'atenció i de precaució juntament amb un menú extens de suggeriments incisius. A més, proposa que siguin els directius els impulsors de les TIC.



CÓMO GESTIONAR EL CAMBIO PARA REDUCIR LA RESISTENCIA

Autor: Robert K. Critchley
Editorial: Thomson
Pàgines: 246

Els canvis en la composició de la població activa dels Estats Units i altres països desenvolupats són inevitables. Però molts consellers delegats decideixen ignorar-los a causa de l'actual conjuntura econòmica. Altres executius suggereixen que la contractació als altres països o la immigració creixent resoldran el problema. Malgrat tot, es preveu que aquestes tàctiques no seran eficients. Així, quines conseqüències tindran els canvis en la població activa? Hi ha un missatge clar per als consellers delegats: no fer res no és una opció. Cal planificar el futur i deixar d'ignorar el que és inevitable.



NO HACER NADA NO ES UNA OPCIÓN

Autor: Robert K. Critchley
Editorial: Thomson
Pàgines: 246

Els canvis en la composició de la població activa dels Estats Units i altres països desenvolupats són inevitables. Però molts consellers delegats decideixen ignorar-los a causa de l'actual conjuntura econòmica. Altres executius suggereixen que la contractació als altres països o la immigració creixent resoldran el problema. Malgrat tot, es preveu que aquestes tàctiques no seran eficients. Així, quines conseqüències tindran els canvis en la població activa? Hi ha un missatge clar per als consellers delegats: no fer res no és una opció. Cal planificar el futur i deixar d'ignorar el que és inevitable.

No ens podem perdre...



DILLUNS

👁 **Àgora, a les 22 hores, al 33**
Debat d'actualitat política.

👁 **Economia i Empresa, a les 21.30, a Catalunya Informació**
Repàs de l'actualitat econòmica del dia.

DIMARTS

👁 **Capital Catalunya, a les 12hores, a Intereconomia**
Repàs de l'agenda informativa.

👁 **Lliçons d'Economia Recreativa, a les 10, a Catalunya Ràdio**
Amb Josep Maria Ureta i Fabià Estapé.

DIMECRES

👁 **Què, qui, com, a les 22 hores, al 33**
Programa de divulgació de ciència i tecnologia, amb Toni Mestres.

👁 **Gran Via, a Ràdio Intereconomia, a les 19**
Tertúlia econòmica, amb Gemma Tonijuan.

DIJOUS

👁 **Fem Números, a les 9.30 h a COM Ràdio**
Divulgació econòmica a Matins.com, amb Aurora Masip.
👁 **La Plaza, a les 20.15, a Onda Rambla**
Anàlisi financera i tertúlia econòmica, amb Juan García.

DIVENDRES

👁 **Economía a fondo, a les 18.30 hores a CNN+**
Juan José Toribio i Emilio Ontiveros analitzen l'actualitat econòmica.
👁 **Hora 25 de los negocios, a les 21.30 h, a la SER**
Economia i finances, amb Javier Ruiz.

DISSABTE

👁 **El Debate de CNN+, a les 23.30h**
Debat sobre temes d'actualitat, amb José María Calleja.
👁 **A vivir que son dos días, a les 8h, a la SER**
Actualitat amb Àngels Barceló.

DIUMENGE

👁 **30 minuts, a les 21.35h a TV3**
Reportatges a fons, introduïts per Joan Salvat.
👁 **Notícies al 3/24**
Tota l'actualitat, de manera ininterrompuda al canal de notícies de Televisió de Catalunya.

RESTAURANT LES SET PORTES

De tota la vida

Si un turista, de visita a Barcelona, ens preguntés quin restaurant li podríem recomanar per gaudir de l'autèntica, i fins i tot típica cuina catalana, no tinc cap mena de dubte que, en un tant per cent molt elevat el portaríem fins al Passeig Isabel II, 14, on es troba un dels clàssics de Barcelona, Catalunya i d'arreu: les Set Portes.



