

Revista tècnica

DE LES COMISSIONS I GRUPS DE TREBALL DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA



Transició energètica europea: deu megatendències



El 2018, la UE va decidir un marc climàtic i energètic amb l'objectiu de tenir un sistema net, assequible i fiable l'any 2030. Amb aquesta finalitat, les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle disminuiran almenys en un 40% per sota dels nivells del 1990, les energies renovables haurien de lliurar el 32% de la nostra energia i la seva eficiència millorarà fins a un 32,5%. Però, què volen dir aquests objectius?

Plans d'igualtat: imposició o oportunitat?



Els plans d'igualtat s'haurien de fer en el marc d'una estratègia de millora de la gestió dels RH, l'organització, la competitivitat de l'empresa i l'orientació al client. Per tant, cal iniciar el pla des del lideratge, fer una diagnosi de la situació d'igualtat, establir els objectius i accions que cal desenvolupar, posar-ho en marxa, fer el seguiment de la implementació del pla i reorientar-lo si escau.



Actualització del programa d'estabilitat



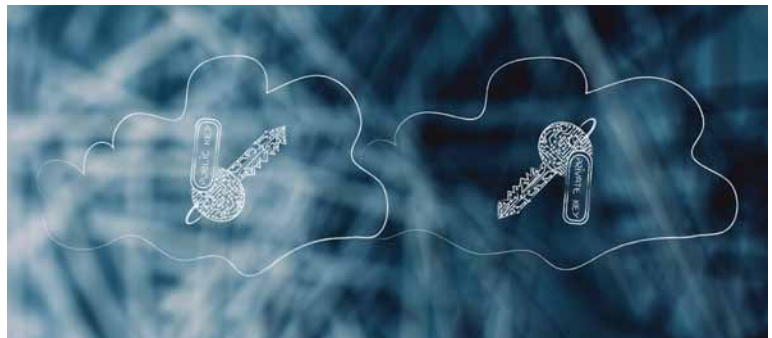
El programa d'estabilitat enviat per Espanya a la Unió Europea detalla que l'economia convergirà cap a la taxa de creixement potencial, mantenint els diferencials positius en comparació amb la zona euro. L'Airef ha avalat les previsions d'escenaris incorporats en l'actualització del PE 2019-2022, considerant-lo plausible, amb un creixement basat en l'avanç de la demanda interna.



Col·laboració públicoprivada en el sector públic local



L'entrada en vigor l'1 de juliol de 2018 del Reial Decret 42/2017 de 28 d'abril pel qual es regula el règim jurídic del control intern en les entitats del sector públic local (RCL) comporta l'obertura de l'exercici d'aquelles funcions a possibles col·laboracions d'entitats públiques i també d'entitats privades, en aquest cas d'auditors i societats d'auditoria.





Col·legi d'Economistes de Catalunya

Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

Comitè editorial: Oriol Amat Salas, Maria Josep Arasa Alegre, Raimon Casanellas Bassols, Martí García Pons, Anton Gasol Magriñà, Maurici Olivé Riu, Ester Oliveras Sobrevias, Carlos Puig de Travy i Lluís Santaló Bel

Edita: Col·legi d'Economistes de Catalunya

Disseny i producció editorial: ZETACORP-Publicacions Corporatives (Grupo Zeta), Consell de Cent, 425. 08009 Barcelona. Tel. 93 227 94 16

Distribució: Ediciones Reunidas, SA

Dipòsit legal 36694-1989
ISSN 2462-3709

El Col·legi no es fa responsable de les opinions recollides en els textos publicats a la *Revista tècnica*.

NOVETATS LEGISLATIVES

4

Actualitzem el marc legal

La normativa legal amb què els professionals de l'economia han de treballar va canviant amb el pas del temps. Per això, la *Revista tècnica* fa un repàs de les novetats més importants.

TENIR PRESENT

5

L'obligació de registre de la jornada laboral

Noticiari jurídic

El 12 de maig va entrar en vigor el Reial Decret 8/2019, que va establir l'obligació de l'empresari de registrar diàriament la jornada laboral dels treballadors. Amb

SUMARI

Revista tècnica

aquesta reforma l'objectiu és combatre la precarietat laboral, vetllant per la protecció enfront de l'extralimitació horària.

6

La transició energètica europea

Deu megatendències de la política energètica en la propera dècada: descarbonització, deflació, disminució dels costos per a solucions d'energia neta, digitalització, electrificació, dominació dels costos fixos, ciutats influents, canvi demogràfic i econòmic, descentralització i interdependència.

7

Plans d'igualtat: imposició o oportunitat?

Si bé la llei del 8 de març obliga les empreses d'entre 50 i 250 treballadors a aprovar plans d'igualtat, no s'haurien de fer només com un requisit legal sinó en el marc d'una estratègia de gestió dels RH, l'organització, la competitivitat de l'empresa i l'orientació al client.

8

Actualització del programa d'estabilitat 2019-2022 (APE)

L'Airef ha avalat les previsions d'escenaris macroeconòmics incorporats en l'actualització del PE, considerant-lo plausible, amb un creixement basat en l'avanç de la demanda interna. Es preveu que Espanya continuï tenint una taxa de creixement i de creació d'ocupació superior al previst per al conjunt de la zona euro, però més moderada que els anys anteriors, amb un creixement del PIB del 2,2% (2019), 1,9% (2020) i 1,8% (2021 i 2022).

9

La CPP en el sector públic local

L'entrada en vigor l'1 de juliol de 2018 del RD 42/2017 de 28 d'abril pel qual es regula el règim jurídic del control intern en les entitats del sector públic local (RCL) comporta l'obertura de l'exercici d'aquelles funcions a possibles col·laboracions d'entitats públiques i també d'entitats privades, en aquest cas d'auditors i societats d'auditoria.

NOTICIARIS DE LES COMMISSIONS DE TREBALL

10

40 anys al servei de l'economia i la salut

Noticiari de la Comissió d'Economia de la Salut

La Comissió d'Economia de la Salut és la més antiga del Col·legi. Durant els seus 40 anys s'ha fet balanç de les seves actuacions i activitats, que han anat variant durant aquestes quatre dècades. En aquest número, analitzem les més significatives.

11

El control biològic: necessari ahir, imprescindible avui i demà

Noticiari de la Comissió d'Economia Agroalimentària

Combatre les malalties i plagues dels cultius amb fitosanitaris és necessari per incrementar la producció d'aliments. Els pesticides químics generen efectes nocius sobre el medi ambient i la salut. Aquest fet, sumat a la pressió dels consumidors i als canvis en la regulació, ha propiciat el creixement del control biològic.

12

Consideracions prèvies a l'anàlisi del compte de pèrdues i guanys

Noticiari de la Comissió de Comptabilitat

Si el balanç s'utilitza per avaluar la situació patrimonial i financera de l'empresa, el compte de pèrdues i guanys ens informa sobre la quantitat i la composició del resultat de l'activitat el darrer exercici comptable. L'anàlisi d'aquest compte hauria de constituir un element imprescindible per a un seguiment adequat de la gestió. I per comparar-nos amb la competència (*benchmarking* econòmic i financer).

13

Comissió de Tecnologia del REA Auditors

Noticiari de la Comissió d'Economistes Auditors de Comptes

El març, el REA Auditors-CGE ha creat la Comissió de Tecnologia amb el propòsit d'informar i formar els seus membres davant els canvis tecnològics i especialment en les petites i mitjanes empreses, auditors de comptes i societats d'auditoria.

14

La gestió de l'aigua. Un tema present a les taules dels nous governs municipals

Noticiari de la Comissió d'Economia Territorial i Urbana

Hi ha un corrent que promou la remunicipalització de l'aigua. En aquest article, abordem la viabilitat de formes modernes de col·laboració amb el sector privat que solucionen les mancances i els defectes atribuïts a les externalitzacions. Hi ha un fals dilema entre gestió pública i privada.

15

El corredor mediterrani, estat actual

Noticiari de la Comissió d'Economia i Sostenibilitat

La nostra Comissió va presentar fa anys un treball sobre el corredor ferroviari mediterrani. Concloïa "en un futur, esperem no gaire llunyà, serà una meravellosa realitat...". La

trobada anual del corredor ens suggereix fer de nou una reflexió sobre aquesta infraestructura de vital importància.

16

La mediació en situacions competitives

Noticiari del GT de Mediació

Les diferents situacions, tipus de conflicte i actors participants en una mediació mercantil fan que parlar d'un únic rol de mediació sigui una simplificació, ja que s'han de desenvolupar modalitats de mediació molt diverses i els aspectes més estrictes del rol de mediació es limitaran a facilitar una mínima capacitat de negociació entre les dues parts.

17

Aptituds emprenedores de la població catalana segons l'estudi GEM

Noticiari del GT d'Emprenedoria i Creació d'Empresa

L'estudi GEM estudia la valoració social de l'activitat emprenedora i la percepció d'oportunitats i aptituds personals de la població catalana dins del període 2018-2019. Cal destacar que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional i que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial.

18-19

Nou impost a Catalunya: sobre els actius no productius de les persones jurídiques

Noticiari de la Comissió d'Assessors Fiscals

Entre l'1 d'octubre i el 30 de novembre d'enguany, s'hauran de liquidar, de manera extraordinària, els exercicis 2017, 2018 i 2019, per via telemàtica, a la seu electrònica de l'Agència Tributària de Catalunya, mitjançant el model 540.

20-21

XXXIV i XXXV fòrums d'inversió

Comissió d'Economia

Financera / EconomistesBAN

EconomistesBAN celebra els XXXIV i XXXV fòrums presentant 14 noves *startups* i les ponències *The Collider: programa de tech transfer de la Fundació Barcelona Mobile World Capital* i *EconomistesBAN, creant riquesa i ocupació. El cas d'èxit GrandVoyage*.

Mostrem realitats, creant riquesa i ocupació. El cas d'èxit GrandVoyage

EconomistesBAN mostrem realitats inicia un nou procés amb presentacions de projectes que el seu dia van passar pels nostres fòrums i que són avui una realitat d'èxit i que ens aniran aportant la seva experiència.

22

Davant el text refós de la Llei concursal i la directiva

Noticiari de la Comissió Mercantil, Concursal i d'Experts Judicials

Des del Consell General d'Economistes (CGE) es va presentar l'11 d'abril amb l'impuls del Registre d'Economistes Forenses (REFOR) al Ministeri de Justícia un conjunt de propostes al projecte del Reial Decret Legislatiu que refon la Llei concursal.

23

Convé franquiciar un hotel?

Noticiari de la Comissió d'Economia del Turisme

La tendència en les economies de mercat madures a la concentració empresarial es manifesta també en el sector hotelier. Això no obstant, hi ha fórmules per conjugar els avantatges de la gran corporació amb les virtuts de la petita i mitjana empresa familiar, la més coneguda d'elles és una bona franquícia.

Actualitzem el marc legal



CIVIL, MERCANTIL I CONCURSAL

● [RD 306/2019](#), de 26 d'abril, pel qual es modifica el Reglament per a l'execució de la Llei 17/2001, de 7 de desembre, de marques, aprovat per Reial Decret 687/2002, de 12 de juliol. BOE núm. 103, 30/04/2019.

● [Resolució de 22 de maig de 2019](#), de la DGRN, per la qual s'aprova el nou model per a la presentació al Registre Mercantil dels comptes anuals consolidats dels subjectes obligats a la seva publicació. BOE núm. 124, 24/05/2019.

● [Resolució de 22 de maig de 2019](#), de la DGRN, per la qual es modifiquen els annexos I, II i III de l'Ordre JUS/319/2018, de 21 de març, per la qual s'aproven els nous models per a la presentació al Registre Mercantil dels comptes anuals dels subjectes obligats a la seva publicació. BOE núm. 124, 24/05/2019.

● [Instrucció de 13 de juny de 2019](#), de la DGRN, sobre el dipòsit de condicions generals de la contractació, i el reflex del mateix en les escriptures de préstec i al Registre de la Propietat, des de l'entrada en vigor de la Llei 5/2019, de 15 de març, reguladora dels contractes de crèdit immobiliari.

● [Instrucció de 14 de juny de 2019](#), de la DGRN, sobre l'ús de les plataformes informàtiques de les entitats financeres i gestories, per a la tramitació de la informació prèvia a les escriptures de préstec hipotecari, en els dies següents a l'entrada en vigor de la Llei 5/2019, de 15 de març, reguladora dels contractes de crèdit immobiliari.

● [Sentència TS 376/2019](#), Sala Contenciosa Administrativa, de 20 de març de 2019. Crèdits tributaris contra la massa. Interpretació conjunta dels articles 55 i 84.4 de la Llei concursal i de l'article 164.2 de la Llei general tributària, en la redacció donada per la Llei 38/2011, de 10 d'octubre. Oberta la liquidació, l'Administració no pot dictar provisions de constrenyiment per fer efectius els crèdits contra la massa fins que no s'axequin els efectes de la declaració de concurs, havent d'instar el pagament d'aquests crèdits davant el jutge del concurs pels tràmits de l'incident concursal.

● [Sentència del TS 162/2019](#), Sala Civil, de 29 de gener de 2019. Declara que les pòlisses de responsabilitat civil, contractades

pels administradors de companyies, han de cobrir els deutes tributaris de les quals són responsables subsidiaris per la seva activitat en l'empresa, encara que existeixi una clàusula que exclouï del concepte de pèrdua a l'impagament d'impostos, ja que no es tracten de clàusules delimitadores del risc, sinó de clàusula limitatives de drets i, per tant, han de comptar amb el consentiment exprés dels assegurats.

FISCAL

● [Resolució de 13 de juny de 2019](#), del Departament de Recaptació de l'AEAT, per la qual es modifica el termini d'ingrés en període voluntari dels rebuts de l'IAE de l'exercici 2019 relatius a les quotes nacionals i provincials i s'estableix el lloc de pagament d'aquestes quotes. BOE núm. 146 19/06/2019.

● [Decret llei 8/2019](#), del 14 de maig, de modificació de la Llei 6/2017, de 9 de maig, de l'impost sobre els actius no productius de les persones jurídiques. DOGC núm. 7889 04/06/2019.

● [Ordre VEH/123/2019](#), de 20 de juny, per la qual s'aprova el model d'autoliquidació 540 de l'impost sobre els actius no productius de les persones jurídiques. DOGC núm. 7904 26/06/2019.

● [Resolució vinculant de la DGT V0425-19 de 28 de febrer de 2019](#). El consultant, que exerceix l'activitat professional d'advocat, pregunta si podria deduir-se a l'IRPF i a l'IVA la totalitat de la quota mensual del rènting d'un vehicle.

