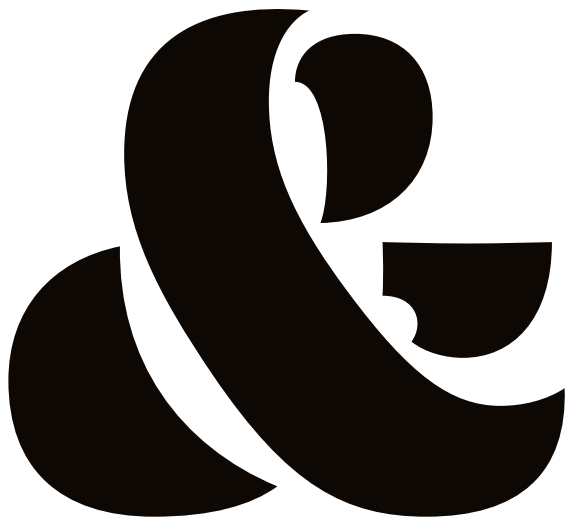


**FORMACIÓ CONTÍNUA:**

Novetats fiscals i reforma laboral

SECTORIAL:

Articles per a la llar,
un sector que es consolida

MERCATS EXTERIORS:

Austràlia

MANAGEMENT:

Què és el metavers?

AMB VEU PRÒPIA:

Roger Torrent, conseller
d'Empresa de la Generalitat de
Catalunya

Comerç Gestió

COACB**Núm. 45/2022**

**La crisi d'abastiment
del sector logístic i claus
per a l'estabilització
dels mercats**

Comercial-*Jobs*

comercial-jobs.com



Busques comercials qualificats?

PORTAL D'OFERTES DE FEINA EXCLUSIU DEL SECTOR COMERCIAL

WWW.COMERCIAL-JOBS.COM

1

PUBLICA L'OFERTA

2

REP CANDIDATURES

3

SELECCIONA EL COMERCIAL COL·LEGIAT

Amb garantia:



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-



5 COACB NOTÍCIES



10 PROFESSIÓ 24 HORES AMB:

Eva Benítez

LEGISLACIÓ:

Carlos Larrumbe

FORMACIÓ CONTÍNUA:

Reforma laboral i novetats fiscals

16 ENTORN PANORAMA:

El futur de l'energia i els carburants

EN SIS PUNTS:

Comerç electrònic de transmissió en viu

SECTORIAL:

Articles per a la llar

MERCATS EXTERIORS:

Austràlia

PANORAMA:

L'impacte de la reforma dels autònoms

APPS PER A AGENTS COMERCIALS

CONVERSEM AMB:

Aldo Lisinicchia i Alberto Lisinicchia

MANAGEMENT:

La crisi d'abastiment del sector logístic i claus per a l'estabilització dels mercats

NOVETATS EDITORIALS

MANAGEMENT:

Què és el metavers i com podran utilitzar-lo les empreses?



41 FIRMES L'OPINIÓ:

Christian Rebernig, secretari General IUCAB

AMB VEU PRÒPIA:

Roger Torrent Ramió, conseller d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya



46 OCI I NEGOCI NOVETATS DESCOMPTES PER A COL·LEGIATS/DES



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

Edita.

Col·legi Oficial d'Agents Comercials
Casp, 130, 08013 Barcelona
Tel. 93 231 9412
www.coacb.com - comunicacio@coacb.com

President.

Ricard Penas Babot

Junta de Govern del COACB.

Luca Chiesa; Enric Enrech Artal; Carme Ferran Sanz; Àlex Galicia Latorre; Miquel Guàrdia López; Ingrid Lens Rabassa; Xavier Navarro Fontanellas; Esther Rey Vázquez i César Santamaría Martínez

Assessor jurídic.

Marcel Martínez Bruguera

Consell de redacció.

Dolors Ruiz i Jordi Martí

La revista *Comerç & Gestió* ha estat elaborada per l'Àrea de Comunicació i Màrqueting del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona.

Publicitat.

Col·legi Oficial d'Agents Comercials

Les opinions recollides en els textos publicats a *Comerç & Gestió* són exclusivament dels seus autors. L'opinió oficial del Col·legi l'expressa la Junta de Govern com a òrgan de representació de la institució.

Prohibida la reproducció literària o gràfica a través de qualsevol mitjà sense l'autorització expressa del COACB.

D. L. B-5632-2005

L'exactitud/veracitat del contingut de la publicitat inclosa a la revista és responsabilitat exclusiva dels anunciants i les empreses publicitàries.

**Encara no reps la revista *Comerç & Gestió*?
Si la teva empresa encara no rep la publicació del COACB, envia'ns un correu electrònic a comunicacio@coacb.com amb les teves dades postals i indicant a l'assumpte ALTA COMERÇ & GESTIÓ.**

Té dret d'accés, rectificació, supressió, de portabilitat, de limitació del tractament i a oposar-se al tractament de les seves dades, que podrà exercir mitjançant carta (Casp, 130, 08013 BCN) o correu electrònic (dpd@coacb.com) al COACB.

Disseny i realització

&Comunicas
www.comunicas.es

Segueix-nos!