Les Set Portes l'han visitat artistes, escriptors, científics, polítics, esportistes i una llista interminable de personatges. / FOTO: CEDIDA

FRANCESC PEDROL

Ara fa més de 150 anys, concretament el 1836, el Josep Cuyàs va inaugurar el "Cafè de les Set Portes", situat a un edifici d'interès arquitectònic nacional: els Porxos d'en Xifré. Anys més tard, va passar a mans de Joan Biscamps, antic cambrer del cafè, i des de començaments de la Primera Guerra Mundial fins a l'Exposició Internacional de 1929, el nou propietari va ser en Bertomeu Grau, que hi va incorporar altres activitats, com billars, taules per jugar a cartes i, més tard, de nit va convertir-lo en un cafè-cantant.

A finals de 1929, el matrimoni Morera transformen per primera vegada el Cafè de les Set Portes en un restaurant i aconsegueixen que, a poc a poc, esdevingui un referent gastronòmic per a

polítics, periodistes, escriptors i artistes. A principis dels anys 40, cansats de regentar el restaurant, els Morera decideixen traspasar-lo. Aconsellats per un grup de comerciants de la Llotja, entre els quals es trobava el pare d'un dels actuals copropietaris, Leopoldo Pomés, li fan la proposta al propietari de la mítica Fonda Europa, el Paco Parellada. Aquest, que ja en el seu moment havia pensat establir-se a Barcelona, el 7 de maig de 1942 obre les portes del que avui encara és un dels punts de trobada de grans gastrònoms i exigents gourmets d'arreu.

Conjuntament amb el Paco, els primers de tirar endavant el negoci van ser la seva filla, Carme Parellada, encarregada de dirigir el menjador, i el seu gendre, en Joan Solé, que administrava les com-

pres i la cuina, sense oblidar-nos dels 17 empleats que completaven aquest magnífic equip humà.

Durant tots aquests esplèndids anys de restauració, una gran quantitat de plats s'han convertit en motius excel·lents perquè la gent de tot el món gaudís de la cuina de Les Set Portes: els cançons de peix, la bullabessa, la sopa de rap, l'escudella i carn d'olla, els arrossos, el bacallà a la catalana o a l'estil de Lleida o en samfaina, les mandonguilles de bacallà o amb pèsols i carxofes, el típic cap-i-pota, la nostra "estimada" botifarra amb mongetes, el jarret de vedella estofat, la romescada, els calamars farcits, la Sarsuela Set Portes, i postres com el Biscuit gelat, préssecs de vinya amb vi dolç i la crema catalana.

El Set Portes l'han visitat grans artistes (Dalí, Picasso, Durancamps), escriptors (Josep M^a de Sagarra, Federico García Lorca, Josep Pla), científics (Dr. Trias de Bes, Dr. Fleming), actors i cantants (Ava Gardner, John Wayne, Maria Callas, Charlton Heston, Joan Manel Serrat, Josephine Baker), polítics, monarques, esportistes... Bé, seria una llista interminable de personatges que han anat passat per aquest empori gastronòmic.

Però la satisfacció més gran per a tot aquell que estima les Set Portes és que la continuïtat està assegurada, ja que el nét del Paco Parellada i fill de la Carme i d'en Joan, en Francesc Solé Parellada, conjuntament amb Alfons Milà i amb el ja anomenat Leopoldo Pomés, han garantit que puguem anar a dormir ben tranquils. Ja sabem que l'endemà tornarem a gaudir de la cuina de tota la vida.

MENÚ RECOMANAT

1. ENTRETENIMENTS I ESCALIVADA ESGARRADA

2. PAELLA PARELLADA

3. POSTRE DEL SENYOR PACO: BISCUIT GELAT

**Preu aproximat:
de 35 a 40 euros**

RESTAURANT LES SET PORTES
PASSEIG ISABEL II, 14
TELÈFON: 93 319 30 33
93 319 29 50

ELS 'TOP 10'

PER MENJAR... I FER NEGOCIS

NEICHEL

Carta flexible: amanides, peixos, carns... Atenció al llom de xai del xef. Beltrán i Rózpide, 16 bis - Barcelona
Tel. 93 203 84 08