AUDITORIA I COMPTABILITAT

● [Llei 11/2018, de 28 de desembre](#), per la qual es modifica el Codi de comerç, el text refós de la Llei de societats de capital aprovat pel Reial Decret Legislatiu 1/2010, de 2 de juliol, i la Llei 22/2015, de 20 de juliol, d'auditoria de comptes, en matèria d'informació no financera i diversitat.

● [Comptes anuals: atenció a la nova obligació d'informar sobre serveis a tercers](#). Si durant el 2018 ha prestat serveis d'assessorament per a la constitució, direcció, domiciliació (i d'altres) per compte de tercers, quan dipositi els comptes anuals ha d'incloure el document sobre serveis a tercers amb independència de la grandària de la societat, fins i tot si és una pime o una microempresa.

LABORAL

● [RD 302/2019, de 26 d'abril](#), pel qual es regula la compatibilitat de la pensió contributiva de jubilació i l'activitat de creació artística, en desenvolupament de la disposició final segona del RDL 26/2018, de 28 de desembre, pel qual s'aproven mesures d'urgència sobre la creació artística i la cinematografia. BOE núm. 102 29/04/2019.

● [Ordre TSF/116/2019, de 7 de juny](#), per la qual s'estableix el calendari oficial de festes laborals a Catalunya per a l'any 2020. DOGC núm. 7897 14/06/2019.

● [Ordre TMS/667/2019, de 5 de juny](#), per la qual es crea l'Observatori per a la Lluita contra el Fraude a la Seguretat Social. BOE núm. 146 19/06/2019.

● [Criteri tècnic 101/2019](#) sobre actuació de la inspecció de treball i seguretat social en matèria de registre de jornada. La ITSS ha publicat el 10 de juny de 2019 el criteri tècnic 101/2019 sobre actuació de la Inspecció de Treball i Seguretat Social en matèria de registre de jornada. Es deixa sense efecte la Instrucció 1/2017, complementària a la Instrucció 3/2016, sobre intensificació del control en matèria de temps de treball i d'hores extraordinàries utilitzada fins al moment.

● [Sentència AN 13/2019](#), Sala Social, Secció 1, de 6 de febrer de 2019. UGT i CCOO impugnen el Projecte Traker de Telepizza, en virtut del qual els repartidors eren geolocalitzats quan feien els repartiments mitjançant una app. Es considera que l'empresa, en imposar aquest sistema, ha incomplert amb els deures d'informació i consulta respecte dels RT. D'altra banda, el projecte no respecta el dret a la privacitat dels treballadors, ja que no supera el judici de proporcionalitat, entranya abús de dret per l'empresari i suposa la creació d'un règim disciplinari al marge del conveni.

● [Sentència TS 337/2019](#), Sala Social, de 7 de maig de 2019. El treballador rellevista a temps parcial veu vàlidament extingit el contracte quan el treballador rellevat es jubila i correspon la indemnització assenyalada en l'article 49.1 c) ET (12 dies de salari per any de servei). S'aplica el que resol la STSJUE, de 5 de juny de 2018 (C-574/16). Comparteix doctrina amb els assumptes deliberats aquest mateix dia, recursos 4413/2017, 580/2018, 1464/2018, 150/2018 i 1463/2018. ■



L'obligació de registre de la jornada laboral

CARLOTA LLACH CULLELL

Advocada, Guillén Bécades, Legal & Fiscal
cllach@guillenbecades.com



El 12 de maig de 2019 va entrar en vigor el [Reial Decret 8/2019](#), que va establir l'obligació de l'empresari de registrar diàriament la jornada laboral de tots els seus treballadors.

Aquesta obligació és aplicable a totes les relacions laborals definides en l'article 1 de l'Estatut dels Treballadors i queden subjectes a la normativa específica la resta de relacions laborals de caràcter especial, definides a l'article 2, entre les quals es troba el personal d'alta direcció.

Fins a l'entrada en vigor del Reial Decret, la normativa laboral venia exigint l'obligació per part de l'empresari de mantenir un registre de la jornada dels treballadors a temps parcial i de les hores extraordinàries dels treballadors que les facin. Per tant, ja existia una obligació de registre sobre la jornada però únicament sobre els dos col·lectius esmentats.

A partir del 12 de maig de 2019, s'estén l'obligació a tots els treballadors de l'empresa. La voluntat del legislador és la de controlar la jornada de tots els treballadors, i no únicament la dels treballadors a temps parcial o els que facin hores extraordinàries.

En aquest sentit, s'ha establert l'obligació de registrar la jornada de tots els treballadors diàriament, indicant l'hora d'entrada i de sortida. L'obligació de registre consisteix a tenir un sistema de fitxatge, i que el registre sigui conservat per l'empresa durant quatre anys.

Per al còmput de la jornada de treball, únicament es té en consideració el temps efectivament treballat. S'entén com a temps de treball efectiu quan el treballador roman a la feina, a la disposició de l'empresari i exercint la seva activitat i funció. La resta no és considerat com a treball efectiu i, conseqüentment, no ha de computar-se com a jornada de treball.

Però què succeeix amb la figura del comercial, que exigeix al treballador la realització de desplaçaments i fins i tot viatges amb pernoctació?

La [Directiva 2003/88/CE del Parlament Europeu i del Consell](#), relativa a determinats aspectes de



l'ordenació del temps de treball, defineix com computa el temps de desplaçament dels treballadors assimilables als comercials.

En aquest cas, com es tracta de treballadors que estan constantment en desplaçament i que no acudeixen a un centre de treball, la jornada ha de començar des que comença el desplaçament/transport al primer client, i computen tots els trajectes fets fins a l'últim client que visiten.

Un altre cas diferent és el de viatges que exigeixen pernoctació. En aquest supòsit, hem de tenir en compte que s'ha de computar únicament com a temps efectiu aquell en el qual realment s'està a disposició de l'empresa i exercint les funcions corresponents.

No ha de computar-se com a jornada més gran quan el treballador quedi alliberat del servei. Encara que el treballador hagi fet un viatge per raó de la seva feina, això no significa que no quedi alliberat en algun moment de les seves activitats.

Per tant, durant el viatge, existiran moments en els quals farà les seves funcions, estant a disposició de l'empresa, però també hi haurà moments en els quals, transcorregut el temps de treball efectiu, quedarà alliberat d'aquestes activitats, de la mateixa manera

que s'allibera quan el treballador no es troba de viatge.

En aquest sentit, l'única conseqüència de la pernoctació és la compensació mitjançant dietes d'allotjament i manutenció, però no mitjançant la consideració de temps efectiu de treball.

Finalment, resulta important esmentar que els comercials, pel temps de prestació de serveis, són treballadors que porten implícita la realització de desplaçaments.

Per això, perceben com a compensació, per aquests desplaçaments necessaris, un plus de dedicació/disponibilitat, que té com a finalitat compensar retributivament per lliure acceptació la disponibilitat al lloc de treball assumint desplaçaments i la realització d'aquest tipus de jornades sense que tingui el caràcter d'hores extraordinàries.

L'incompliment de l'obligació de registre de la jornada laboral és, per tant, la manca d'implantació d'un sistema de fitxatge o de conservació d'aquests. Això suposa una infracció greu de la Llei d'infraccions i sancions de l'ordre laboral, que comporta per a l'empresa una sanció amb una quantia màxima de 6.250 euros.

En conclusió, l'objectiu d'aquesta reforma és combatre la precarietat laboral. El legislador està vetllant per la protecció dels treballadors enfront de l'extralimitació horària, que té una afectació directa tant en l'àmbit de la conciliació familiar com en el salari. ■



L'incompliment de l'obligació de registre de jornada laboral suposa una infracció greu, que comporta una sanció màxima de 6.250 euros



La transició energètica europea: deu megatendències

ANA GARCÍA

Economista i presidenta de la Comissió d'Economia i Sostenibilitat
ana.garcia@economyistes.com



L'any 2018, la Unió Europea va decidir un marc climàtic i energètic fins a l'any 2030. L'objectiu és tenir un sistema energètic net, assequible i fiable a Europa. Les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle disminuiran en un 40% per sota dels nivells del 1990, les energies renovables haurien de lliurar el 32% de l'energia i la seva eficiència millorarà fins a un 32,5%. Com serà el sistema energètic europeu el 2030? Quins aspectes de la transició són importants?

L'informe elaborat per *Àgora Energiewende* resumeix 14 mesos de recerca i discussió amb un ampli ventall d'experts. Avalua l'estat de la transició cap a l'energia neta i explica per què la Unió Europea pot i ha de tenir un paper important en l'avenç d'un projecte polític per abordar qüestions que ens ocupen a tots.

L'objectiu global es tradueix en energies renovables del sector elèctric del 57% a tot Europa l'any 2030, quan l'eòlica i la solar conformaran el sistema d'energia. Pel que fa als gasos amb efecte d'hivernacle, el carbó ha de reduir-se dos terços, el gas, un 30% i el petroli, un 25%.

Les deu *megatrends* de la política energètica per a la propera dècada són les següents:

1) Descarbonització. L'acord de París de l'any 2015 té per objectiu limitar l'escalfament per sota dels 2 °C. Les promeses nacionals no són adequades per assolir-lo i amb els impactes del canvi climàtic són cada vegada més visibles. Augmenta la pressió social dels ciutadans, les ONG, els inversors i les empreses per reduir les emissions.

2) Deflació dels preus dels combustibles fòssils. Els preus del carbó, del petroli i del gas es mantindran baixos, però es tornaran més volàtils, ja que les fonts no convencionals són barates d'explorar. Les renovables de baix cost assenyalen un preu límit superior al gas i al carbó. Si ens mantinguéssim per sota dels 2 °C d'escalfament, hi hauria una gran quantitat de reserves conegudes de combustibles fòssils.

3) Disminució dels costos per les solucions d'energia neta. El cost de l'energia eòlica i solar ha caigut en l'última dècada. Les noves plantes són ara més barates que qualsevol altra tecnologia de nova potència. El mateix passarà amb les bateries i també amb els vehicles elèctrics.

4) Digitalització. És la columna vertebral de les noves tecnologies i nous models de negoci de llars intel·ligents, plataformes compartides, centrals elèctriques virtuals o cotxes autònoms. Els dispositius intel·ligents i interconnectats augmenten la flexibilitat del sistema de potència per integrar l'energia solar i eòlica.

5) Electrificació. La transició energètica està destruint la separació tradicional entre el sector de l'energia, el transport i la calefacció, ja que les tecnologies més prometedores de baix carboni són elèctriques. Els vehicles elèctrics i les bombes de calor augmentaran la demanda d'electricitat, l'eficiència energètica i un desplegament més ràpid d'energies renovables.

6) Dominació dels costos fixos. Els sistemes energètics estaran dominats pels costos d'inversió. La transició energètica es basa en tecnologies amb una quota elevada d'inversió i baixos costos operatius, juntament amb mesures d'eficiència. Cal una regulació estable i robusta per mantenir el cost de finançament baix.

7) Ciutats influents. Gairebé la quarta part de la població de la UE viu en zones urbanes. Les ciutats poblades senten la pressió ambiental derivada del transport, l'activitat industrial i el desenvolupament d'infraestructures. Les solucions de mobilitat elèctrica es poden implementar amb més facilitat a les ciutats.

8) Canvi demogràfic i econòmic a les zones rurals. Les regions que actualment viuen de les tecnologies fòssils (carbó, gas, motors de combustió) s'hauran de reinvertir. Les tecnologies ofereixen noves oportunitats de treball, ja que l'eòlica, solar i altres renovables es duran a terme a les zones rurals.

9) Descentralització. Les energies solar i eòlica estan més descentralitzades que les centrals elèctriques convencionals, i requereixen una flexibilitat més alta en el sistema. Com a conseqüència, els consumidors i les empreses es convertiran en *prosumers*, fet que genera la seva pròpia energia.

10) Interdependència. La progressiva integració de les economies i sistemes energètics europeus exigeix una coordinació més gran entre els països. Les connexions d'infraestructura física per al gas i l'electricitat i la convergència de les regles del mercat permeten l'acoblament de preus a l'engròs.

Cap transició energètica nacional no serà igual, però augmentarà l'ocupació i el PIB. Els costos sanitaris evitats són superiors que els costos addicionals de la transició, amb reptes en els sectors:

- De l'energia i edificis, la implementació efectiva del marc climàtic i energètic acordat de la UE és primordial.

- Del transport, les normes actuals de la UE són insuficients.

- Industrial, la creació de mercats líders facilitarà les inversions necessàries en processos i tecnologies de baix-zero carbó. Maximitzar l'eficiència energètica, més inversions i mesures d'economia circular.

La nova Comissió Europea hauria de comprometre's per aconseguir la coherència de les seves decisions sobre ajuts estatals en matèria d'energia i de medi ambient, cosa que permetria als governs:

- Crear marcs de referències per a la indústria de baixos nivells de carboni.

- Impulsar la descarbonització, electrificant.

- Estabilitzar els rendiments dels inversors en energia neta.

- Emprar un preu d'ombra per a les emissions de carboni de 80 a 100 t/CO₂ per orientar la planificació de la infraestructura. ■



Plans d'igualtat: imposició o oportunitat

ADRIÀ ROYES

Economista i consultor de Crowe
adria.royes@crowe.es



Des de fa uns anys, la reivindicació de la igualtat de gènere en les societats occidentals és una demanda social clarament consolidada. Qüestions com l'assetjament sexual o per raó de sexe o la bretxa salarial, del 22% a Espanya, ja no són acceptables.

En aquest marc, el passat 1 de març de 2019, el Govern d'Espanya va aprovar el Reial Decret Llei 6/2019 sobre la igualtat de gènere, pel qual s'estén l'obligació d'aprovar plans d'igualtat en les empreses d'entre 50 i 250 treballadors durant els propers tres anys.

Segons el nostre punt de vista, no es tracta d'una obligació legal més sinó d'una oportunitat per a la millora de la gestió de les empreses. Amb els plans d'igualtat, les empreses:

- S'orientaran al client, responenent positivament a la demanda social; si hi ha una demanda social efectiva, és que hi ha negoci.
- Milloraran les condicions laborals.
- Milloraran la captació, promoció i retenció del talent.
- Augmentaran la motivació, compromís, eficiència i productivitat del personal.
- Milloraran l'ètica de l'empresa, la imatge corporativa i la reputació.

Efectivament, el 85% de les empreses europees considera que les polítiques de diversitat i conciliació tenen un impacte positiu en el negoci i el 90% dels directors executius considera que les seves organitzacions han millorat en la retenció del talent quan han implantat polítiques d'igualtat d'oportunitats.