@coacbcn



Grup "Colegio Oficial de
Agentes Comerciales de
Barcelona"



Col·legi Oficial d'Agents
Comercials de Barcelona

La fermesa de la professió davant les adversitats

L'inici d'aquest 2022 ha estat marcat per situacions que han provocat canvis en tots els àmbits i també en la nostra professió. Estem amb una situació de millora sanitària i millora econòmica; no obstant això, factors com l'actual inflació o el conflicte a Ucraïna també han afectat la nostra activitat professional amb un encariment de carburants, i també un fort encariment de matèries primeres i els costos en el transport. Aquest entorn ha condicionat i està condicionant les vendes així com la gestió de clients i de les comandes.

Al Col·legi ens adaptem a les situacions amb l'objectiu de defensar a l'agent comercial davant de qualsevol circumstància, en aquest cas intentant facilitar ponts i alternatives per potenciar el comerç internacional i també cercant acords com el que hem assolit amb el CGAC per obtenir descomptes en carburants i mobilitat per a tots/es els agents comercials.

D'altra banda, des del Col·legi no perdem de vista la reforma dels professionals autònoms que el Govern d'Espanya està preparant per a tots els que ho som. És per això, que ja ens hem manifestat i hem de defensar, ja que els autònoms som part important de l'activitat econòmica del país, i no una palanca de tributació a la qual s'ha de portar al límit. Perquè fiscalitzar així perjudica finalment a totes les parts, i l'objectiu d'una reforma ha de ser millorar sense penalitzar.

Cal destacar que, en aquest marc canviant i de constant canvi, al 2021 el nostre col·lectiu va créixer i va tenir una major demanda (un 25% més de professionals comercials que anys anteriors), reafirmant doncs que el perfil comercial segueix sent i es manté com un dels més sol·licitats, i és una figura clau a l'economia.

Toca seguir adaptant-nos, Col·legi i col·legiats/des, a les noves situacions.

Força per a tots i totes.



Ricard Penas
President del COACB



El COACB al saló Alimentaria&Hostelco

EL COL·LEGI HA PARTICIPAT ENGUANY AMB UN 'STAND' AL SALÓ ALIMENTARIA&HOSTELCO, ESDEVENIMENT INTERNACIONAL DE REFERÈNCIA PER A TOTS ELS PROFESSIONALS DEL SECTOR DE L'ALIMENTACIÓ, BEGUDES, 'FOOD SERVICE' I SECTOR DE L'HOSTALERIA, QUE ES VA CELEBRAR DEL 4 AL 7 D'ABRIL AL RECINTE DE GRAN VIA DE LA FIRA DE BARCELONA.

Durant els quatre dies de saló, a l'*stand* COACB es van agrupar i mostrar ofertes de treball de les empreses exposidores interessades a trobar agents comercials col·legiats. També va ser un punt de reunió i de referència per a tots aquells visitants que es van interessar per la col·legiació.

Nous descomptes en transport i en hotels per als col·legiats/des

EL COACB, COM A MEMBRE DE LA INTERCOL·LEGIAL, HA TANCAT UN ACORD AMB LA COMPANYIA GRIMALDI LINES EN QUÈ S'OFEREIX ALS COL·LEGIATS I COL·LEGIADES EL DESCOMpte DEL 12% EN LA COMPRA DE CONNEXIONS MARÍTIMES DE GRIMALDI A ITÀLIA, SARDENYA, GRÈCIA, SICÍLIA I TUNÍSIA.

S'aplicarà un 10% de descompte en connexions marítimes des de Càller, Nàpols, Palerm, Civitavecchia i Arbatassa. Per altra banda, amb Trasmed, naviliera del grup, s'ha acordat el descompte del 20% sobre la millor tarifa disponible, a les rutes Península Balears i Interinsulars Balears (Barcelona – València; Mallorca, Menorca, Eivissa i Formentera).

A més, el Col·legi també ha tancat un acord amb Zenit Hoteles, i el col·lectiu podrà gaudir d'un 10% de descompte sobre la millor tarifa disponible a més de 20 hotels de la cadena Zenit, localitzats a Espanya, Portugal, Andorra i Hongria.

Reserva el teu viatge i l'allotjament i beneficia't d'aquest servei a través de la Intranet COACB.



Més informació del servei:

serveis@coacb.com

T. 932 31 94 12

El Showroom Expopell tanca la seva XIX edició amb més de 400 comandes a Fira de Barcelona

EL COL·LEGI OFICIAL D'AGENTS COMERCIALS DE BARCELONA VA CELEBRAR DEL 15 AL 17 DE MAIG, LA XIX EDICIÓ DEL SHOWROOM EXPOPELL, L'ESPAI PROFESSIONAL DEL SECTOR A LA CIUTAT DE BARCELONA I EL PUNT DE TROBADA DE FABRICANTS, AGENTS COMERCIALS I COMERÇOS. EL SHOWROOM DE MARROQUINERIA, COMPLEMENTES I MODA VA COMPTAR AMB MÉS DE 2.400 M2 D'EXPOSICIÓ AL PAVELLÓ ITALIÀ DE FIRA DE BARCELONA I MÉS DE 70 MARQUES DEL SECTOR EXPOSADES.

Durant els tres dies, Expopell va congregar una àmplia oferta de novetats i tendències del sector per a la temporada tardor-hivern, a través de les propostes dels expositors que van presentar marques com National Geographic; Don Algodón; Vogue; Liberto; Caramelo; Devota & Lomba o Coronel Tapioca, entre d'altres.