DROLMA

Un dels màxims exponents de l'alta cuina catalana. Passeig de Gràcia, 68 - 08007
Tel. 93 496 77 10

RACÓ DE CAN FABES

Un dels rebostos més selectes del Montseny: de mar i de muntanya. Sant Joan, 6 - Sant Celoni
Tel. 93 867 28 51

TRITÓN

Cuina catalana-basca, senzilla i generosa, per menjar com a casa. Alfambra, 16 - Barcelona
Tel. 93 203 30 85 / 93 204 41 90

LA TERTÚLIA

Cuina catalana i cassolana al cor de les Corts Morales, 15 - Barcelona
Tel. 93 419 58 97

VIA VENETO

La gran cuina burgesa catalana. Ganduxer, 10 - Barcelona
Tel. 93 200 72 44

LA CÚPULA

Carta gastronòmica variada i de gran qualitat. Sicília, 255 - Barcelona
Tel. 93 208 20 61

EULARI DE PAL

Els amants del turisme rural hi trobaran el seu paradís gastronòmic. Plaça Major de Pal, La Massana Andorra. Tel. 00376 836 400

MERENDERO DE LA MARÍ

Carta variada i extensa, amb suggeriments de tota mena. Plaça Pau Vila, 1 - Barcelona
Tel. 93 221 15 55

EL RACÓ D'EN FREIXA

Tècnica, producte, sentiment i excel·lència per la xocolata. Sant Elies, 22 - Barcelona
Tel. 93 209 75 59



"Innovación + diversidad"

1ª Carrera del
Campeonato 2006-2007:

CIRCUITO: ZONA FORUM BARCELONA. Lugar de referencia mundial donde Barcelona presentó la diversidad como premisa obligada en nuestro futuro - FECHA: 24 de Noviembre 2006 - De 9 a 14 h.

PREPARADORES

- Con el número 1: **Josep M^a Terricabras**. Filósofo. Conferencia sobre la importancia de aprender a desaprender como gestión de la innovación
- Con el número 2: **Luis Molas**. Experto en Jam Session .Nos demostrará la interdependencia para construir una melodía conjunta
- Con el número 3: **Didac Lee**. Premio Joven Empresario 2005. Catalano-chino, joven, ejemplo de éxito de la unión entre la innovación y la diversidad.

En formato de campeonato automovilístico, la 1ª carrera de las tres programadas para 2006-2007.

NO TE LA PUEDES PERDER

Solicita información a:
aedipecat@aedipeccatalunya.com
o al teléfono 93 423 84 13



TU NUEVO CAMPO AMIGO



Presentamos las nuevas tarifas, abonos y promociones de Taradell Club de Golf



ABONOS

Abono Anual: 1.000€ (83 €/mes) **Entrada: 250€**

Regalo de Bienvenida: Valorado en más de 400 € y compuesto por: Green Fees Laborables en el resto de los campos que el grupo InGreen tiene en Catalunya; Descuentos en **Pro-shop**; Tarjeta de Usos para la **máquina de bolas**; Descuentos en **clases particulares**; Recorridos en **Buggie**; **Menús** en el restaurante del campo.

GREEN FEES

GF de día: 25€ **GF Festivo 9H: 30€**
Juegue lo que quiera en días laborables. Segunda vuelta: 10 adicionales.

PREMIAMOS SU FIDELIDAD

Obtenga **GREEN FEES GRATIS** jugando en el **NUEVO TARADELL GOLF** (consulte condiciones).

Clubs sin campo y Colectivos: Consulte ofertas para clubs sin campo y otros colectivos y disfrute de su campo amigo.


TARADELL
CLUB DE GOLF


inGreen
GOLF MANAGEMENT

BALNEOTERÀPIA I PAISATGES DE SOMNI

Galícia: oceans de salut

L'excel·lència de la balneoteràpia a Galícia no és una moda del segle XXI: els romans ja gaudien de les virtuts mineromedicinals de les seves aigües fa dos mil·lennis. És per això que els 20 balnearis que hi ha a Galícia són un dels millors destins quan es tracta de desconectar de la rutina diària. A més, també es podrà gaudir dels paratges naturals característics de la zona.