D'altra banda, el 65% del consum el fan les dones i el 85% dels directors executius afirma que la imatge de les seves empreses millora quan potencien i comuniquen les seves estratègies d'igualtat.

Així doncs, no és tant una obligació legal com una clara oportunitat de millora de la gestió dels recursos humans, millora organitzativa, millora estratègica i millora de la competitivitat de l'empresa.

Els plans d'igualtat són eines d'acció que permeten alinear l'estratègia de l'empresa amb un dels principals valors que han d'assumir: la igualtat d'oportunitats entre homes i dones a l'entorn laboral.

La metodologia de treball d'un pla d'acció es podria esquematitzar en sis passos que cal implementar:

1) Decisió estratègica: lideratge de l'alta direcció i determinació a fer i implantar el pla, creació de la comissió d'igualtat i nomenament del responsable del pla.

2) Diagnosi: anàlisi i avaluació del punt de partida en matèria d'igualtat de gènere en tots aquells àmbits d'actuació rellevants:

- a) Gestió organitzativa igualitària. Comunicació, participació i implicació del personal.
- b) Llenguatge no sexista ni discriminatori.
- c) Participació igualitària de dones en els llocs i àrees de treball. Selecció i formació.
- d) Participació igualitària de dones en càrrecs de responsabilitat. Promoció.
- e) Igualtat retributiva.
- f) Condicions laborals igualitàries. Tipus de contractes, horaris...
- g) Prevenció i protocols d'assetjament sexual i per raó de sexe.
- h) Prevenció de riscos de salut i riscos laborals.
- i) Conciliació de la vida personal i laboral.
- j) Gestió de la mobilitat per a un accés igualitari al lloc de treball.

3) Pla d'acció a quatre anys: determinació dels objectius en cada àmbit d'actuació, accions per assolir-los, *timing*, responsables, recursos, KPI de seguiment.

4) Implantació: posada en marxa de les accions del pla al llarg de quatre anys.

5) Seguiment: recollida d'informació, elaboració dels KPI i la seva anàlisi.

6) Revisió i redefinició del pla (si escau). ■





Actualització del programa d'estabilitat 2019-2022 (APE)

JAUME MENÉNDEZ

Economista; vocal de la Junta de Govern del Col·legi d'Economistes de Catalunya
jmenendez@economistes.cat



Les Estats membres de la Unió Europea han de presentar anualment al Consell de la UE els seus programes de reformes nacionals i els programes d'estabilitat (PE) amb l'objectiu de coordinar les polítiques nacionals i assolir els objectius fixats per la UE en el seu conjunt.

El PE enviat pel Govern d'Espanya a la UE detalla l'escenari macroeconòmic previst per al període 2019-2022 en el qual s'espera que l'economia espanyola convergirà cap a la taxa de creixement potencial, mantenint els diferencials de creixement positius en comparació amb la zona euro. L'Airef ha avalat les previsions d'escenaris macroeconòmics incorporats en l'actualització del PE 2019-2022, considerant-lo plausible, amb un creixement basat en l'avanç de la demanda interna.

Es preveu que Espanya continuï tenint una taxa de creixement i de creació d'ocupació superior al previst per al conjunt de la zona euro, però més moderada que en anys ante-

riors, amb un creixement del PIB el 2019 del 2,2%, de l'1,9% el 2020 i de l'1,8% el 2021 i el 2022.

El creixement de l'ocupació es mantindrà lleugerament per sota del creixement del PIB, amb taxes d'ocupació equivalents a temps complet del 2,1% el 2019, que aniran moderant-se a l'1,6% el 2022. La taxa d'atur continuarà la trajectòria descendent i baixarà per sota del 14% el 2019 i per sota del 10% el 2022.

El compromís del Govern amb la disciplina fiscal, segons el PE, permetrà que abandoni el procediment de dèficit excessiu en el qual Espanya està immersa des del 2009.

D'aquesta manera, el PE proposa una reducció del dèficit públic. Del 2,47% el 2018 (excloent-ne l'ajut financer) a una situació d'equilibri pressupostari el 2022, amb una reducció del dèficit estructural d'1,5 punts percentuals del PIB, del 2,6% del 2018 a l'1,1% el 2022.

En les previsions per a l'any 2020 s'han inclòs les mesures tributàries compreses en els PGE del 2019, les mesures contra el frau i les noves figures tributàries (transaccions financeres i determinats serveis digitals), amb l'impacte de 5.654 milions d'euros.

També s'aposta per mesures fiscals coordinades en l'àmbit de la UE en sectors relacionats amb les transaccions financeres, l'economia digital i la fiscalitat verda.

Valoracions

Segons les recomanacions del Consell relatives al PE, les hipòtesis macroeconòmiques sobre les quals es basen les previsions pressupostàries són plausibles; tanmateix, manifesta que els riscos per a la consecució dels objectius pressupostaris afecten principalment els ingressos, ja que la incertesa sobre la recaptació o les possibilitats d'adopció de moltes de les mesures de captació d'ingressos és considerable.

D'altra banda, l'augment dels ingressos, estimat a 5.654 milions d'euros per al 2020, és difícil d'acomplir; si, a més, la sentència del TC sobre la qüestió d'inconstitucionalitat plantejada per l'Audiència Nacional sobre el règim jurídic del pagament fraccionat de l'impost de societats derivat del RD Llei 3/2016 esdevingués contrària als interessos de l'Estat, podria suposar un element clau que impediria la consecució de l'objectiu pressupostari.

Caldrà veure si els arguments cap a l'augment de la progressivitat fiscal estan orientats a l'eliminació dels beneficis fiscals i a l'augment dels tipus impositius. Una qüestió que cal considerar és l'efecte de progressivitat en fred per les distorsions que produeix la inflació en els tributs que graven la renda sobre la base d'una escala progressiva.

Els riscos addicionals que poden aparèixer i que dificultarien l'acompliment del PE estarien relacionats amb el possible augment del preu del petroli, els tipus de canvi euro/dòlar i els tipus d'interès, que impactarien negativament en el PIB i augmentarien el dèficit i el deute públic. ■

Previsions en un escenari de política constant							
	2018 (A)	2018 (A)	2019 (P)	2020 (P)	2021 (P)	2022 (P)	2022-2018
	Milions €						
Total d'ingressos	469.538	38,9	39,1	39,4	39,8	40,2	1,3
Despeses totals	499.520	41,3	41,1	41,0	40,7	40,7	
Dèficit públic (escenari de polítiques constants)	-29.982	-2,5	-2,0	-1,6	-0,9	-0,5	2,0
Dèficit públic (escenari de polítiques corrents)		-2,5	-2,0	-1,1	-0,4	0,0	2,5
PIB nominal	1.208.248	3,6	3,9	3,6	3,6	3,5	
PIB real		2,6	2,2	1,9	1,8	1,8	
PIB real estimat - PIBr increment anual	1.208.248	1.234.829	1.258.291	1.280.940	1.303.997		
		26.581	23.462	22.649	23.057		
PIB nominal estimat - PIBn augment anual	1.208.248	1.255.370	1.300.563	1.347.383	1.394.542		
		47.122	45.193	46.820	47.158		
Ingressos estimats s/PIBn - increment anual dels ingressos	469.538	490.849,5	512.421,8	536.258,5	560.605,7	91.067,7	
		21.311,5	21.572,3	23.836,7	24.347,2		
Despeses estimades s/PIBn - increment anual de les despeses	499.520	515.956,9	533.230,8	548.385,0	567.578,5	68.058,5	
		16.436,9	17.273,9	15.154,2	19.193,5		
Dèficit públic estimat	-29.982	-25.107,4	-20.809,0	-12.126,4	-6.972,7	23.009,3	
Dèficit públic estimat (escenari de polítiques constants)	-29.982	-25.107,4	-14.306,0	-5.390,0	0,0		
Deute/PIB	97,1% de	95,8% de	94,0% de	91,4% de	88,7% de	-8,4%	
Deute (milions d'euros)	1.173.209	1.202.644	1.222.529	1.231.508	1.236.958	63.749,0	

A) avanç; (P) pronòstic.

Font: Ministeri d'Hisenda i elaboració pròpia.



Col·laboració publicoprivada en el sector públic local

EMILIO ÁLVAREZ

Economista i soci responsable de desenvolupament de negoci de Crowe | Auditoría y Consultoría
emilio.alvarez@crowe.es



L'entrada en vigor l'1 de juliol de 2018 del [RD 42/2017](#) de 28 d'abril pel qual es regula el règim jurídic del control intern en les entitats del sector públic local (RCI) comporta l'obertura de l'exercici d'aquelles funcions a possibles col·laboracions d'entitats públiques i també d'entitats privades, en aquest cas d'auditors i societats d'auditoria.

L'RCI regula l'àmbit de control, els seus principis i procediments, les modalitats de control i els seus caràcters, l'àmbit subjectiu de cada modalitat, les actuacions de control i el resultat d'aquestes.

La regulació del control intern local està, bàsicament, en el text refós de la Llei d'hisendes locals (TRLRHL) aprovat pel [Reial Decret Legislatiu 2/2004](#), concretament en el títol VI, Pressupost i despesa pública, capítol IV, Control i fiscalització, articles del 213 al 222.

El control financer s'exerceix en les modalitats següents:

● **Control permanent.** S'exerceix sobre l'entitat local (EL) i els organismes públics en els quals es faci la funció interventora per tal de comprovar, de manera contínua, que el funcionament de l'activitat econòmicofinancera del sector públic s'ajusta a l'ordenament jurídic i als principis generals de bona gestió financera amb la finalitat última de millorar la gestió en l'aspecte econòmic, financer, patrimonial, pressupostari, comptable, organitzatiu i procedimental.

● **Auditoria pública.** Consisteix en la verificació feta amb posterioritat i efectuada de manera sistemàtica de l'activitat econòmicofinancera del sector públic local mitjançant l'aplicació dels procediments de revisió selectius continguts en les normes d'auditoria i instruccions que diu la Intervenció General de l'Administració de l'Estat. A proposta de l'òrgan interventor per fer les auditories públiques, les EL poden recaptar la col·laboració pública o privada.

L'RCI introdueix, com hem vist en l'ordenament jurídic local, la contractació d'auditors

de comptes i firmes d'auditoria per a la realització de control financer en la modalitat d'auditoria pública. La contractació d'auditors de comptes i firmes d'auditoria per a la realització del control financer segueix els criteris del Tribunal de Comptes. La col·laboració amb els auditors i les firmes d'auditoria depèn en gran mesura de la grandària de les EL i del desenvolupament del control financer en la modalitat d'auditoria de comptes i dels mitjans que s'assignin en els pressupostos als òrgans interventors.

Totes dues modalitats inclouen control d'eficàcia. L'auditoria pública preveu a l'RCI les modalitats d'auditoria de comptes, auditoria de compliment i auditoria operativa, sens perjudici de les auditories que siguin preceptives per la Llei d'auditoria de comptes, els caràcters i els àmbits dels quals són els següents:

● **Auditoria de comptes.** Objectiu: imatge fidel.

● **Auditoria de compliment.** Objectiu: verificar que es compleix amb l'ordenament jurídic i es millora la gestió.

● **Auditoria operativa.** Objectiu: verificar que es compleixen els principis de bona gestió i es millora la gestió.

Convé indicar que el control econòmic i financer en el sector públic (segons la relació entre l'òrgan controlador i controlat) s'efectua com a control extern que fan el Tribunal de Comptes, òrgans autonòmics de control extern (OCEx) i el Tribunal de Comptes Europeu. I quant al control intern, l'efectua la Intervenció General de l'Administració de l'Estat —IGAE—, intervencions generals d'administracions de les comunitats autònomes i, per últim, les intervencions generals de les administracions locals.

És important remarcar que, quan les entitats locals contractin firmes privades d'auditoria per col·laborar amb l'òrgan interventor, aquestes s'han d'ajustar a les instruccions dictades per l'òrgan interventor.

Quant a les auditories de comptes de societats mercantils i fundacions del sector públic obligades a auditar-se es tindrà en compte el que es disposa a la LAC.

Finalment, cal indicar que actualment en el si de la Comissió de Normes d'Auditoria del Sector Públic —constituïda per la IGAE i en la qual participa el REA Auditors— s'estan fent els treballs d'adaptació de les NIA-ES per aplicar-les a l'auditoria de comptes anuals en l'àmbit públic i amb el propòsit d'elaborar un cos normatiu consistent amb l'aprovat per l'ICAC en línia amb les normes internacionals d'auditoria. ■



Comissió d'Economia de la Salut



Una Comissió longeva i fructífera: 40 anys al servei de l'economia i la salut

LLUÍS BOHIGAS

Economista i president de la Comissió d'Economia de la Salut del Col·legi d'Economistes de Catalunya
lluis.bohigas@economistes.com

MARISOL RODRÍGUEZ

Catedràtica de la Universitat de Barcelona
marisol.rodriguez@ub.edu



La Comissió d'Economia de la Salut, la més antiga del Col·legi, es va fundar l'any 1979 i durant aquests 40 anys ha fet balanç de les seves actuacions en diverses ocasions. L'any 1991 va publicar un llibre sobre els deu primers anys. L'any 2001 es va publicar l'article "Vint anys d'economia de la salut" a *l'Informatiu de l'Economista* i l'any 2016, un altre a la mateixa revista titulat "36 anys al servei de l'economia de la salut". En aquest, farem una síntesi del que han estat aquests 40 anys.

La Comissió va començar amb 36 economistes i ara la formen unes 300 persones. Durant aquest període, molts companys han assumit la tasca de fer-la funcionar i gràcies a ells s'ha mantingut la continuïtat i s'han fet les activitats, tal com es pot comprovar al desplegable adjunt.

El seu altruisme —i el de tots els que hi han participat, en especial els ponents— i l'esperit de cooperació que ha predominat sempre han contribuït a fer de la Comissió i dels economistes de la salut de Catalunya un grup fort, capaç de crear autoritat i lideratge en aquest camp i d'estendre's arreu.

Les activitats han anat variant durant les quatre dècades de vida de la Comissió. A continuació, analitzarem les més significatives en cadascuna d'elles.

Dècada de 1980-1990

La inspiració per a la creació de la Comissió va venir del Regne Unit, de la Universitat de York, on Lluís Bohigas va entrar en contacte amb uns economistes que es denominaven a si mateixos "economistes de la salut". Una de les primeres decisions transcendents va ser escollir el nom: Economia de la Salut i no Economia Sanitària. La seva rellevància no era solament epistemològica; marcava el tarannà obert a qualsevol altra professió que compartís el mateix interès per la salut de la població. Així, la nostra Comissió va resultar molt peculiar dins d'un col·legi professional perquè admetia membres que no eren d'aquella professió.