El director general de Comerç de la Generalitat, Jordi Torrades, va ser l'encarregat d'inaugurar aquesta edició, juntament amb el president del COACB, Ricard Penas, i membres de la Junta del Col·legi.



TOTS ELS EXPOSITORS VAN CONFIRMAR QUE ESTAVEN SATISFETS AMB L'ORGANITZACIÓ I EL 95% PARTICIPARÀ EN LA PRÒXIMA EDICIÓ, PREVISTA PER ALS DIES 6 I 8 DE NOVEMBRE DE 2022

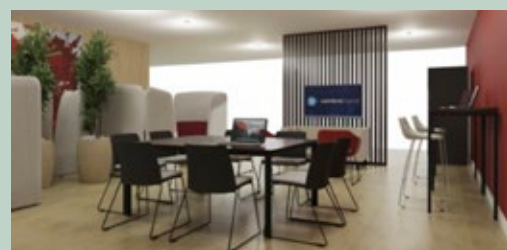


Des del diumenge fins al dimarts, els clients que van visitar el Showroom van realitzar més de 400 comandes. Tots els expositors van confirmar que estaven satisfets amb l'organització i el 95% participarà en la pròxima edició, prevista per als dies 6 i 8 de novembre de 2022. Tot i que el nombre de visitants en aquesta ocasió ha disminuït respecte a anys anteriors, més del 60% d'expositors asseguren que han fet nous clients.



Accés a l'Espai Cambra al Business Center de l'aeroport

EN COL·LABORACIÓ AMB LA CAMBRA DE COMERÇ DE BARCELONA, ELS COL·LEGIATS/DES DEL COACB TENEN ACCÉS GRATUÏT AL NOU ESPAI CAMBRA SITUAT AL BUSINESS CENTER, QUE ES TROBA A LA TERMINAL 1 DE L'AEROPORT JOSEP TARRADELLAS BARCELONA-EL PRAT.



La presidenta de la Cambra de Comerç de Barcelona, Mònica Roca i Aparici, la directora de l'Aeroport de Barcelona, Sònia Corrochano, i el gerent de Sleep&Fly Business Center, Francisco Ruiz

L'Espai Cambra és l'indret on poder treballar entre desplaçaments i per fer també reunions comercials, ubicat a la "zona terra" (abans de passar els controls de seguretat).

Podràs accedir-hi gratuïtament acreditant-te amb el teu carnet de col·legiat/da del COACB.

Més informació del servei:

serveis@coacb.com

T. 932 31 94 12

El Col·legi reprèn l'acte de lliurament dels Premis COACB

LA SALA GRAN DEL MUSEU MARÍTIM DE BARCELONA VA ACOLLIR LA XVI EDICIÓ DELS PREMIS DEL SECTOR COMERCIAL DESPRÉS DE DOS ANYS SENSE CELEBRACIÓ PER LA COVID-19.

El passat 16 de juny, el Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona va reprendre l'acte de lliurament dels Premis COACB. L'acte, conduït pel periodista Xavi Coral, es va iniciar amb una breu projecció dels serveis, avantatges i convenis destacats durant aquests dos últims anys, i amb el discurs de benvinguda del president del COACB, Ricard Penas.

La comitiva encarregada de lliurar els premis va estar formada per Jordi Torrades, director general de Comerç de la Generalitat; Montserrat Ballarín, regidora de Comerç de l'Ajuntament de Barcelona i Ricard Penas, president del COACB.

Els guanyadors han estat:

PREMI TRAJECTÒRIA:

• **Mónica Mendoza**

Col·legiada des de l'any 2009 i amb una àmplia experiència en vendes a diferents sectors. Durant els darrers anys s'ha especialitzat en formació i consultoria tot ajudant empreses i equips de vendes en temes d'estratègia comercial. Actualment és una de les conferenciantes més sol·licitades en temes d'intel·ligència emocional.



Pemi especial a Enric Enrech, president del COACB durant 16 anys

Col·legiats/des premiats en aquesta edició





PATROCINADORS DELS PREMIS COACB 2022:



PREMI INNOVACIÓ:

• Joan Traveria Serra

Col·legiat des de l'any 2019 amb experiència en el sector de materials per a la construcció i fusteria que ha sabut crear i posicionar la figura d'agent comercial, el que avui en dia coneixem com a "marca personal o personal branding". S'ha convertit en una figura clau per als seus fabricants en la venda dels productes tot aportant coneixements tècnics i sobretot procurant que l'experiència de compra resulti satisfactòria pel comprador i rendible pel fabricant.

PREMI EMPRESA:

• BCNFASHIONGROUP2012

Empresa del sector tèxtil especialitzada en la comercialització d'articles per aplicar en prenyes o bolsos que s'ha adaptat a la situació provocada per la pandèmia, amb la creació d'una plataforma digital que permet als seus clients realitzar comandes online i lliurar-les des dels punts de distribució ubicats a Xina, Turquia i Barcelona. El premi d'aquesta categoria, va ser per el col·legiat Jordi Larrosa qui gestiona l'empresa.