ANDRÉS HURTADO

“El metge guareix; però només la Natura sana”. Així de ferma era la confiança que el pare de la medicina, Hipòcrates, tenia pel que fa al poder terapèutic de l'entorn natural, un potencial que la balneoteràpia fa realitat gràcies al poder de les aigües mineromedicinals. La ciència ha confirmat àmpliament el seu poder antiestressant, les seves aplicacions per tal d'afavorir la millora de problemes respiratoris o circulatoris, així com per hidratar els teixits i endarrerir l'envelliment de la pell. Per tot plegat, gaudir d'uns dies de descans i relaxació a un balneari a Galícia s'ha convertit els darrers anys en una de les preferències d'aquells que busquen mantenir-se en forma.

No és casualitat que Galícia sigui el destí predilecte. De fet, les virtuts de les seves aigües són conegudes des de fa segles, una fama que, amb la modernització dels seus balnearis, ha convertit aquesta comunitat en la capdavantera a nivell nacional pel que fa a la balneoteràpia. Actualment, a Galícia hi ha 20 balnearis, instal·lacions que durant els darrers set anys han triplicat el nombre d'usuaris, dels 35.000 de l'any 1998 fins als 100.000 actuals.

No obstant això, les aigües mineromedicinals dels balnearis gallegos no són l'únic al·licient que el visitant hi troba. El patrimoni monumental del romànic, la natura en estat pur dels seus boscos i valls o la gastronomia local protagonitzada principalment pel marisc, així com la proliferació de camps de golf, són d'altres dels atractius que ofereix l'entorn d'aquests



Les aigües mineromedicinals tenen un gran poder curatiu. / ABLESTOCK.

centres de salut. Però, quins són els millors representants de la balneoteràpia a Galícia? La següent selecció, realitzada a partir de paràmetres com l'excel·lència de les seves aigües, del seu servei o de les instal·lacions, és només una petita mostra del meravellós ventall de possibilitats que ofereixen els balnearis gallegos:

Gran Hotel Hesperia La Toja *****

Isla de la Toja, 36991, O Grove (Pontevedra). T. 986.730.025. www.hesperia-isladelatoja.com

Quan el Premi Nobel de Medicina, Santiago Ramón i Cajal, va visitar a començaments del segle XX el Balneari de la Toja, el va definir com l'autèntic temple sagrat de la salut. No

és una exageració. Emplaçat a l'illa de A Toxa, a la ria d'Arousa, aquest centre clàssic de la balneoteràpia europea des de 1907, és el lloc ideal per gaudir d'unes vacances terapèutiques. Encara que el seu segell distintiu són les aigües mineromedicinals, la proximitat de la ria ha permès desenvolupar una nova línia de servei de talassoteràpia: el Club Termal inclou una piscina d'aigua de mar a 32° amb llits de bombolles, una platja relaxament, a més d'un *hammam* i una sauna finlandesa. El programa Antiestrès (3 dies, 564 euros) és la millor alternativa per recuperar l'energia mitjançant una sèrie de teràpies com els banys de relaxament, massatges antiestrès facial, i l'aplicació de fang local i d'algues.

Hotel Balneario Termas de Cuntis ****

Rúa do Balneario, 1. 36670 Cuntis. Pontevedra. T. 986.532. 525 www.termascuntis-sl.es

Inaugurat recentment, el nou balneari de 2.600 m² és un dels majors establiments dedicats a la balneoteràpia a Espanya. Ubicat a una vall de gran bellesa al costat del riu Gallo i a uns minuts del mar, dominant les Ries Baixes des de Baiona a Finisterre, compta amb nombroses fonts amb temperatures que arriben fins als 64°C. Això indica que l'origen de les seves aigües es troba a més de 2.000 metres de profunditat. Amb noms tan suggerents com Fornillos, Eras, Foc de Déu, Fontiña o del Castro, les aigües d'aquestes fonts estan especialment indicades en processos reumatològics, respiratoris i dermatològics, ja que es comporten com a veritables agents antiinflamatoris i antioxidants.