Durant la primera dècada, la Comissió es dedica a definir i a difondre l'especialitat. La prime-

ra activitat és l'organització de les 1es Jornades d'Economia de la Salut, que després continuaran els col·legis de Bilbao i de Madrid i que constitueixen el principal esdeveniment aglutinador de les diferents vessants dels professionals del sector. Es crea l'Associació d'Economia de la Salut (AES), que serà l'encarregada de continuar amb les Jornades arreu d'Espanya. El 1985 es col·labora en la creació de la Societat Espanyola de Salut Pública i Administració Sanitària (SESPAS). Les dues societats ens van permetre mantenir contactes amb economistes d'altres parts de l'Estat i amb metges i professionals de la salut pública. A més, s'organitzen cursos de formació, tant al Col·legi com a la Facultat d'Econòmiques i al Col·legi de Metges. La reforma sanitària va ser un tema recurrent amb conferències de José Barea i Velarde Fuertes. Es van organitzar simposis d'informàtica hospitalària (SINFHOS) els anys 1988, 1990 i 1992, que van ajudar a introduir la informàtica als hospitals. Al final de la dècada s'organitza el I Congrés Europeu d'Economia de la Salut.

Dècada de 1991-2000

Aquesta dècada està marcada per la creació del Servei Català de la Salut, amb qui es va col·laborar d'una manera estreta. Diversos consellers de Sanitat van fer conferències al Col·legi; es van organitzar taules i conferències sobre finançament de la sanitat, atenció sanitària i social, sanitat i Maastricht, qualitat i costos sanitaris; i es van presentar documents i revistes publicats per la Conselleria. Al final de la dècada, es va organitzar un acte per celebrar els 20 anys de la Comissió que coincidia amb el vintè aniversari de les transferències a la Generalitat, al qual van assistir tots els consellers de Sanitat durant aquest anys: Ramon Espasa, Josep Laporte, Xavier Trias i Eduard Rius.



Dècada de 2001-2010

Aquesta dècada està marcada per la crisi i, precisament l'any 2008, el Col·legi va organitzar un dinar amb la secretària general del Departament de Salut, Marta Segura, sobre *Crisi econòmica i política sanitària*. Abans, la consellera Marina Geli havia impartit la conferència *Més recursos per a la sanitat?*. Durant la dècada es van tocar temes com el canvi climàtic, la nova llei de l'ICS, l'ètica i l'economia de la salut. L'any 2005 es va organitzar el V Congrés Mundial d'Economia de la Salut.

Dècada de 2011-2019

En aquesta dècada predominen els dinars-col·loqui amb experts en diferents temes de política i gestió sanitària. El conseller Boi Ruiz va fer diferents conferències, entre elles la presentació dels pressupostos del Departament. Temes que s'han debatut en aquesta dècada han estat crisi econòmica i central de balanços, obsolescència tecnològica, intel·ligència artificial, etcètera, fins arribar als 51 actes, amb un total de 1.128 assistents.

L'any 2019 s'han fet tres taules rodones per celebrar el 40è aniversari (*video resum*).

● La primera, presidida per Francesc Raventós, degà del Col·legi l'any 1979, va reunir alguns membres de la Comissió del 1979 i va tenir com a ponents Vicente Ortún, Joan Josep Artells, Joan Rovira i Lluís Bohigas.

● La segona va ser presidida per Joan B. Casas, exdegà i expresident de la Comissió, i va tenir com a ponents Guillem López Casasnovas, Ivan Planas, Roser Fernández i Garcia-Altés.

● La tercera va ser presidida pel degà Anton Gasol i va tenir com a ponents l'Honorable Consellera Alba Vergés, el catedràtic Andreu Mas-Colell, l'exalcalde Xavier Trias i la catedràtica Marisol Rodríguez. En aquesta taula es va fer un homenatge a Josep Fité, membre de la Comissió. En total, hi van assistir 240 persones i, el que és més important, han servit per recordar i agrair un esforç col·lectiu molt fructífer... que continua.

Aquesta és una versió resumida de la història de la Comissió. ■



El control biològic: necessari ahir, imprescindible avui i demà

EDUARD FERNANDO I MARTÍNEZ
Economista i general manager
de Biocontrol Technologies, SL
efernando@biocontroltech.com



L'ONU preveu que el 2050 la població mundial s'acosti als 10.000 milions de persones. En aquest escenari, la FAO anticipa que entre el 2008 i el 2050 caldrà augmentar un 70% la producció d'aliments en un context marcat per la crisi climàtica que implicarà un ús més baix d'aigua, terra i fertilitzants. Així doncs, cal innovar i trobar la manera d'incrementar l'eficiència de la producció agrícola alhora que es vetlla per reduir l'impacte sobre el medi ambient i es garanteix la seguretat alimentària a escala global.

Hi ha diferents factors que influeixen sobre la producció agrícola però un de rellevant és l'afectació de plagues i malalties que causen una reducció de la producció d'entre el 31 i el 42%, pèrdues valorades en 550.000 milions de dòlars anuals. La principal eina disponible per abordar aquesta problemàtica és a través del fitosanitari.

Els fitosanitaris més utilitzats són els basats en substàncies químiques però els darrers anys han anat guanyant importància els d'origen biològic (microorganismes, macroorganismes o bioquímics). El mercat de fitosanitaris químics té una quota del 95% del mercat a escala global, amb 64.000 milions de dòlars en vendes i actualment pateix un cert estancament amb creixements no superiors al 5% anual.

Els productes més importants són els herbicides, insecticides i fungicides. Els biològics, d'altra banda, representen al voltant del 5% del mercat i unes vendes globals de 3.800

milions de dòlars, però creixent al 17% anual s'estima que s'assolirà la xifra d'11.000 milions de dòlars de vendes el 2025. Els productes principals són insecticides i fungicides.

Pel que fa al tipus de cultius les vendes dels productes de síntesi es concentren principalment (70%) en els cereals i cultius extensius, mentre que els biològics tenen el 80% de les vendes de conreus d'hortalisses i fruites. En aquest segment de mercat la quota dels biològics s'acosta al 20%. Pel que fa a territoris, a la Unió Europea i als Estats Units és on el mercat és més gran; conjuntament representen dues terceres parts de les vendes.

La creixent demanda de productes biològics té diferents causes:

- La regulació més estricta de l'ús dels fitosanitaris impulsada per la Unió Europea i els Estats Units, que incorpora nous requisits i processos per assegurar que els nous productes siguin segurs i respectuosos amb el medi ambient, n'és una. Destaca en aquest sentit la directiva del 1991 sobre l'entrada al mercat dels productes fitosanitaris en l'àmbit europeu així com la del 2014, que obliga l'ús de la gestió integrada del control de plagues i malalties i estableix l'ús de pesticides químics com a últim recurs i de manera sostenible.

Aquestes dues regulacions han propiciat la retirada del mercat de moltes de les substàncies químiques autoritzades prèviament o l'obligatorietat de reduir la freqüència o la quantitat de les aplicacions. Alhora, ha encarat i ha allargat els terminis d'aïllament i de registre de les noves molècules químiques de manera considerable.

- Un altre element no menor i que juga a favor del control biològic és l'absència de resistències en els patògens. L'ús continuat dels pesticides químics fa que progressivament aquests redueixin la seva efectivitat contra els patògens fruit de tenir un únic mode d'acció. Els biològics, en tenir múltiples modes d'acció, mantenen l'eficàcia malgrat el seu ús continuat.

- En tot el procés de reducció de l'ús de productes químics no es pot oblidar la demanda dels consumidors per obtenir aliments més saludables i lliures de residus. L'ús dels químics deixa residus en els fruits que acabem consumint. La legislació estableix un nivell màxim de residus acceptables, però els consumidors i la cadena de distribució han tendit a exigir reduccions més importants, fet que impulsa una utilització més gran dels biològics.

- La gran compatibilitat dels productes biològics amb els químics també contribueix al creixement dels primers. Combinar-los dificulta que els patògens es facin resistents als químics i dona flexibilitat als agricultors per jugar amb les diferents eines. Alhora, i per evitar residus en els fruits, també predomina l'ús de biològics en el moment final del cicle del cultiu, quan les molècules químiques no tenen temps de degradar-se abans d'arribar al consumidor.

- La seguretat dels treballadors i la protecció del medi ambient juga a favor del control biològic. Ja el 1962 Liz Carson va publicar *La primavera silenciosa*, on posava de manifest com l'ús continuat dels pesticides en l'àmbit rural estava provocant un dany irremparable en els ecosistemes naturals i de pèrdua de biodiversitat amb la desaparició d'ocells, abelles, peixos i altres animals i plantes. Des d'aleshores s'han fet molts estudis que han provat les al·legacions de Carson i també molts altres que han certificat que molts productes químics no només afecten el medi ambient sinó també la salut humana, i per tant cal reduir-ne significativament l'exposició i l'ús.

- El control biològic és una necessitat actual i de futur per poder alimentar una població creixent, reduir o esmorteir l'efecte de la crisi climàtica i protegir la biodiversitat del planeta i la salut humana. Els productes biològics permeten desenvolupar una agricultura sostenible i moderna, però cal que la regulació s'adapti a aquesta nova realitat i que els agricultors i la indústria química vencin les seves resistències i apostin decididament pel control biològic. ■



El mercat de fitosanitaris químics té una quota del 95% del mercat a escala global amb 64.000 milions de dòlars en vendes

Comissió de Comptabilitat



Consideracions prèvies a l'anàlisi del compte de pèrdues i guanys

MARTÍ GARCIA PONS

President de la Comissió de Comptabilitat (comissió conjunta CEC-ACCID) i professor associat d'Economia i Empresa de la UB
martigarcia@economistes.cat

JOSÉ LUIS MARTÍNEZ FERNÁNDEZ

Economista, soci de Marca Cardinal i professor associat de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa del Tecnocampus (centre adscrit a la UPF) jlm@marcacardinal.com



Si el balanç s'utilitza per avaluar la situació patrimonial i financera de l'empresa, el compte de pèrdues i guanys ens informa sobre la quantia i composició del resultat de l'activitat el darrer exercici comptable. Si fem la seva anàlisi vertical (comparar les diferents partides respecte als ingressos), podem conèixer quines han estat les raons que expliquen aquesta variació. A més podem conèixer indicadors per a la gestió tan importants com el marge brut, el cost salarial mitjà, el volum de facturació per treballador, el cost financer del deute, el tipus impositiu efectiu...

Més enllà de les ràtios d'endeutament o palanquejament, amb aquest compte obtenim una informació més interessant per analitzar si el nivell d'endeutament és adequat. La comparació dels resultats amb el deute existent és un indicador clau per analitzar si el nivell d'endeutament és adequat o està sobredimensionat. (deute financer / ebitda o deute financer / cash flow econòmic).

L'anàlisi del compte de pèrdues i guanys hauria de constituir un element imprescindible per a un adequat seguiment de la gestió. I per comparar-nos amb la competència (*benchmarking* econòmic i financer).

L'objecte d'aquest article és presentar l'estructura del compte de pèrdues i guanys i analitzar aquelles operacions que poden dificultar l'anàlisi esmentada. En alguns casos considerem que caldrà fer alguna reclassificació per obtenir un compte que serveixi per analitzar l'evolució dels resultats econòmics.¹

Consums d'explotació

Si analitzem una empresa, els consums els podem trobar als aprovisionaments, on s'inclouen els comptes de compres, treballs fets per altres empreses, la variació i el deteriorament de tot tipus d'existències. La problemàtica la trobem quan l'anàlisi la fem de les empreses amb processos productius, ja que el model normal d'aquest compte preveu una línia denominada variació d'existències de productes acabats i en curs de producció, que es presenta de forma separada dels aprovisionaments

però que parcialment —les existències de productes acabats poden incloure altres despeses activades (de personal de fabricació, subministraments...)— recull compres de matèries primes que encara no s'han venut perquè els productes són al magatzem.

En conseqüència, a les empreses amb activitats productives sembla raonable que els consums d'explotació es calcularien com la suma dels aprovisionaments més la variació d'existències, tot i que s'ha de tenir en compte que hi estem incloent variacions que incorporen altres tipus de despeses.

Treballs fets per l'empresa per al seu actiu

S'inclouen les despeses incorregudes amb l'objectiu de construir un actiu i es reflecteix com un ingrés en l'any en què es produeix l'activació. Poden incloure despeses de personal, materials, amortització d'equipaments o treballs encarregats i fets per altres empreses.

L'objectiu és clar: reflectir un actiu per l'empresa i compensar (o eliminar) despeses, les quals no tenen aquesta consideració perquè produiran fluxos de caixa en el futur mitjançant la utilització de l'actiu.

Si analitzem el compte de pèrdues i guanys des del punt de vista analític aquests ingressos haurien de reduir les despeses corresponents amb l'objectiu de presentar millor la imatge fidel. No obstant això, sembla que opera més el principi de no compensació i, per tant, la norma obliga que es presentin de manera separada les despeses activades i els ingressos derivats de l'activació. També sembla rellevant conèixer quines despeses s'han activat durant l'exercici, ja que aquests conceptes són més subjectius que les adquisicions d'actius a tercers.

Resultat financer

Més enllà que en moltes empreses habitualment resulti negatiu perquè l'endeutament és, en termes absoluts, superior a les inversions fetes, volem fer esment de la partida altres ingressos i despeses de caràcter financer, on s'inclou la contrapartida a l'activació d'interessos incorporats a l'immobilitzat de la companyia i, d'altra banda i amb certa polèmica, les

quitances derivades de convenis de creditors, sota la partida ingressos financers derivats de convenis de creditors si es compleixen les condicions establertes a la Consulta núm. 1 del BOICAC 76.

Resultat recurrent

Una altra problemàtica és la desaparició dels ingressos i despeses extraordinàries, categoria prevista a l'antic PGC, que va desaparèixer al del 2017 com a conseqüència que la NIIF considera molt estranya l'existència de resultats extraordinaris.

La despesa més semblant al resultat extraordinari anterior seria la que figuraria a l'epígraf altres resultats, que el mateix PGC defineix com els "ingressos de caràcter excepcional i quantia significativa, com per exemple els produïts per inundacions, incendis, multes o sancions".

En conseqüència, sembla recomanable analitzar aquesta línia del compte de pèrdues i guanys i, en funció de la materialitat i el concepte, eliminar aquesta despesa o ingrés per obtenir un resultat d'explotació recurrent.²

Un altre epígraf que caldrà analitzar serà el corresponent al deteriorament i resultat per alineacions de l'immobilitzat, i que també des del punt de vista de l'anàlisi de l'activitat es podria considerar com a resultat no recurrent.