Durant l'acte, també es van lliurar els guardons als companys de professió que han fet 50 anys de col·legiació durant el 2020 i 2021: **Vicent Mampel Cartro; Juan Clemente Fernández; Antonio Escudé Bonet; Isidro Fornells Molina i Carlos Monterde Yuste.**

Gràcies als patrocinadors dels Premis, els assistents van participar en el sorteig de tres targetes de carburant CEPSA, valorades en 250€ cadascuna, cortesia de CEPSA; dos targetes ViaT per aparcar als pàrquings SABA i BAMSA, valorades en 150€ cadascuna, cortesia de Saba Aparcaments, dos Tablets iPad Air de 64 GB, cortesia del Banc Sabadell i un val per a dues persones per viatjar en vaixell a qualsevol destinació Barcelona-Balears, cortesia de Trasmed del Grup Grimaldi.

L'acte va acabar amb un còctel al jardí del Museu i música en directe a càrrec del duet de veu i piano Swing Band.

Col·legiats que han fet els 50 anys de col·legiació



Un dia amb la col·legiada Eva Benítez

L'AGENT COMERCIAL EVA BENÍTEZ TREBALLA A L'EMPRESA QUE VA FUNDAR EL SEU PARE, JOSEP BENÍTEZ, FA QUATRE DÈCADES. ELLA, JUNTAMENT AMB EL JORDI, LA SEVA PARELLA, HAN SEGUIT AMB EL NEGOCI FAMILIAR, DEDICAT A LA VENDA DE ROBA FEMENINA A CATALUNYA I L'ARAGÓ.



9.00 h

Després de llevar-me, em dirigeixo a Sabadell, on tenim els nostres *showrooms*. Allà és on citem els clients per veure les col·leccions i fer les diferents comandes.

Normalment és on passem la major part del dia, encara que depèn de les hores concertades que tinguem. Nosaltres tenim tres *showrooms* amb les diferents col·leccions, i quan jo estic en un amb un client, el Jordi està en un altre amb un altre client.

11.00 h

El client es desplaça fins aquí i nosaltres li ensenym el mostrari i la carta de colors. A partir d'això es fa la comanda. Ell escull el model, el color i les talles que vol i nosaltres tramitem l'encàrrec.

Tanmateix, no sempre són els clients els que venen als *showrooms*, també hi ha dies que ens desplacem a les seves botigues per ensenyar-los les col·leccions corresponents.

19.00 h

Quan acabem la jornada, torno a casa, on tinc el despatx, i passo totes les comandes a les firmes que representem.



Em vaig col·legiar perquè necessitava alguns assessoraments que el COACB ens ofereix. Quan formes part d'un col·lectiu que es dedica al mateix que tu i té les teves mateixes necessitats i inquietuds, et sents més recolzada.

Formar part del Col·legi d'Agents Comercials em permet gaudir de molts serveis i avantatges, com ara descomptes en carburants, telefonia, assegurances i en una selecció d'hotels i pàrquings. Tenim un servei gratuït de targetes de visita personalitzades, i de disseny i creació de pàgines web. A més, també et faciliten despatxos o espais. El Col·legi també fa un assessorament professional, jurídic i fiscal. I ofereix formació als col·legiats/des.

CARLOS LARRUMBE
Advocat COACB
www.lsfabogados.es



El bon ús de les comissions

CAL DIFERENCIAR ENTRE LA FÓRMULA RETRIBUTIVA DE L'AGENT COMERCIAL, TOTALMENT LEGAL, DE LES OPERACIONS INDESITJABLES QUE APAREIXEN ALS MITJANS.



En els últims temps, s'han difós moltes notícies a diferents mitjans de comunicació on es denuncien o es desemmascaren les comissions percebudes per persones famoses i no tan famoses, normalment lligades a activitats il·lícites, o que ho semblen.

Per posar exemples recents, podem recordar el que ha passat amb l'adquisició de grans quantitats de mascaretes i guants de goma per part d'un organisme públic, o els percentatges dels qui s'han beneficiat per les adjudicacions de grans obres públiques o per l'organització de grans esdeveniments esportius.

Aquest fet motiva que estem acostumats a relacionar constantment el concepte "comissió" amb les activitats reprovables o pagaments ocults i inconfessables; per aquest

motiu, hi ha la possibilitat que es traslladi a l'imaginari popular i al llenguatge comú que la comissió sigui reprovable.

LES OPERACIONS ESTABLES O CONTINUADES AMB EL TEMPS DE L'AGENT COMERCIAL ESTAN LLUNY DE LES OPERACIONS "OBSCURES" PRÒPIES DEL COMMISSIONISTA. CAL REMARCAR LES LÍNIES QUE ELS SEPAREN

A mi, com a lletrat dels agents comercials i persona que utilitza constantment el concepte de comissió en relació amb aquestes professionals, em molesta especialment aquesta situació, perquè una comissió no és només una fórmula retributiva totalment

legal, sinó que és la més usual dins de l'àmbit d'una professió tan honorable com és la d'agent comercial. És un concepte recollit a la mateixa Llei sobre contracte de l'agència en referir-se a la retribució d'aquest col·lectiu.

És cert que aquest tipus d'activitat normalment va més unida a la figura del comissionista que a la de l'agent comercial, convertint-se en un element diferenciador d'ambdues figures jurídiques, el de la continuïtat o habitualitat d'aquestes conductes. Aquestes operacions "obscuras" solen ser actes aïllats més propis del comissionista, que operacions estables o continuades amb el temps, que són les que caracteritzen l'agent comercial. Tot i això, no està de més que remarcuem aquestes línies que separen als agents d'aquestes operacions indesitjables.