Balneario Mondariz ****

Av. Enrique Peinador, s/n. 36890 Pontevedra. T. 986.656.156 www.balneariodemondariz.com

No hi ha dubte: el mític balneari de Mondariz és un d'aquells llocs que milloren amb el pas del temps. De fet, és un espai que ha estat capaç de servir de punt de trobada, des de 1874, d'artistes, polítics i pensadors en un ambient encantador, on tradició, luxe i tranquil·litat conviuen en una particular *Belle Époque*. Ubicat a la vall del Tea, les aigües de Mondariz neixen de les seves esquerdes, un microclima que el converteix en una valuosa eina terapèutica.

Arnoia Caldaria Hotel Balneario ***

Vía Termal, 1. 32417 Arnoia. Ourense T. 988.492.400 www.caldaria.es

Construït l'any 1995, es troba situat a un dels paratges més bonics del sud de Galícia, al cor del Ribeiro i a quatre quilòmetres de la Villa Històrica de Rivadavia. El cert és que la proximitat de boscos i rius fa del seu entorn la millor conjugació imaginable de salut i natura. De fet, la possibilitat de combinar tractaments i activitats de tot tipus per la zona és un dels signes d'identitat d'aquest balneari: creuers en catamarà pel riu Miño, passejades a cavall o excursions a monestirs propers com el de Sant Clòdio o Celanova són algunes de les opcions més recomanables.

Hesperia Balneario Guitiriz ****

Carretera del Balneario, s/n. 27300 Guitiriz. Lugo T. 982.022.200 www.hesperia-balneariodeguitiriz.com

L'any 2003, després d'una inversió de 15 milions d'euros, la cadena Hesperia va obrir el reformat Gran Hotel Balneari de Guitiriz, un cinc estrelles que torna a brillar amb llum pròpia després del seu tancament l'any 1972. Les seves aigües, estimulants, desintoxicants i antiinflamatòries, són molt beneficioses per persones amb problemes a l'aparell digestiu o reumatismes. En combinació amb l'aigua, al balneari també es pot gaudir de tractaments amb algues i fangs locals.

7042 981 077 076 - www.hesperia.com

BENVINGUTS DE NOU

A les delicades carícies de l'aigua.

Beure d'aquesta manera als nostres clients ens produeix una enorme satisfacció. Perquè sabem que al·lucinar al Benvinguts de Nou la primera vegada tota la nostra il·lusió i experiència, aconseguim que estés en adequat amb el major plaer de l'any.

Benvinguts de Nou aprofito les seves propietats i l'efecte de les seves propietats. De l'aigua i l'entorn al marisc, carnis i carnis. A la seva inimitable passió. Un relaxant i molt a l'aire dels nostres establiments on necessitat i tota l'equipatge que un banyon sense faltaria un gran dia per nosaltres.