Operacions continuades i interrompudes

El mateix raonament s'hauria d'aplicar al resultat per operacions interrompudes, que inclou els resultats de la venda d'un component que representi una línia de negoci, una àrea geogràfica de l'explotació o que sigui una entitat depenent adquirida exclusivament amb la finalitat de vendre-la. Tot i que aquest resultat es presentarà net, després de considerar l'efecte impositiu de l'operació, ens trobem, també, davant d'una operació no recurrent.³ ■

2. Caldria fer referència també al concepte d'ebitda (earnings before interests, tax, depreciations and amortization). Per fer-ho, us remetem a l'article d'Emili Gironella publicat a la Revista Tècnica núm. 8 de setembre del 2018.

3. Vegeu l'annex 2.

1. Vegeu l'annex 1.



Comissió de tecnologia del REA Auditors

FEDERICO DÍAZ RIESGO

Economista, auditor de comptes, director de Control de Qualitat del REA Auditors i secretari de la Comissió de Tecnologia del REA



El març del 2019, el REA Auditors-CGE va crear la Comissió de Tecnologia amb el propòsit d'informar i formar als seus membres davant els canvis tecnològics i especialment en les petites i mitjanes empreses, auditors de comptes i societats d'auditoria. Des del REA considerem prioritari els nous escenaris tecnològics als quals ha de fer front l'auditor de comptes per ser més eficaç i eficient. Entenem que ha de ser coneixedor dels canvis, ja que suposen un repte i una oportunitat, i plantejar la seva estratègia de negoci per millorar el seu treball.

Ni la informació financera es presenta igual per part dels nostres clients, ni tampoc la resposta de l'auditor de comptes ha de ser la mateixa i ha de ser conforme amb els canvis que es produeixin.

També cal tenir en compte que l'auditoria de comptes al nostre país afecta una gran competència en honoraris; que és un sector molt concentrat (més que en altres països de la UE) i que tots comprovem que les reduccions d'honoraris són una pràctica habitual i cada vegada més accentuada.

Per això, entre els petits i mitjans auditors de comptes i societats d'auditoria, s'han de reenfocar les formes de treball i ser més competitius quant a les hores emprades pels equips sense que suposi renunciar a la qualitat. Sens dubte la utilització d'eines informàtiques és clau per al seu desenvolupament.

D'altra banda, els petits i mitjans auditors no disposen de grans equips i experts en tecnologies, i les inversions que cal fer són limitades als seus recursos econòmics. Per aquest motiu, la nostra corporació ha d'ajudar i oferir aquest servei al col·lectiu. Aquells que acumulem una dilatada experiència podem comprovar que la reducció d'hores en determinades tasques (realització de sumàries, quadraments de balanç, verificacions d'inventari, revisions de gran volum de dades...) s'han reduït de manera molt important mitjançant eines que permeten treballar automàticament amb diaris o balanços del client, realització de sumàries, reduir costos en la planificació, analitzar la fiabilitat de fitxers, etcètera.

Quant a l'impacte de les noves tecnologies, els experts consideren que no és possible anticipar en el temps els canvis que es produiran i, a més, la tecnologia podria canviar respecte a les previsions que ara es tenen. Les grans consultores estan començant a treballar en això amb grans empreses a escala mundial. Però, és difícil predir quan ho aconseguiran les petites i mitjanes entitats, pot ser que en 20 o 15 anys.

A mitjà termini es produirà una desaparició de tasques mecanitzades, però no així de l'activitat de l'auditor de comptes que, si bé no desapareixerà, sí que canviarà la forma de treballar.

Hi ha una aparença que els canvis tecnològics van molt avançats, però la realitat és que tot va més lent, en part a causa de l'heterogeneïtat dels programes informàtics existents. Arribaran els canvis, però lentament.

Així i tot, cal emprendre accions que consciencien dels canvis i mirar de llevar les pors a la utilització de les eines. Tenint en compte aquestes premisses i objectius es crea aquesta Comissió que està iniciant els seus treballs, amb un elevat compromís. Els seus integrants miren de complir un equilibri entre, d'una banda, els experts en tecnologies i, de l'altra, els auditors de comptes en exercici. La composició és la següent:

Coordinador:

- **Jaime Loureiro:** economista-auditor de comptes. Especialista en eines de gestió per a economistes i auditors.

Secretari:

- **Federico Díaz:** economista-auditor de comptes. Director de Control de Qualitat del REA.

Vocals:

- **Mikel Elosegui:** economista-auditor de comptes. Professor a la UPV-EHU.

- **José Antonio López:** economista-auditor de comptes i soci director d'AT Auditors, membre de la xarxa NEXSO, responsable de disseny d'eines de gestió d'auditoria i de la transformació digital de totes dues entitats.

- **Manuel Mendiola:** enginyer informàtic, CISA, CIA, CISM, CRMA, CRISC, CGEIT. Responsable de Riscos Tecnològics de PKF Attest.

- **Manuel Orta:** economista-auditor, professor titular de la US. Línies de recerca: auditoria, ètica de l'auditor i noves tecnologies aplicades a l'auditoria.

- **Luz Parrondo Tort:** PHD in Economics. Professora de Finances a la UPF-Barcelona School of Management. Àrees de recerca en l'impacte de tecnologies distribuïdes en les finances, gestió del benefici o RSC.

- **Luis Piacenza:** soci de l'Àrea de Consultoria de Crowe Spain, expert en *management consulting*, consultoria d'estratègia, operacions i finances corporatives.

- **Txema Valdecantos:** economista-auditor de comptes. Coordinador del Comitè de Normes i Procediments del REA i soci de BNFIX.

En aquests mesos des de la creació, s'han fet les actuacions següents:

- **Pla de formació específic.** Són una combinació de cursos introductoris i de maneig d'eines, amb enfocament pràctic en l'obtenció de proves i ajuts per a l'auditor de comptes. S'han fet laboratoris o tallers de productes que miren d'ajudar el seu coneixement i aplicació de noves tècniques tecnològiques. Cal destacar els cursos següents:

- La transformació digital per a petits i mitjans despatxos d'auditoria.
- El futur que ve. Aplicació de tècniques informàtiques i *blockchain* a l'auditoria.
- Com cal automatitzar proves i aplicar *data analytics* durant les auditories.
- Com fluïxgramar processos de negoci, analitzar riscos TU i avaluar controls d'aplicació.
- Com cal abordar una migració de plataforma tecnològica en el marc de l'auditoria.

- **Vídeos divulgatius de coneixements generals de noves tecnologies disponibles a www.rea.es.**

- **Articles d'opinió a la revista del REA: *NewsREA*.**

- **Realització d'una enquesta.** Enviament d'una enquesta als auditors de comptes exercents de la nostra corporació per conèixer el grau d'utilització de la tecnologia en el despatx i en els treballs d'auditoria, i conèixer les que considereu les vostres necessitats per mirar de donar-vos el millor servei.

- **Avaluació de futures eines.**

Des del REA Auditors som sensibles a totes les necessitats dels petits i mitjans auditors de comptes i societats d'auditoria i que l'activitat de l'auditoria no estigui tan concentrada en una línia més de servei. ■

Comissió d'Economia Territorial i Urbana



La gestió de l'aigua. Un tema present a les taules dels nous governs municipals

XAVIER FARRIONS SOLÀ
Economista i membre de la Comissió
d'Economia Territorial i Urbana
xavier.farrions@economistes.com



Un dels temes que s'hauran trobat sobre la taula els nous governs municipals és el de la gestió de l'aigua. Hi ha un corrent, crec que en part comprensible, que promou la remunicipalització de la gestió de l'aigua o, millor dit, la reinternalització, que no vol dir altra cosa que retornar-la al model de gestió directa; comprensible perquè deriva de males experiències. Anticipo que crec que els defectes comprovats són reconduïbles.

Feta aquesta apreciació, voldria aportar el meu punt de vista sobre el fals dilema per a mi entre gestió pública o privada. El criteri que exposo es basa en tres consideracions:

En primer lloc, penso que **l'Estat ha d'estar present als sectors bàsics**, almenys com a tutor, i assumeixo que el sector privat pot actuar de manera responsable des del punt de vista social i ambiental sigui perquè, sempre per l'efecte de l'ètica, la societat ho demani així als agents econòmics, sigui pel convenciment individual dels directius que es difon en el si de les organitzacions i es formalitza en el concepte d'RSC.

Fixem-nos que parlem de l'ètica que representa el compromís amb uns valors que ens porten a actuar responsablement. Per què hem de donar tanta transcendència al tema sector públic-sector privat? No estem parlant de persones que per atzar o oportunitat treballen a un o altre àmbit? No podem superar aquest perjudici sobre la condició humana?

Hem d'intentar resoldre bé aquest perjudici pensant en el futur col·lectiu en el que voldríem veure satisfetes de manera generalitzada les necessitats públiques. I crec que és necessari fer-ho perquè el sector públic no pot arribar a tot.

Aquí entràriem en la segona consideració. **No hauríem de situar la discussió en l'àmbit de l'estat del benestar?** Un estat del benestar una mica diferent del que coneixem. Més centrat a compensar situacions de necessitat i menys implicat en la prestació efectiva de serveis que es poden satisfer a través del sector privat. Entre ells, com a candidata, la gestió de l'aigua.

Si fos així cal tenir en compte que: 1) No seria una privatització, ja que es mantindria la tutela i el control; 2) No seria una fórmula d'abaratir costos en detriment dels salaris de les empreses contractades o en perjudici de la qualitat i les garanties de regularitat i continuïtat. Els plecs ho haurien d'impedir; 3) El fet que el sector privat obtingui benefici no té per què impedir que el servei es gestioni amb sensibilitat social. Els plecs de condicions poden incloure les especificacions necessàries i hi ha uns mínims garantits; 4) Els sector privat també tindria els deures d'informació, transparència i traçabilitat. Els plecs inclouen un apartat de requisits d'informació periòdica; 5) L'empresa està obligada al manteniment de les instal·lacions i també pot estar obligada a introduir millores al servei si aquest ho requereix o si ha sorgit alguna innovació tecnològica que li sigui aplicable.

L'apartat de tarifació mereix una referència especial. L'empresa del sector privat adjudicatària del servei després d'una licitació competitiva obté un benefici lícit sobre el qual recau el corresponent impost de societats; a més a més, el finançament bancari és habitualment més car que el del sector públic i té alguna afectació diferencial per al tractament de l'IVA. Aquests quatre elements podrien ser motiu d'encariment del servei però no forçosament, atès que, malgrat que no hagi de ser sempre així, normalment l'eficiència, les economies d'escala i una equilibrada distribució dels riscos poden compensar en tot o en part aquests costos més alts. Si aquesta eficiència i l'impacte de l'assignació de riscos no arribessin a

compensar sí que podríem parlar que l'externalització suposa un encariment però, en buscar interpretacions, el suposat cost més alt no seria imputable al servei de l'aigua sinó que reflectiria el preu de poder continuar gaudint de l'estat del benestar. Mirar les coses globalment i elevar la visió ens podria portar a aquesta conclusió.

I com a tercera consideració descriuré breument cap on crec que hauríem d'anar: **la col·laboració publicoprivada com a fórmula de concretar la complementarietat entre sectors**, més enllà de la concessió que coneixem, creant valor públic. El que s'ha consensuat com a característica inherent a la CPP és que la participació i responsabilitat del sector privat abasta totes les fases independentment i que cada un dels agents assumeixi la tasca que pugui desenvolupar amb més avantatge.

Entenc que totes les mancances i defectes atribuïts a les externalitzacions poden ser assimilats per aquesta modalitat moderna de col·laboració. El sector públic ha de confeccionar uns plecs de condicions amb tots els requeriments especificats, té l'obligació de fer un procés de licitació i adjudicació transparent i té també l'obligació de controlar i supervisar el funcionament del servei. El sector privat es pot adaptar amb responsabilitat i eficiència a aquesta manera de procedir i resultar-ne un *mix* efectiu en el sentit genuí d'aquest terme de permetre una millora de la societat en donar resposta a necessitats identificades de manera rigorosa. ■





El corredor mediterrani, el seu estat actual

JOSÉ MARÍA MATA

Economista, membre de la Comissió d'Economia i Sostenibilitat del Col·legi d'Economistes de Catalunya



La 6a trobada anual del corredor ferroviari del Mediterrani organitzada per *Expansión*, amb el patrocini de Banc Sabadell, ens suggereix fer una anàlisi de l'estat actual d'aquesta infraestructura que, després d'innombrables retards, hauria d'estar concloua el 2021, segons últimes previsions.

No considerem essencial fixar una data exacta per a la posada en marxa en conjunt, sembla molt més important constatar que la paràlisi que ha sofert en cert moment ha estat superada i que aquesta infraestructura de característica essencial costanera no patirà pel que fa al disseny cap modificació. Sembla ser que les diferents administracions estan disposades a una col·laboració més gran i a prendre decisions consensuades. En tot cas, existeixen expectatives esperançadores perquè s'accelerín i les dates previstes es compleixin i que, en tot cas, si existeixen variacions, aquestes siguin per millorar les finalitats ara planificades.

De la importància d'aquesta infraestructura i de la necessitat de col·laboració dels diferents actuant en les preses de decisions sembla que hi ha consens, almenys pel que s'ha manifestat. Esperem que aquelles institucions que han canviat recentment de direcció no signifiquin en el futur un altre fre.

Els punts febles del trajecte entre Algesires i la frontera francesa estan perfectament identificats, s'hi està treballant i actuant i s'espera que, amb la transparència informativa que caldrà perquè els afectats d'obres futures siguin conscients que les molèsties del moment són per a un millor futur, les obres es puguin desenvolupar amb èxit, sense més impediments ni demores.

La col·laboració dels sectors públics i privats es considera i ha de ser decisiva per afrontar tots els reptes tecnològics, de finançament i logístics als quals s'ha de fer front.

Es va ressaltar continuament la importància d'aquesta infraestructura tant a escala social com econòmica i, sobretot, mediambiental per assolir els objectius fixats per als anys esdevenidors. Però també que aquesta infra-

estructura solament serà efectiva si en el seu conjunt està acabada, és a dir amb les connexions del seu eix troncal amb els ports i aeroports, amb les plataformes logístiques, etcètera.

D'altra banda, no cal oblidar que es tracta d'una infraestructura supranacional i que solament serà plenament eficient si els altres països i actors també compleixen amb el que ha de ser la seva comesa.