Reforma laboral i novetats fiscals

L'APROVACIÓ DELS PRESSUPOSTOS GENERALS DE L'ESTAT DEL 2022 HA SUPOSAT UNA SÈRIE DE MODIFICACIONS RELATIVES AL RÈGIM FISCAL DELS TREBALLADORS, AUTÒNOMS I EMPRESARIS. EL 'WEBINAR' "SOC AUTÒNOM/A, I ARA QUÈ? TOT EL QUE HAS DE SABER FISCALMENT" RECOPILA PER A TOTS ELS COL·LEGIATS/DES TOTES AQUESTES NOVETATS I TAMBÉ L'ÚLTIMA REFORMA LABORAL, QUE TÉ COM A OBJECTIU REDUIR LA PRECARIETAT I TEMPORALITAT.

PENSIONS

El *webinar* va començar destacant els canvis en relació amb les pensions, que s'han incrementat un 2,5% pel que fa al 2021. A més, com la pujada de l'IPC ha estat superior, aquesta desviació de l'1,6% genera una regularització, l'anomenada "pagueta", que s'abonarà fins al 30 d'abril de 2022. Enguany la màxima ha quedat en 2.819,19 euros mensuals i la mínima en 890 euros.

Altres canvis rellevants que cal destacar i que han tingut lloc són la desincentivació de la jubilació activa i l'anticipada. D'aquesta manera, ara hi ha la possibilitat d'acollir-se a la jubilació activa i compatibilitzar la realització d'una feina per compte aliè o propi amb la percepció d'una part proporcional de la pensió de jubilació contributiva. En aquest cas, cal tenir en compte que ha d'haver passat almenys un any des de l'edat ordinària de jubilació i que és una opció prevista només per a aquells treballadors/es que han cotitzat el

temps suficient per accedir a la pensió completa, que per a l'any 2022 és un mínim de 36 anys. A més, no es té dret al complement de demora.

La jubilació anticipada queda penalitzada com més aviat et jubilis. S'endarrereix la jubilació de manera que qui es jubili més tard tindrà un complement del 4% addicional per cada any més tard que es jubili. El pots cobrar amb un increment sobre la pensió, un capital addicional o un sistema mixt. És un complement incompatible amb la jubilació activa.

REFORMA LABORAL

El curs també explica totes les novetats en contractació que han entrat en vigor aquest 2022: s'ha canviat el concepte, de manera que la llei busca que els contractes siguin tots indefinits. Per això, hi ha una presumpció del contracte indefinit a temps complet i un reforç de la causalitat contractual, que especifica la causa habilitant de la



contractació temporal i conseqüència de l'incompliment, tot adquirint la condició de fixos. També hi ha un increment de les cotitzacions als contractes de curta durada, i les sancions augmenten des dels 1.000 euros en el grau mínim fins als 100.000 euros en el grau màxim.

La reforma laboral ha comportat l'aprovació de nous tipus de contractes.

El nou contracte temporal per circumstàncies de producció és una opció per atendre l'increment ocasional i imprevisible de l'activitat professional o per atendre situacions ocasionals, previsibles, de curta durada i ben delimitades.

Amb el contracte temporal per a la substitució podran celebrar-se contractes de durada determinada per a la substitució d'una persona treballadora amb dret a reserva de lloc de treball sempre que s'especifiqui el nom de la persona substituïda i la causa de la substitució.

El contracte fix-discontinuu es concretarà per a la realització de treballs de naturalesa estacional o vinculats a activitats productives de temporada, o per al desenvolupament d'aquells que no tinguin l'esmentada naturalesa però que, com són de prestació intermitent, tinguin períodes d'execució certs, determinats o indeterminats.

També entren en vigor nous contractes formatius, com ara el contracte de formació en alternança per compatibilitzar l'activitat laboral retribuïda amb processos formatius; i el contracte de pràctica professional adequada al nivell d'estudis realitzats.