TURISME DE SALUT A ESPANYA

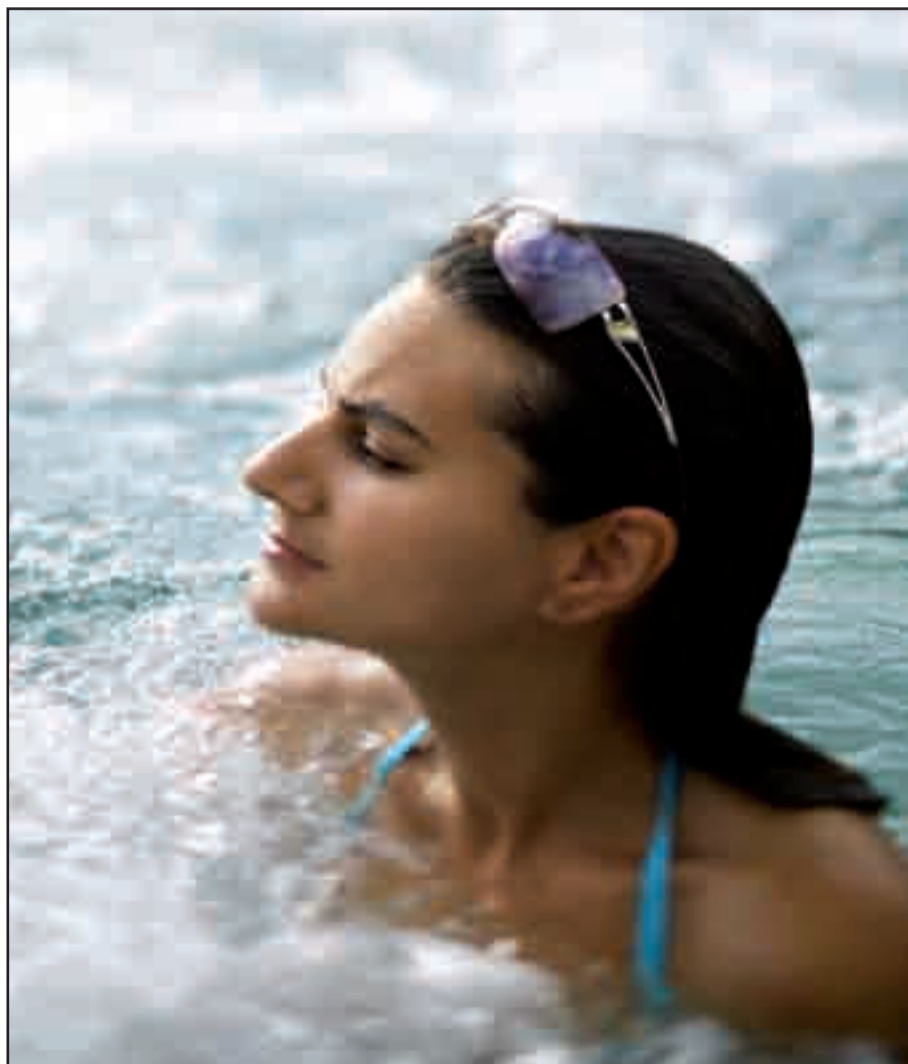
El renaixement dels balnearis

La necessitat d'especialització del sector del turisme i l'interès creixent de la societat per tot allò relacionat amb el culte al cos, ha provocat l'aparició d'una nova oferta turística, estretament vinculada a la salut i la bellesa, i que troba el seu màxim exponent en les estacions termals o tradicionals balnearis. Concretament, l'any 2005 aquest subsector va generar una xifra de negoci que va ascendir als 2.250 milions i les previsions són encara més optimistes.

ÀGATA SERRA

El volum de negoci de les estacions termals i la resta d'establiments orientats al turisme de salut i bellesa creixerà, en comparació a l'any 2005, més d'un 20% arribant fins als 2.750 milions d'euros, segons es desprèn d'un estudi realitzat per la consultora DBK. L'any passat aquest sector va arribar als 2.250 milions, un 32% més que l'any anterior. Per al 2007 la previsió de creixement és més moderada, però tot i així, segons l'estudi, podria pujar un 15%. Aquest auge del turisme de salut i bellesa ha propiciat que en els últims anys es procedeixi a la reobertura d'estacions termals i a la inauguració de centres de talassoteràpia i hotels amb spa.

Es pot dir, per tant, que en ple segle XXI els balnearis tornen a renéixer com ho van fer en el passat. Però, com que els temps canvien, avui es redefeixen. Continuen sent centres especialitzats que utilitzen com a matèria primera l'aigua en la recuperació, rehabilitació, alleugeriment, prevenció, millora i cura de la salut integral de la persona, però, al mateix temps, molts d'ells s'han sotmès a reformes i processos de rehabilitació i reconstruccions parcials, a la vegada que han anat