Els avantatges competitiu que el corredor suposa pel que fa a l'estalvi per tona de mercaderia transportada han estat ressaltats, en concret, pels representants del sector privat, però aquests mateixos han indicat que no només és important el transport de mercaderies del sector primari, cítrics i hortalisses principalment, de la indústria automobilística i de la ceràmica, entre d'altres, sinó que també és un factor important per al sector turístic i del transport de passatgers.

Les dificultats de compaginar el transport de mercaderies amb el de passatgers es resoldran amb l'ajut de la tecnologia, si bé caldrà el desdoblament de vies per evitar restriccions de trànsit.

La competitivitat del preu del ferrocarril haurà de tenir present la seva sostenibilitat i caldrà la reenginyeria del transport de mercaderies en molts aspectes.

L'augment dels combois de 500 a 750 metres sembla estar en ment de tots amb les adaptacions que això significarà per a les vies d'estacionament, per a les locomotores, la seguretat i la logística.



Sembla important constatar que la paràlisi que ha sofert el corredor ha estat superada, i no patirà cap modificació en el seu disseny

Les diferents actuacions, siguin immediates o futures, no les detallarem però sí que ressaltarem el cost que hem d'assumir per no tenir operativa aquesta infraestructura íntegrament. En aquest sentit observem que les pèrdues d'oportunitats de negoci són una constant. La credibilitat de cara a possibles inversors i clients es perd amb els constants ajornaments de la data de la posada en marxa.

De cara a l'emergència climàtica repetidament esmentada amb el transvasament del transport del camió o la carretera a la via i la seva exigència de posada en funcionament immediat podem estar igualment d'acord. A més volem apuntar una altra incògnita: estaran els Estats veïns disposats a permetre camions en les seves carreteres si aquestes ja estan congestionades?

La liberalització del sector ferroviari ha de dur-se a terme ràpidament i no ha de concentrar-se tota la inversió en un sol projecte, com amb l'AVE durant llargs anys, si no que s'han de preveure les necessitats de les vies de Rodalies d'igual manera per poder afrontar els reptes climàtics abans esmentats d'eliminació d'emissions.

Al nostre entendre, la contaminació ambiental també ha de preveure la utilització de l'espai i del soroll. Constatem que l'espai necessari per construir vies ferroviàries és molt inferior al de les carreteres si es té en compte la ràtio de nombre de tones o passatgers per quilòmetre.

Finalment, volem ressaltar que la intermodalitat del transport amb les seves diferents noves tecnologies requereix oficis de nova creació que s'han de programar amb suficient antelació perquè en el moment que siguin requerits aquests diferents especialistes estiguin disponibles en el mercat laboral.

Per molt que es construeixi i que s'adquireixi maquinària d'última generació, sense les persones degudament preparades i formades, el corredor no es podrà posar en marxa. ■

Grup de Treball de Mediació



La mediació en situacions competitives

LLUÍS CASADO ESQUIÚS
Economista, Grup de Treball de Mediació
lcasado@mediterraneoconsultores.com

JORDI CONEJOS SANCHE
Economista, Grup de Treball de Mediació
jcs@montbaix.com



La mediació implica voluntat negociadora de les parts. Si aquesta voluntat no existeix mínimament la mediació estarà condemnada al fracàs. Però ens equivoquem si atribuïm la voluntat, o la manca de voluntat, exclusivament a les característiques de les persones implicades. Hi ha una sèrie de factors d'entorn (legals, institucionals, culturals, interessos dels diferents *stakeholders*, etcètera) que fa difícil la mediació, fins i tot encara que les persones implicades vegin l'oportunitat que els ofereix una solució negociada.

En realitat, aquests factors fan difícil la mediació en el sentit més estricte del concepte, però no invaliden la importància de disposar de mètodes per a la regulació del desacord i de gestió dels conflictes d'interessos.

Aquest article no permet parlar de situacions o entorns concrets, però podem apuntar algunes variables que ens permeten preveure les dificultats de la mediació estricta.

• **El joc:** des de la perspectiva de la teoria de jocs, si el joc és de suma zero, la competició pot ser la resposta adient. Aquí la mediació té poc paper a jugar. Per contra, si la resposta cooperativa permet generar valor, aquesta guanya posicions. El model de Harvard ja advertia de la importància d'abandonar les posicions i identificar els interessos, cosa no tan fàcil en alguns processos mercantils.

• **Les relacions de poder:** si la relació entre les parts és asimètrica en clau de poder,

l'esperança matemàtica de benefici augmenta radicalment per la part forta, i conseqüentment disminueix per la feble. Res que no sigui evident si pensem en la relació entre un client (particular o petita empresa) i una entitat financera, o bé entre un petit proveïdor i un gran client, on el primer no té un producte diferenciat o una marca reconeguda.

• **Els costos d'oportunitat:** cal incloure aquí els costos econòmics, però també emocionals, d'imatge, de reputació, i en general les diverses externalitats que pot ocasionar un conflicte. Si aquests són molt petits serà més difícil una solució cooperativa. Aquesta qüestió obre algunes vies de treball en negociacions en principi molt tancades, i en ocasions no deixa de ser un plantejament creatiu de les opcions que cal explorar.

• **Els vincles de confiança:** des de les teories de la complexitat aplicades a les relacions, les persones creen els vincles, però aquests poden delimitar els comportaments possibles de les persones. Si la situació genera una relació i uns rols molt tancats la resposta competitiva serà freqüent. Si les persones poden redefinir i flexibilitzar els seus rols hi haurà un espai per a la cooperació. Aquesta qüestió és francament complicada quan alguna de les parts no és més que el representant d'alguna part, molt freqüent quan una de les parts és una gran empresa.

• **Fixació en el passat o orientació al futur:** si els aspectes reparatius són priori-

taris dificultaran el camí cooperatiu, ja que imposaran serioses restriccions a l'acord negociat. És la diferència entre el pla de pagaments possible o l'hipotèticament exigible.

• **Diversitat d'interessos:** si no existeix un bé únic (normalment monetari) en joc, és més factible la cooperació, atès que les dues parts no busquen el mateix i per tant el que guanya un no ho perd l'altre. Això pot ser factible amb una certa visió conciliadora de les lògiques empresarial i familiar. És el cas d'una empresa familiar, però molt més difícil en altres supòsits empresarials.

És per això que la mediació inclou un ventall de formes d'intervenció que van més enllà de la tradicional divisió entre mediació facilitadora i mediació avaluativa. Gestionar les variables d'entorn esmentades implica oficis de professionals en mediació molt diferenciats.

No entrarem ara en la qüestió dels límits de la mediació en sentit estricte, és a dir, si a alguns d'aquests oficis encara els podem anomenar mediació, però sí que cal destacar aquesta diversitat, que implica formats, mètodes i estratègies d'intervenció també molt diversos, ja que la feina de mediació inclou el rol de mediador estricte (en les seves diferents modalitats), però també el de *coach* i el rol expert.

El mediador generalista no és la resposta que demanen molts conflictes de l'àmbit mercantil i empresarial, per exemple en conflictes en empreses familiars, conflictes societaris, temes hipotecaris o situacions concursals, per esmentar-ne alguns casos.

Un corol·lari d'aquest plantejament és la necessitat de plantejar la mediació sota una mirada multidisciplinària que permeti alinear diferents mirades especialitzades. Dissortadament aquest fet prou evident xoca frontalment amb els corporativismes que van més enllà de la lògica defensa dels interessos de cada professió. Una bona iniciativa en aquesta línia seria la proliferació de programes de formació interdisciplinària organitzada per diversos col·legis professionals que comparteixin aquesta visió. ■





Aptituds emprenedores de la població catalana segons l'estudi GEM

AMADEU IBARZ

Economista i vicepresident del Grup de Treball d'Emprenedoria i Creació d'Empreses del CEC
emprenedoria@coleconomistes.cat



La intenció d'emprendre i de crear una empresa depèn en bona part de la valoració social de l'emprenedoria, així com de les percepcions sobre les oportunitats en l'entorn i sobre les seves pròpies aptituds per emprendre. Els resultats del projecte GEM a Catalunya l'any 2018 mostren que el percentatge de la població adulta que opina que emprendre atorga estatus social i econòmic és del 47%, el mateix que l'any anterior. A Espanya aquest percentatge és superior en tres punts (50%). De la mateixa manera que els darrers anys, es manté un diferencial considerable amb els països de la UE d'alts ingressos (69%). Aquesta baixa valoració social de la funció empresarial és un aspecte que cal millorar.

Tanmateix, cal assenyalar que la percepció que la societat catalana té del fet que iniciar un negoci és una bona opció professional està al nivell de la dels països més avançats. Així, les respostes afirmatives a aquesta pregunta se situen en el 58%, un punt per sobre de l'any anterior, i únicament un per sota de la mitjana dels països de la UE d'alts ingressos (59%). A més, la mitjana catalana està cinc punts per sobre de l'espanyola (53%).

Una altra variable perceptual que cal considerar és l'opinió respecte de la difusió de notícies positives sobre l'emprenedoria en els mitjans de comunicació. A Catalunya, el percentatge és del 55%, la qual cosa significa un descens de cinc punts respecte del 2017. No obstant això, aquest percentatge està sis punts per sobre de la mitjana espanyola (49%), mentre que se situa tres per sota dels països de la UE d'alts ingressos (58%). Cal assenyalar, tanmateix, que aquest indicador a Catalunya ha passat del 34% el 2010 al 55% el 2018, una millora facilitada per l'existència d'esdeveniments a Barcelona i a la resta del territori.

Pel que fa a les habilitats per emprendre, els resultats indiquen que un 54% de la població declara que les posseeix, la qual cosa suposa un augment remarcable de set punts respecte del 2017. La mitjana espanyola és inferior en sis punts i se situa en el 48%, amb un increment de tres punts en relació amb l'any anterior. La mitjana als països de la UE d'alts ingressos està

en el 45%, per la qual cosa és inferior en nou punts a la mitjana catalana. Aquesta percepció d'autoeficàcia pot facilitar que hi hagi més emprenedors potencials i que facin el pas per crear una empresa pròpia, si bé pot afectar la seva viabilitat a llarg termini si és fruit d'un excés d'optimisme.

Respecte dels models de referència, els resultats a Catalunya indiquen que un 34% dels enquestats declara tenir coneixement d'altres emprenedors. Aquest percentatge és el mateix que s'assoleix a Espanya i als Estats de la UE d'alts ingressos. De fet, els darrers anys s'observa una convergència en aquests valors a Catalunya, Espanya i la UE, mentre que en el conjunt de països d'alts ingressos a escala mundial l'existència de models de referència està uns tres punts per damunt. En termes generals, es pot afirmar que els resultats d'aquest indicador a Catalunya són positius.

La interacció dels factors descrits fins ara (principalment la valoració social de l'activitat emprenedora i la percepció d'oportunitats i aptituds personals) determina en bona mesura la intenció d'emprendre. Aquesta variable d'emprenedoria potencial considera el percentatge de la població que en un determinat període manifesta la seva intenció de crear una empresa pròpia els propers anys. A Catalunya aquest percentatge assoleix el 7,5% (7,1%, a la demarcació de Barcelona). En tots dos casos, hi ha

un increment respecte de l'any anterior (0,9 punts a Barcelona i 0,8 a Catalunya). La mitjana espanyola està en un nivell lleugerament inferior, i se situa en el 6,8%, el mateix percentatge que el 2017. No obstant això, la intenció d'emprendre a la UE i, sobretot, en el total de països d'alts ingressos assoleix uns nivells clarament més alts: 13,9% i 20,4%, respectivament. Per tant, aquesta variable té un clar marge de millora de cara al futur.

A tall de síntesi, cal destacar que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional i que en els mitjans apareixen històries d'èxit empresarial, amb valors superiors a la mitjana espanyola i similars a les mitjanes dels països de la UE i de la resta de països del món d'alts ingressos. Ara bé, la mitjana catalana queda per sota de la de la UE i dels països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on caldria centrar l'atenció per assolir uns nivells homologables als dels països d'alts ingressos. El segon aspecte que cal millorar és la percepció de bones oportunitats per crear una empresa. Malgrat la recuperació sostinguda en aquest indicador els darrers anys, el seu nivell queda encara força per sota dels països més avançats. Aquestes dues qüestions poden explicar la diferència que hi ha en la intenció d'emprendre que també existeix respecte d'aquests països. ■



Comissió d'Assessors Fiscals



Nou impost a Catalunya: sobre els actius no productius de les persones jurídiques

RICARD VIÑA ARASA
Economista. Servei d'Assessorament Fiscal
del Col·legi d'Economistes de Catalunya
geafbcn@economistes.cat



El Govern de Catalunya va aprovar el Decret Llei 8/2019, de 14 de maig, de modificació de la Llei 6/2017, de 9 de maig, de l'impost sobre els actius no productius de les persones jurídiques publicat al DOGC el passat 16 de maig, i entrat en vigor l'endemà de la publicació.

Aquest és un impost pioner a Europa i progressiu, que grava determinats béns no productius, és a dir, no associats a l'activitat econòmica, dels quals són titulars les persones jurídiques. Simplificant es podria dir que es volen gravar els béns de les empreses que en realitat s'utilitzen per a activitats d'ús particular, com ara immobles (habitatge habitual, segones residències...), vaixells, iots, aeronaus, vehicles de més de 200 CV i objectes d'art, antiguitats i joies.

De fet, aquest impost sobre els actius de les persones jurídiques va ser aprovat, pel Parlament de Catalunya, el maig del 2017, però el Govern espanyol del Partit Popular va presentar un recurs d'inconstitucionalitat en considerar que aquest tribut vulnerava la legalitat vigent, per la qual cosa va quedar en suspens.

Aquest recurs ha estat desestimat pel Tribunal Constitucional en sentència publicada el passat 26 de març i segons la qual aquest impost és plenament constitucional.

En aquest sentit, i tenint en compte que el tribut ja s'ha meritat per als exercicis 2017, 2018 i 2019, s'ha aprovat l'esmentat Decret Llei 8/2019, de 14 de maig, que bàsicament regula el termini de presentació de l'autoliquidació de l'impost, que s'estableix de l'1 al 30 de juny de cada any, amb l'excepció

dels tres anys ja meritats (2017, 2018 i 2019), que s'han de liquidar de manera extraordinària entre l'1 d'octubre i el 30 de novembre d'enguany.

Atès que aquest impost pretén gravar els actius no productius convé saber què entén la llei per actius no productius.