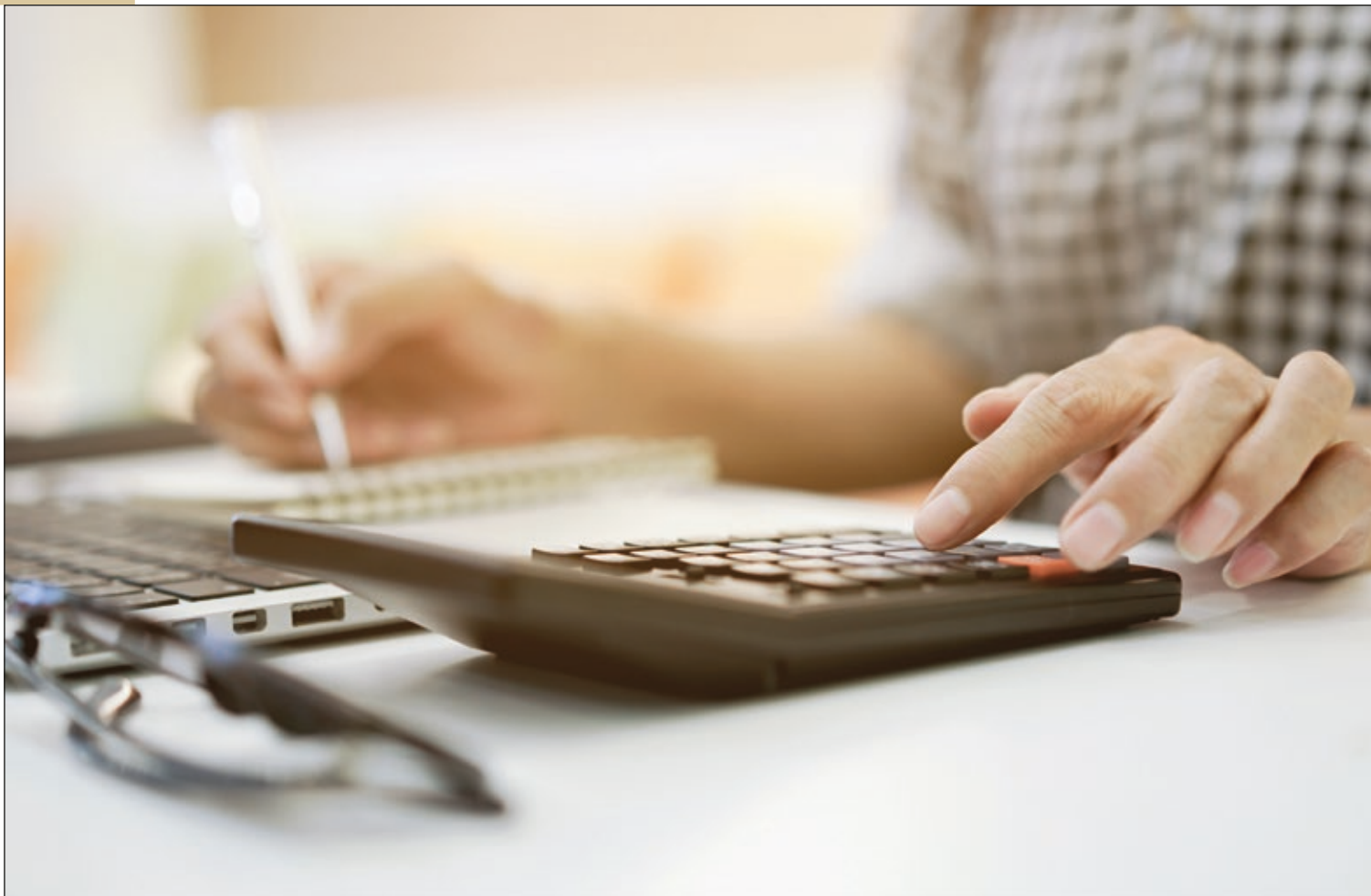
En temes de negociació col·lectiva, es recupera la ultraactivitat indefinida dels convenis col·lectius. I es dona prioritat a l'aplicació dels convenis col·lectius sectorials enfront dels convenis d'empresa.

Pel que fa als ERTO, el nou mecanisme RED crea mesures similars als ERTO ordinaris, però permet reduir o suspendre els contractes aplicant beneficis de cotització i prestacions sempre que es donin determinades circumstàncies.

MESURES FISCALS

• Sistemes de previsió social

Hi ha una minoració del límit general de reducció per aportacions i contribucions a sistemes de previsió social: amb efectes des de l'1 de gener de 2022, es minora el límit general de reducció aplicable en la base imposable per aportacions i contribucions a sistemes de previsió social, que passa de 2.000 euros anuals a 1.500 euros, si bé s'eleva la quantia de l'increment d'aquest límit fins als 8.500 euros (fins ara



Aspectes a tenir en compte

Alex Astudillo, assessor fiscal d'El Rengle Consultors i conductor del curs, destaca que els canvis més significatius a nivell fiscal per a persones físiques en l'última LPGE es pot resumir en dos aspectes:

1. La limitació d'aportació als plans de pensions s'han reduït en els últims anys de 8000 € (2020) a 2000 € (2021) i ara a 1500 € (2022); sembla que s'està desincentivant l'estalvi”.
2. Manteniment durant 1 any més dels límits per mantenir l'activitat a mòduls (estimació objectiva); els autònoms que tributen per mòduls podran seguir en aquest règim amb grans avantatges fiscals durant un exercici més (de moment) sempre que mantinguin la facturació inferior a 250.000 € mensuals o 125.000 € si es factura a autònoms o empreses (entre altres limitacions).

En relació amb la Reforma Laboral, Josep Mirón, del departament laboral d'El Rengle Consultors, explica que els punts més importants de la Reforma Laboral 2022 aprovada pel RDL 32/2021 de 28 de desembre, són:

1. La modificació dels tipus de contractes laborals, que introdueix noves fórmules de contractació que fomenten el contracte indefinit enfront de la contractació temporal, que ha quedat molt limitada i penalitzada en el cost de la Seguretat Social per als contractes curts, inferiors a 1 mes. Tot això per garantir l'estabilitat en l'ocupació.
2. La modernització de la negociació col·lectiva, amb la recuperació de la ultraactivitat indefinida, i amb la derogació de la prevalença salarial del conveni d'empresa.
3. Establiment de mecanismes permanents de flexibilitat i estabilització de l'ocupació, amb una normativa especial per a ERTOS (expedients de regulació temporals d'ocupació).

era de 8.000 euros), no només mitjançant la realització de contribucions empresarials, com ja succeeix, sinó també mitjançant aportacions del treballador/a al mateix instrument de previsió social sempre que aquestes aportacions siguin d'igual o inferior import a la respectiva contribució empresarial.