Canàries és on trobem més establiments orientats al turisme de salut i bellesa. / FOTO: ABLESTOCK

incorporant les noves tecnologies i els darrers

Han incorporat els darrers avenços en l'àmbit de la hidroteràpia

avenços en l'àmbit de la hidroteràpia. Si bé en el passat cada

establiment tenia una funció pròpia: pell, vies respiratòries, articulacions, bellesa, etc, avui dia els balnearis són un lloc idoni per millorar no només la salut física sinó també l'estrès i els problemes derivats d'una vida activa. Els seus clients poden gaudir des dels massatges i els banys més diversos (bany turc, dutxa horit-

zontal, drenatge limfàtic...) fins als tractaments més innovadors (fototeràpia, aerosols, inhalacions, electroteràpies...). Tant a Europa com a Espanya conviuen els balnearis o estacions termals amb els centres de talassoteràpia, que són els que basen els seus tractaments en l'aigua del mar, de vegades aprofitant també alguns

dels seus recursos, com el fang i les algues. Al mateix temps, aprofitant aquest auge del turisme de salut, molt establiments hotelers, especialment de quatre i cinc estrelles, s'hi han volgut sumar oferint als seus clients serveis d'spa.

Estructura de l'oferta

Segons el citat estudi de DBK, el 2005 es van comptabilitzar 102 estacions termals en funcionament, 93 amb allotjament propi i nou sense oferta d'allotjament. En conjunt les estacions termals sumaven 109 establiments hotelers, amb capacitat per acollir a 13.550 clients. Galícia és la comunitat amb major nombre d'establiments termals, seguida per Catalunya i Aragó, con-

centrant entre les tres la meitat dels establiments i el 41,5% de les places d'allotjament propi. D'altra banda, el 2005

Les estacions termals tenen capacitat per a 13.550 clients

existien al voltant d'uns 375 establiments dedicats al turisme de salut i bellesa, incloent centres de talassoteràpia, centres especialitzats i hotels amb spa, amb una capacitat de 97.500 places. Canàries destaca com la comunitat amb més establiments orientats al turisme de salut i bellesa, seguida d'Andalusia, Catalunya i la Comunitat Valenciana.

DICCIONARI TERMAL

Bany de vapor: Aplicació de vapor en un recinte tancat

Cinesiteràpia: Tractament pel moviment per a rehabilitació de pacients amb limitacions funcionals.

Clapping: Tècnica manual de fisioteràpia que s'aplica en el tòrax per facilitar l'expectoració bronquial

Dutxa escocesa: Dutxa de temperatura alternant, calent i freda.

Dutxa horitzontal: Dutxa que rep un pacient estirat.

Drenatge limfàtic: Tècnica manual que estimula la circulació dels líquids retinguts en els teixits a través dels vasos limfàtics.

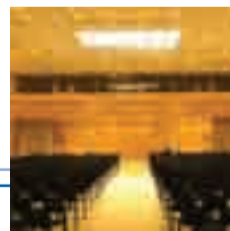
Fototeràpia: Aplicació de diversos tipus de llum amb finalitats terapèutiques.

Inhalacions: Tècnica hidrotermal basada en la inspiració de vapor d'aigua, que pot contenir també altres substàncies.



INEFC

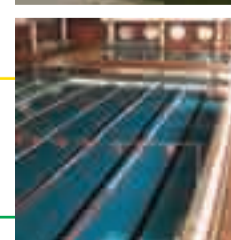
Institut Nacional
d'Educació Física
de Catalunya



INEFC-Barcelona
93 425 54 45
inefc.events@gencat.net

Al servei del món de l'esport i de l'empresa

Instal·lacions de primera línia en edificis emblemàtics, per a l'organització d'esdeveniments esportius, congressos i reunions de tot tipus d'associacions i empreses



www.inefc.net

INEFC-Lleida
973 27 20 22
inefc.events@gencat.net

Bones raons...



...per creure en les persones

A Mútua Intercomarcal treballem impulsant i donant suport a iniciatives cíviques i socials, per difondre la importància dels drets de les persones i dels seus valors.

El Programa Equipara! per a la integració social i laboral de les persones amb discapacitat, el Codi Ètic i de conducta de l'Entitat, la creació d'un servei d'atenció mèdica urgent per a tots els usuaris, la Targeta MultiA6 d'atenció sanitària preferent per als treballadors assegurats i les seves famílies, són alguns exemples de la nostra voluntat de treballar amb responsabilitat social i en favor de la societat.



Urgències: **900 110 112**
Informació: **902 333 322**
www.mutua-intercomarcal.com



Pensant en tu