Conceptes

S'entén que els actius als quals fa referència la llei no són productius en qualsevol dels supòsits següents:

1) Si se cedeixen de manera gratuïta als propietaris, socis i participants de la persona

jurídica o a persones vinculades a aquests, directament o per mitjà d'entitats participades per qualsevol d'ells, i que els destinen totalment o parcialment a l'ús propi o a l'aprofitament privat, tret que el seu ús constitueixi retribució en espècie, d'acord amb el que disposa la normativa de l'IRPF (art. 43, LIRPF).

2) Si se'n cedeix l'ús, mitjançant preu, als propietaris, socis i participants del subjecte passiu o a persones físiques vinculades a aquests, o a entitats participades per qualsevol d'ells, per ser destinats totalment o parcialment a usos o aprofitaments privats, tret que per la cessió del bé en qüestió en satisfacin el preu de mercat, treballin de manera efectiva a la



Aquest és un impost pioner, que grava determinats béns no associats a l'activitat dels quals són titulars les persones jurídiques

societat i percebin per fer-ho una retribució d'import superior al preu de cessió.

3) Si no estan afectes a cap activitat econòmica o de servei públic.

S'entén per persones o entitats vinculades les que ho són als efectes de l'impost sobre societats (art. 18.2 de la LIS).

(Vegeu la nota adjunta, annex 1)

Es consideren actius productius els que són arrendats a preu de mercat als propietaris, socis i participis o a persones vinculades a aquests, o bé a entitats participades per qualsevol d'ells, i són destinats a l'exercici d'una activitat econòmica.

Són actius afectes a una activitat econòmica els que, com a factor o mitjà de producció, s'utilitzen en l'explotació de l'activitat econòmica del subjecte passiu.

No es consideren béns no productius, als efectes del punt 3, els que tenen un preu d'adquisició que no supera l'import dels beneficis no distribuïts obtinguts per l'entitat, sempre que proveniuen del desenvolupament d'activitats econòmiques, amb el límit de l'import dels beneficis obtinguts tant el mateix any de l'adquisició com els últims deu anys anteriors. S'hi assimilen els dividendes que procedeixen de valors que atorguin, almenys, el 5% dels drets de vot i es posseeixen amb la finalitat de dirigir i gestionar la participació, sempre que, a aquest efecte, es disposi de la corresponent organització de mitjans materials i personals i l'entitat participada, d'acord amb la definició de la Llei 19/1991, de 6 de juny, de l'impost sobre el patrimoni, no tingui com a activitat principal la gestió d'un patrimoni mobiliari o immobiliari.

(Vegeu la nota adjunta, annex 2)

Els ingressos obtinguts per l'entitat participada han de procedir, almenys en el 90%, del desenvolupament d'activitats econòmiques.

Exempcions

Estan exempts d'aquest impost:

- a)** Les administracions públiques i els organismes i entitats de dret públic.
- b)** Les representacions diplomàtiques, les oficines consulars i els organismes internacionals amb seu a Catalunya.
- c)** Els béns immobles de les fundacions, de les organitzacions no governamentals i, en general, de les entitats sense ànim de lucre,

sempre que es destinin, de manera exclusiva, a llurs finalitats pròpies no lucratives.

Valoració dels actius no productius

Quan no siguin aplicables les regles següents, els béns i drets s'han de valorar pel seu valor de mercat.

1) El dret real de superfície, el dret real d'ús i el dret de propietat sobre béns immobles, pel valor cadastral del bé immoble actualitzat en la llei de pressupostos corresponent.

2) Els vehicles de motor, les embarcacions i les aeronaus, pel seu valor de mercat. Quan sigui el cas, s'han d'aplicar les taules de valoració de vehicles usats aprovades als efectes de l'ITP i AJD i de l'impost sobre successions i donacions vigents en la data de meritació de l'impost.

3) Els objectes d'art, antiguitats i joies, pel valor de mercat en la data de meritació de l'impost.

4) En el cas de béns de l'ús dels quals se sigui cessionari per contractes d'arrendament financer, pel valor aplicable en aquestes operacions als efectes de l'ITP i l'AJD.

Meritació

L'impost sobre els actius no productius es merita l'1 de gener de cada any.

Subjecte passiu

Són subjectes passius d'aquest impost, a títol de contribuents, les persones jurídiques i les entitats que, sense tenir personalitat jurídica, constitueixin una unitat econòmica o patrimoni separada susceptible d'imposició. De tota manera, en tots els casos, el subjecte passiu ha de tenir objecte mercantil.

Base imposable i quota tributària

La base imposable està constituïda per la suma dels valors corresponents a tots els actius no productius. La quota tributària es determina per aplicació a la base imposable de l'escala següent:

Base imposable i quota tributària			
Base imposable fins a (euros)	Quota íntegra (euros)	Resta de la base imposable fins a (euros)	Tipus aplicable (%)
0,00	0,00	167.129,45	0,210
167.129,45	350,97	167.123,43	0,315
334.252,88	877,41	334.246,87	0,525
668.499,75	2.632,21	668.500,00	0,945
1.336.999,75	8.949,54	1.336.999,26	1,365
2.673.999,01	27.199,58	2.673.999,02	1,785
5.347.998,03	74.930,46	5.347.998,03	2,205
10.695.996,06	192.853,82	En endavant	2,750



El TC va desestimar el recurs presentat pel Govern d'Espanya i va sentenciar que aquest impost és plenament constitucional

Autoliquidació: termini, presentació, ingrés

Els contribuents estan obligats a presentar l'autoliquidació de l'impost per via telemàtica i a efectuar-ne l'ingrés corresponent entre els dies 1 i 30 del mes de juny següent a la data de meritació.

El model d'autoliquidació 540 s'ha aprovat mitjançant Ordre del conseller d'Economia i Hisenda, publicada al DOGC núm. 7904, del dia 26-06-2019.

Autoliquidacions corresponents als anys 2017, 2018 i 2019

Les autoliquidacions dels exercicis ja meritats 2017, 2018 i 2019 s'han de presentar en el termini extraordinari que comprèn de l'1 d'octubre al 30 de novembre d'enguany. ■



XXXIV i XXXV fòrums d'inversió

MIQUEL SACRISTÁN
Economista i director d'EconomistesBAN
economistesban@coleconomistes.cat



EconomistesBAN, la xarxa de *business angels* del Col·legi, celebra els XXXIV i XXXV fòrums d'inversió i presenta les ponències *The Collider: programa de tech transfer de la Fundació Barcelona Mobile World Capital* i *EconomistesBAN, creant riquesa i ocupació. El cas d'èxit Grand Voyage*.

34è Fòrum EconomistesBAN

Al XXXIV Fòrum es van presentar set projectes:

- **Psonrie.** Aplicació que permet parlar amb un psicòleg professional de manera immediata, anònima i assequible, quan vulguis i on vulguis.

- **Yoplan.** *Marketplace* d'experiències personalitzades i úniques per a viatgers especialitzats al Carib. Potencien el concepte de viatger versus el de turista. El viatger busca viure la destinació, la cultura, els costums i el dia a dia dels nadius.

- **Lobster.** Marca contemporània amb un doble objectiu, oferir ulleres de disseny, graduades a un preu revolucionari, i desenvolupar una nova forma de fer les coses: la simplicitat radical.

- **Watchity.** Plataforma SaaS de producció de vídeo per a web i xarxes socials, faciliten simplificar la producció de vídeo per a nous canals amb nous formats, que els ajuden a generar *engagement* amb els seus públics.

- **Buy Yourself.** Sistema de compra intel·ligent, punt de venda a la butxaca de cada client que permet comprar i pagar sense passar per caixa.

- **Hipoo.** *Broker* hipotecari digital, han desenvolupat una plataforma que permet trobar i sol·licitar la millor hipoteca de manera simple, transparent i precisa.

- **LEXGOapp.** És un *marketplace* d'advocats que posa en contacte particulars i empreses amb necessitat de contractar un advocat. LEXGOapp soluciona un problema habitual en el procés previ a la contractació de l'advocat i durant l'execució de l'encàrrec.

Ponència

The Collider: programa de tech transfer de la Fundació Barcelona Mobile World Capital

Al llarg de la 34a edició del Fòrum d'Inversió d'EconomistesBAN també es va dur a terme la ponència *The Collider: programa de tech transfer de la Fundació Barcelona Mobile World Capital*, a càrrec de Javier Avellaneda, economista CCFA i Venture Builder Strategist de la Mobile World Capital. Avellaneda va presentar *The Collider*, un programa impulsat per la fundació publicoprivada Mobile World Capital que té com a *partners* fundadors el Ministeri d'Economia i Empresa, la Generalitat de Catalunya, l'Ajuntament de Barcelona, la Fira de Barcelona i GSM Mobile, i que pretén connectar el talent emprenedor amb el talent científic per tal de fomentar la implementació de solucions tecnològiques a la indústria.

"El nostre objectiu és fer de nexa comunicador entre les noves tecnologies i el sector industrial per tal de crear companyies amb una base tecnològica molt potent", va assegurar Avellaneda, qui ha identificat una dificultat notable per traslladar solucions científiques al mercat. El projecte se centra en quatre tecnologies principals: IoT, *blockchain*, intel·ligència artificial i realitat virtual, i pretén incidir en la indústria energètica, de la mobilitat i la indústria 4.0.

Es pot consultar la presentació i el vídeo del Fòrum [al web del CEC: EconomistesBAN-notícies-XXXIV Fòrum](#).

35è Fòrum EconomistesBAN

Al XXXV Fòrum es van presentar set projectes:

- **Tapnex.** *Software* per a l'òptima gestió de lliuraments, permet a les empreses millorar les capacitats de distribució en automatitzar les operacions en temps real amb solucions de transport flexibles.

- **RateNow.** Amb RateNow les empreses del món *off-line* escolten els clients en temps real, amb enquestes tàctils ràpides i *user-friendly*, en el mateix establiment, potenciant

el valor de marca, millorant l'experiència del client i augmentant la seva retenció.

- **Kalendae – Monzon Biomed.** Dermatologia mèdica ecològica i sostenible. Línia de productes de dermatologia mèdica d'alta eficàcia, de certificació ecològica (Cosmos-ECOCert) i certificació en economia circular (Cradle2Cradle).

- **Allergeneat.** Aplicació mòbil per a persones amb sensibilitats alimentàries que els permet saber si un producte és apte o no per al consum només escanejant el codi de barres dels productes al supermercat.

- **Mooms.** És el *marketplace* líder a Espanya de compravenda d'articles infantils de segona mà, fa de mitjancer entre comprador i venedor i s'encarreguen de la recollida, el lliurament, el pagament i el transport.

- **BITBCN, Blockchain Intitute & Technology.** Primer unicorn educatiu d'escola *boutique* basat en la *data economy*, el *blockchain* i la intel·ligència artificial amb el propòsit de ser un referent en l'àmbit internacional en la formació de les tecnologies disruptives.

- **Emérita Legal.** *Start-up legaltech*, generen informació a través de l'anàlisi del *big data* judicial amb IA (NLP-ML), orientada a revelar informació fins ara no disponible d'advocats, jutges, jutjats i altres parts, procedent de l'anàlisi de milions de resolucions judicials.

Ponència

EconomistesBAN impulsa una nova iniciativa: presentar projectes que han passat pels fòrums i que són avui una realitat d'èxit com va ser el cas a *EconomistesBAN, creant riquesa i ocupació. El cas d'èxit Grand Voyage* (vegeu l'article a continuació, pàgina 21).

Es pot consultar la presentació i el vídeo del Fòrum [al web del CEC: EconomistesBAN-notícies-XXXV Fòrum](#).

Si esteu interessats en algun dels projectes, feu-nos-ho saber a economistesban@coleconomistes.cat. ■



Mostrem realitats, creant riquesa i ocupació. El cas d'èxit GrandVoyage

POL FONT

*Economista, EFA, CEFA, EFP | president d'EconomistesBAN
| Co-founder & Managing Partner d'Addenda Capital, AVSA,
Financial Planners, Investment & Wealth Advisors*



EconomistesBAN, la xarxa de *business angels* del Col·legi d'Economistes de Catalunya, ha incorporat una nova iniciativa als fòrums d'inversió: convidar els projectes que en el seu dia van passar pels nostres fòrums i que van obtenir finançament dels inversors de la xarxa o del Club Inversors EconomistesBAN i que avui dia s'han consolidat com una realitat d'èxit.

En una mostra més de la seva maduresa, EconomistesBAN ja presenta realitats. La xarxa compleix amb la voluntat del Col·legi d'Economistes de Catalunya de contribuir activament a la promoció efectiva de l'activitat econòmica, facilitant la canalització d'inversió a projectes que es presenten als fòrums d'inversió que s'organitzen bimensualment.

Els projectes que passen pels nostres fòrums segueixen un recorregut: aquest s'inicia amb l'acollida del projecte i la seva valoració inicial, passa per la presentació als fòrums d'inversió i continua amb l'acompanyament en el tancament de la inversió i el suport posterior. Ara, i per tancar el cercle de suport a aquests projectes, EconomistesBAN també anirà presentant en els propers fòrums d'inversió projectes que en el seu dia van ser presentats i van obtenir finançament i que avui ja són una realitat d'èxit; projectes que, per tant, poden aportar molt valor en el camí cap a l'èxit dels futurs emprenedors i els inversors de la xarxa.

El primer projecte d'aquesta nova iniciativa d'EconomistesBAN ha estat GrandVoyage, l'especialista més gran a Espanya en viatges

de llarga distància i llarga durada. Al darrer XXXV Fòrum d'Inversió, el seu soci fundador, Arvin Abarca, va actuar com a ponent i va presentar el projecte a tots els assistents. Abarca, que anteriorment havia passat per Intercom, FixR i la renombrada InfoJobs, va posar en valor la seva experiència des de la creació de GrandVoyage el 2012, després d'haver participat en el primer Fòrum d'EconomistesBAN el mateix any.

En el transcurs de l'exposició, Abarca va manifestar que GrandVoyage va néixer de la unió de dues de les seves passions, internet i viatjar, i de la identificació d'un problema: "Les agències de viatge no són especialistes en aprofitar les economies d'escala". Avui GrandVoyage factura més de 9 milions d'euros, dona feina a més de 35 persones i compta amb més de 15.000 clients satisfets.

Fa pocs mesos, Suma Capital va adquirir el 32% de la companyia per donar suport al seu pla d'expansió, que té per objectiu triplicar el volum els propers quatre anys.