- **Mòduls**

Es realitza una nova pròrroga dels límits excoients de mòduls, tot aplicant els límits incrementats previstos a la disposició transitòria 32 de la Llei de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques i la disposició transitòria 13a de la Llei de l'Impost sobre el Valor Afegit des del 2016. D'aquesta manera, podran seguir en mòduls aquest 2022 aquells que no hagin superat els següents límits de facturació el 2021: per al conjunt d'activitats econòmiques, 250.000 euros; i 125.000 euros quan el destinatari sigui empresari o professional.

- **Impost de societats**

Amb efectes per als períodes impositius iniciats a partir de l'1 de gener de 2022, s'estableix una tributació mínima del 15% de la base imposable per a aquells contribuents de l'impost amb un import net de xifra de negocis igual o superior a vint milions d'euros durant els 12 mesos anteriors a la data d'inici del període impositiu o que tributin en el règim de consolidació fiscal; en aquest cas, qualsevol que sigui l'import de la xifra de negocis.

Aquesta mesura no serà d'aplicació a les entitats a les quals es refereixen els apartats 3,4 i 5 de l'article 29 LIS, ni a les entitats de la Llei 11/2009, de 26 d'octubre, i per això regulen les Societats Anònimes Cotitzades d'Inversió en el Mercat Immobiliari (SOCIMIs). El tipus de tributació mínima serà del 10% en les entitats de nova creació, el tipus de la qual anteriorment era del 15%.

- **Reducció de la bonificació per a les entitats dedicades a l'arrendament de l'habitatge**

Amb efectes per als períodes impositius que s'iniciïn a partir de l'1 de gener de 2022, es redueix del 85% al 40% la bonificació fiscal per a les entitats que es dediquen a l'arrendament d'habitatge.

- **Deduccions i bonificacions de la quota íntegra del grup fiscal**

Amb efectes per als períodes impositius que s'iniciïn a partir de l'1 de gener de 2022, la quota íntegra del grup fiscal minorada en l'import de les deduccions i bonificacions que poguessin resultar d'aplicació no podran donar lloc, en cap cas, a una quota líquida negativa.

- **Impost sobre activitats econòmiques**

L'article 62 de la LPGE 2022, modifica el Reial Decret Legislatiu 1175/1990, de 28 de setembre, pel qual s'aproven les tarifes i la instrucció de l'impost sobre

activitats econòmiques, que crea un nou grup 863 a la secció segona de les tarifes de l'impost sobre activitats econòmiques, amb la finalitat de classificar de forma específica l'activitat exercida per periodistes i altres professionals de la informació i la comunicació, que fins ara mancava de tal classificació.

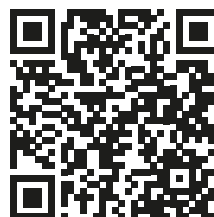
- **Impost sobre el valor afegit (IVA)**

Aquest any es prorroguen els límits establerts per al règim simplificat i el règim especial d'agricultura, ramaderia i pesca a l'IVA.

- **Interès legal del diner**

La disposició addicional 46a de la LPGE 2022 determina l'interès legal dels diners per al 2022: queda establert en el 3% fins al 31 de desembre de 2022 i l'interès de demora a què es refereix la Llei General Tributària i la Llei General de Subvencions serà del 3,75%.

Captura aquest codi per veure la gravació del webinar:



El futur de l'energia i els carburants

EL CANVI CLIMÀTIC ÉS UNA AMENÇA EXISTENCIAL PER AL MÓN. LA UNIÓ EUROPEA, PER TAL DE SUPERAR AQUESTS DESAFIAMENTS, TÉ UNA VISIÓ CLARA COM A PART DE L'ACORD VERD EUROPEU: TRANSFORMAR-SE EN UNA ECONOMIA MODERNA, COMPETITIVA I EFICIENT EN L'ÚS DELS RECURSOS, I ASSEGURAR AIXÍ ZERO EMISSIONS NETES DE GASOS D'EFFECTE D'HIVERNACLE PER AL 2050. PER ASSOLIR AQUEST OBJECTIU, L'ENERGIA ÉS CLAU, JA QUE ACTUALMENT ÉS RESPONSABLE DE MÉS DEL 90% DE LES EMISSIONS DE CO₂.

En la majoria dels escenaris, el CO₂ ha de reduir-se més ràpid que altres gasos d'efecte d'hivernacle. I, com a resultat de la legislació vigent, ja s'han reduït en un 24% aquestes emissions. No obstant això, necessitem crear un sistema energètic gairebé lliure de CO₂ en els pròxims 20 anys. Aquesta meta constitueix el nucli de l'Acord Verd Europeu i està en línia amb el compromís comunitari d'augmentar l'acció climàtica global d'acord amb els compromisos de l'Acord de París. Una gran quantitat d'indústries ja han iniciat processos de transició, però encara queda molt per recórrer i la falta de coneixement sobre com avançar constitueix un gran desafiament.

De fet, les activitats de transició energètica a Espanya han rebut 7.421 milions d'euros, un 30% dels fons Next Generation el primer semestre del 2022, amb la qual cosa s'han convertit en el sector més beneficiat.

CAP A LA DESCARBONITZACIÓ

Els aspectes clau per complir amb la descarbonització són el compromís amb les zero emissions netes, l'abast de la

petjada de carboni, la neutralitat, les energies renovables, l'electrificació i la visió integral dels reptes ambientals. És complicat predir com es comportaran els preus de l'energia al llarg de tot un any, però s'estima que els costos energètics continuaran a l'alça. Aquesta predicció ve donada, en part, pel mercat energètic, però també per la situació geopolítica i meteorològica, que incideix directament en la volatilitat del mercat. Així, tot porta a afirmar que el 2022 els preus continuaran creixent.