Basant-se en la seva experiència, Abarca va donar un seguit de consells i claus per emprendre als promotors de projectes i inversors assistents al XXXV Fòrum Inversor d'EconomistesBAN. Algunes de les seves reflexions van ser les següents:

- Emprendre és fer que les coses passin: "*Make things happen*".
- La millor manera de finançar un projecte són els clients. En el seu cas, ells van començar sense finançament extern, dues petites aportacions d'ell i d'un inversor de la xarxa d'EconomistesBAN. No ha estat fins al 2018 que ha entrat Suma Capital per donar suport a l'expansió.
- No escoltis mentides: "Apple no va començar en un garatge" ni "Netflix va sorgir de pagar un *late-fee*".
- Cal que la idea del projecte s'entengui: "Que li puguis explicar a la teva àvia, no et faci vergonya explicar-li, i que t'entengui".
- Cal centrar-se a tenir un producte que generi una demanda real *product market fit*, que tiri molt ràpid, al qual se li puguin fer

ajustos i del qual puguis obtenir *feedback* real dels teus clients.

- Cal prestar molta atenció i evitar demanar finançament per crear estructures de costos fixes abans de temps.
- És un greu error no dedicar-te a temps complet al teu projecte.
- És molt important per evitar molts problemes: "Definir d'entrada el rol entre els fundadors".
- No busquis deute abans de tenir tracció, sempre és millor *equity*.

A continuació, Abarca va llançar la pregunta: "Què és l'èxit per a un emprenedor?". Per a molts és guanyar molts diners, per a ell el que és més important, i un consell que dona als emprenedors d'avui, és "gaudir del camí que has creat amb el teu equip, on tu ets un més".

Per concloure, respecte a l'obsessió i les presses que molts promotors de projectes tenen per demanar finançament abans de posar-se a buscar clients, va insistir en què "la millor manera de finançar un projecte són, sens dubte, els seus clients".

Tant la interessant ponència com el mateix Fòrum es troben disponibles per a consultarlos al web del CEC: EconomistesBAN-notícies-XXXV Fòrum.

Aquesta nova iniciativa és la constatació de la consolidació de la important contribució que des del Col·legi s'està fent pel foment de l'activitat econòmica. Amb les darreres dades de la xarxa d'inversors EconomistesBAN, actualment aquesta ja disposa de **283 membres adscrits**, així com de **26 membres al Club Inversors EconomistesBAN**. La xarxa ha aconseguit convertir-se en un espai de trobada entre emprenedors i inversors. En el transcurs del període 2014-2019 (a 30 de juny) s'han atès i s'han revisat **1.098 projectes**, 273 dels quals han estat presentats en els 34 fòrums duts a terme. De la mateixa manera, s'ha dinamitzat la relació entre inversors i emprenedors, s'han facilitat més de **1.011 contactes** i s'han mitjançat un total de 20 operacions, de les quals avui hem presentat el primer cas d'èxit! ■



EconomistesBAN anirà presentant als propers fòrums d'inversió projectes que en el seu dia van ser presentats i que avui ja són una realitat d'èxit

Comissió Mercantil, Concursal i d'Experts Judicials



Davant el text refós de la Llei concursal i la directiva

ALFRED ALBIOL
President del REFOR-CGE



Des del Consell General d'Economistes (CGE), el passat 11 d'abril es va presentar al Ministeri de Justícia, amb l'impuls del Registre d'Economistes Forenses (REFOR), un conjunt de propostes al projecte del Reial Decret Legislatiu que refon la Llei concursal.

La primera reacció va ser de sorpresa pel moment de la seva publicitat, a escassos dies d'unes eleccions, i d'un cert estrès per poder organitzar l'anàlisi d'un text molt extens, de 751 articles, amb un termini d'esmenes de 20 dies que trobem breu.

A continuació, exposaré les principals conclusions d'aquest informe, que es pot consultar [al nostre web](#) i a les xarxes socials, i del qual també s'ha extret una nota de premsa.

En primer lloc, cal felicitar al Ministeri de Justícia per l'esforç realitzat a refondre un text complex. Considero de gran utilitat la memòria que l'acompanya, aclaridora dels canvis, així com la taula de correspondències dels articles.

No obstant això, una part del seu redactat [condicions d'accés de l'administrador concursal (vigent article 27), retribució (actual article 34) i Registre Públic Concursal, RPC (article 198 vigent)] no serà d'aplicació fins que el Reglament no es publiqui i, per tant, creiem que no s'hauria d'aprovar el text refós sense estar desenvolupat encara un text reglamentari, ja que queda apedaçat i incomplet.

D'altra banda, no estic d'acord en què aquest text no té incidència en l'àmbit econòmic i pressupostari. Cal tenir en compte que hi ha canvis previstos en la remuneració de l'administrador concursal (compte de garantia aranzelària) i en l'RPC, per la qual cosa caldrà tenir pensada una dotació pressupostària.

Crec que hauria de mantenir-se la reserva d'activitat de l'article 27 vigent en el text refós de la Llei concursal i mantenir els professionals. La nova redacció de l'article 27 introdueix una indefinició i el posterga a un desenvolupament reglamentari indeterminat. A més, segons la llei òmnibus, les possibles reserves d'activitat professional han d'estar incloses en una llei formal.

S'ha procedit a realitzar una refosa en sentit ampli i s'ha pogut, sense voler, anar més enllà de la seva comesa, ja que s'ha creat nou contingut i presenta el dubte de si el text pot ser susceptible d'un possible recurs d'inconstitucionalitat. Per això, l'instrument més adequat per introduir aquestes modificacions seria, més aviat, una nova Llei concursal, en la reforma de la qual s'hauria d'incloure, entre altres modificacions: definició d'insolència més de tipus economicocomptable; limitar i reduir els privilegis dels crèdits públics; mesures que fomentin la venda d'unitats productives; modificacions en segona oportunitat (que siguin més senzilles) i honoraris més realistes del mediador concursal, a més de plantejar un torn d'ofici; la modificació en la fase de liquidació en un termini de dotze mesos en general i de sis mesos en els procediments abreujats és excessivament curta; el sistema Lexnet de comunicació electrònica ha de ser obligatori i d'aplicació urgent; cal evitar la imatge del concurs o fase preconcursal com a estigma, i caldria incrementar la quantitat de jutjats mercantils en determinades àrees.

S'ha inclòs un nou contingut en el vigent article 46 relatiu als comptes anuals del deutor. És a dir, el nou article 116 incorpora un paràgraf 2, que es refereix als comptes anuals anteriors a la declaració del concurs, en el cas de suspensió. Sembla, doncs, que

tracta d'establir una nova competència a l'administrador concursal que a més pot resultar de gran complexitat i responsabilitat.

S'ha de tenir en compte que el mes de juny s'ha aprovat la nova Directiva d'insolència. És per això que caldrà adequar, pròximament, el text refós a la nova directiva, que introdueix canvis importants d'enfocament i de solució concursal, propiciant solucions preconcursals i més eficients en cas d'insolència. Així, en el text de la Directiva d'insolència europea, a títol d'exemple, s'estableix que el termini de suspensió d'execucions singulars genèric és de quatre mesos, però especifica que, en cas de reestructuracions complexes, l'autoritat judicial o administrativa podrà acordar pròrrogues, amb un límit de durada total de dotze mesos.

S'observa nou contingut en uns articles relatius als acords de refinançament (596 i 603) que semblen limitar la possibilitat de la seva celebració. No em semblen positius, ja que s'allunyen del text de la Directiva europea d'insolència.

S'ha afegit un paràgraf a l'article 510 *in fine*, que no figura en el vigent article 184: "en els altres casos, l'administració concursal ha d'estar assistida per un lletrat, la retribució del qual anirà a càrrec de la mateixa administració concursal". La nostra proposta seria suprimir aquest nou paràgraf pels motius següents: no s'inclou aquest text en la Llei concursal vigent ni es practica als tribunals actualment; per economia, ja que entenem que encarrir el concurs, i perquè no té sentit que sigui a càrrec de l'administrador concursal, sinó, en tot cas, a càrrec de la massa del concurs.

Estarem atents des del REFOR a la seva evolució en paral·lel a la directiva. ■



S'ha procedit a realitzar una refosa en sentit ampli i s'ha pogut, sense voler, anar més enllà de la seva comesa, ja que s'ha creat nou contingut



Convé franquiciar un hotel?

FRANCESC JOAN

Economista, coordinador de la Comissió d'Economia del Turisme del Col·legi d'Economistes de Catalunya i cofundador de BurgMaster Hospitality Consultants
fjoan@burgmaster.es



Wolfgang Streeck, sociòleg i economista, director emèrit de l'Institut Max Planck de Dret i Política Social a Munic (Alemanya), i Thomas Piketty, economista francès especialitzat en desigualtat econòmica, autor del popular llibre *El capital al segle XXI*, tracten, entre altres autors, la creixent tendència a la concentració empresarial en les economies de mercat més madures.

En efecte, a molts sectors industrials, comercials i de serveis, el nombre d'entitats empresarials els darrers 50 anys s'ha reduït dràsticament. Pensem, per exemple, en la indústria aeronàutica o en la d'automoció, en els laboratoris farmacèutics o també en la distribució comercial. En molts casos, la concentració és incontestable i la petita i mitjana empresa està desapareixent de manera progressiva.

La raó de ser d'aquest procés és conseqüència de diverses causes. Per una banda, les grans corporacions poden gaudir d'economies d'escala, d'una capacitat d'innovació i recerca més gran i de la possibilitat d'aconseguir una notorietat de marca que impulsa la fidelització de clients i consumidors. Aquests atributs fonamenten en bona mesura que les petites unitats empresarials siguin abduïdes d'una o altra manera per les grans empreses.

Això no obstant, respecte al sector hotelier hi ha fórmules d'aprofitar els avantatges de la concentració sense perdre l'autonomia, sense ser absorbit o eliminat per les grans cadenes d'aquest sector. La fórmula més coneguda i progressivament utilitzada és la franquícia. Contractant una bona franquícia el petit empresari continua gestionant el seu propi negoci però amb l'assistència del franquiciador. Precisament, en el sector hotelier dels Estats Units aquesta pràctica s'estima que abasta de l'ordre del 70% dels hotels dels països a Europa, des de la crisi del 2008, les franquícies han crescut de manera considerable.

Cal advertir, però, que contractar una franquícia no és un estàndard ni en l'elecció del franquiciador ni en el clausurat específic del contracte ni en molts altres aspectes. Una franquícia (excuseu l'analogia) és un matri-

moni amb data de venciment. Normalment als 20 anys. Per tant, l'elecció de la parella ha de ser molt curosa amb l'objectiu de garantir la maximització dels beneficis i l'estabilitat del contracte.

Per altra banda, sovint és recomanable la participació d'un professional expert en l'elecció del franquiciador, d'un professional coneixedor del mercat de les franquícies per dotar d'objectivitat el procés de selecció i contractació. Un cop feta correctament l'elecció i formalització d'una franquícia proporciona beneficis a ambdues parts, franquiciat i franquiciador. Però... de quins beneficis parlem? Com es poden quantificar? Com es poden avaluar qualitativament? Veiem-ho tot seguit.

Qualitativament la franquícia hotelera satisfà, per una banda, tant els beneficis que proporciona la concentració empresarial com, per l'altra banda, la qualitat de la gestió empresarial. És a dir, sense perdre les virtuts del petit negoci, com són el control personalitzat de la direcció, servei deferencial al client, la vigilància de la despesa, el seguiment dels equips humans, etcètera. Però, a més a més dels aspectes globals i qualitatius, el franquiciat pot gaudir d'altres avantatges. Des dels avantatges d'ordre comercial fins als de caràcter operatiu que incideixen de manera més efectiva en l'última línia (*the bottom line*) del compte de resultats.

Els avantatges comercials són determinants per millorar els ingressos. Utilitzar el tradicional nom de l'hotel conjuntament amb una ensenya de reconegut prestigi, beneficiar-se d'unes comissions de comercialització més

reduïdes, aprofitar les practiques i models de fidelització del franquiciador i del *revenue management* tot plegat incrementa l'ingrés tant per la via de l'ocupació com per la millora de tarifes. En l'ordre operatiu, hi ha franquiciadors que disposen d'uns serveis centralitzats per oferir, també, formació als seus franquiciats amb l'objectiu de perfeccionar l'operativa i els serveis al client.

Finalment, respecte a l'impacte en el benefici operatiu, l'encert d'escollir la franquícia adequada es concreta en el compte de resultats en relació amb els anys anteriors a la franquícia. Mostrem, a continuació, un cas real per veure com millora ràpidament el resultat d'un hotel tot incloent-hi el cost de la franquícia.

Observem com la franquícia ha millorat en un 50% el GOP de l'hotel considerat. És possible que no tots els casos siguin tan espectaculars, però en la majoria de les operacions una bona franquícia fa millorar el GOP de manera notable.

En conclusió, en el sector hotelier, qui pateix realment la creixent concentració del sector són els petits hotelers independents i familiars que no tenen característiques diferencials destacades que el mercat reconeix i valora. És possible que aquests hotels, més tard o més d'hora, siguin eliminats per l'acció implícita de les grans cadenes si abans no s'inclinen per alguna modalitat de franquícia. El sector evoluciona en aquest sentit i no cavalcar aquesta onada és anar a contracorrent, la qual cosa en la gestió empresarial sempre és un risc addicional. ■

Compte de resultats a partir d'un cas real

	Real	Real	Franquícia
	Any n-2	Any n-1	Any n+1
Revenue per available room RevPAR	65,72	57,89	80,00
Ingressos totals	1.823	1.606	2.219
Menys consums	50	42	58
Menys despeses de personal	564	568	568
Menys despeses comercials	310	270	220
Altres despeses d'explotació	267	302	310
Cost de la franquícia	0	0	133
Resultat brut d'explotació (GOP)	632	424	930

PUBLICACIONS DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA



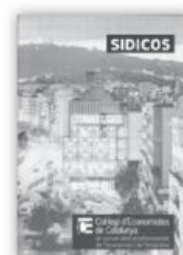
INFORMATIU DE L'ECONOMISTA



REVISTA TÈCNICA



DOCUMENTS TÈCNICS I ALTRES PUBLICACIONS



CE Col·legi d'Economistes de Catalunya
Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

BARCELONA Pl. Gal·la Placidia, 32
08006 Barcelona. Tel. 93 416 16 04
cec@colegieconomistes.cat

GIRONA Joan Maragall, 44, entl. 3a
17002 Girona. Tel. 972 21 45 33
girona@colegieconomistes.cat

LLEIDA Pere Cabrera, 16, 1r G
25001 Lleida. Tel. 973 21 06 33
lleida@colegieconomistes.cat

TARRAGONA Rambla Nova, 58-60, 5è A
43004 Tarragona. Tel. 977 21 70 42
tarragona@colegieconomistes.cat