LES ENERGIES RENOVABLES

La producció i l'ús d'energia representen el 75% de les emissions de la UE, per la qual cosa és fonamental accelerar la transició cap a un sistema energètic més verd. La directiva d'Energies Renovables establirà un objectiu més gran per produir el 40% de la nostra energia a partir de fonts renovables l'any 2030. Tots els Estats membres contribuiran a aquesta meta, i es proposen objectius específics per a l'ús d'energies renovables en el transport, la calefacció i la refrigeració, els edificis i la indústria.



En aquest context es presenten les energies renovables com una oportunitat per abaratir els costos de l'energia i integrar models de generació més respectuosos amb el medi ambient. El repte consisteix a superar el desafiament que suposa la hibridació tecnològica per augmentar l'estabilitat en la generació elèctrica, avançar en tecnologies d'emmagatzematge que permetin estimular l'ús de fonts renovables i impulsar nous models com les comunitats energètiques.

NECESSITEM CREAR UN SISTEMA ENERGÈTIC GAIREBÉ LLIURE DE CO₂ EN ELS PRÒXIMS 20 ANYS

En aquest camp, l'hidrogen s'erigirà en un dels protagonistes dels sistemes d'emmagatzematge i de gestió de l'energia, més enllà de les bateries. Espanya serà un líder europeu en aquesta transició i garantirà una base per desenvolupar noves tecnologies de generació i demanda.

L'emmagatzematge eficient d'energia serà un pilar fonamental enguany, ja que permetrà flexibilitzar la producció d'energia renovable, garantir-ne la integració en el sistema i donar suport al diferents usos. A més, pel que fa a la demanda, la necessitat de flexibilitat creixerà a mesura que augmenti la capacitat renovable.

REPTES I PROGRÉS

Segons un estudi de KPMG, una de les pedres angulars del futur del sector energètic és el Pla Nacional Integrat d'Energia i Clima (PNIEC), que té els següents objectius de cara al 2030: una reducció d'un 23% de les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle respecte als nivells de 1990; un 42% de penetració d'energies renovables a la demanda final; i un 39,5% de millora de l'eficiència energètica.

Finalment, i pel que fa a projectes elegibles per al finançament a través del Pla de Recuperació Europeu, el 57% de les empreses asseguren que ja disposen de plans sobre aquesta matèria.

El full de ruta del biogàs també forma part del Projecte Estratègic per a la Recuperació i la Transformació Econòmica d'Energies Renovables, Hidrogen Renewable i Emmagatzematge (PERTE ERHA). Preveu multiplicar gairebé per quatre la producció de gas d'origen renovable al nostre país fins al final de la dècada i el seu aprofitament per produir electricitat i calor útil per a la indústria i el transport pesant i per ser injectat als gasoductes una vegada transformat en biometà.

Els beneficis d'actuar ara per protegir les persones i el planeta són clars: aire més net, pobles i ciutats més frescos i verds, ciutadans més sans, consum d'energia i factures més baixes, llocs de treball, tecnologies i oportunitats industrials europees, més espai per a la natura i un ambient més saludable. El repte al centre de la transició verda d'Europa és assegurar-se que els beneficis i les oportunitats que se'n deriven estiguin disponibles per a tothom, de la manera més ràpida i justa possible. Mitjançant l'ús de les diferents eines disponibles podem assegurar un ritme de canvi suficient i que no sigui pertorbador. Cal que tots formem part d'aquesta transformació.

UNA ECONOMIA CIRCULAR TAMBÉ AL SECTOR ENERGÈTIC

Les estratègies de gestió del final de la vida útil dels productes i materials de la indústria d'energies renovables també prenen protagonisme, ja que les primeres instal·lacions s'apropen al final de la seva vida útil. Això podria ajudar a reduir els residus, augmentar la seguretat dels recursos i proporcionar un valor financer addicional, així com credencials de sostenibilitat, segons indica la consultora Deloitte. L'any 2030, els mòduls fotovoltaics fora de servei podrien sumar 1 milió de tones de residus i hi podria haver 80 quilotoques mètriques de bateries d'ions de liti (LiB) per reciclar als Estats Units.

Les parts interessades del sector, els reguladors i els responsables polítics han començat a explorar solucions per allargar la vida útil i augmentar el rendiment, la recuperació i la reutilització de productes i materials. Per construir una economia circular per a les bateries és necessària una col·laboració més profunda entre les indústries i entre les empreses i els responsables polítics, atesa la demanda de bateries en una sèrie d'aplicacions.

Comerç electrònic de transmissió en viu

A CAUSA DE LA CRISI DEL CORONAVIRUS I EL TANCAMENT DE LES BOTIGUES FÍSQUES, VA IRROMPRE AMB FORÇA AL MERCAT EL 'LIVE STREAMING E-COMMERCE'. DES DE LLAVORS, MOLTS VENEDORS CONFIEN EN AQUEST FORMAT DE RETRANSMISSIONS EN LÍNIA PER CONNECTAR AMB ELS SEUS POSSIBLES COMPRADORS SENSE NECESSITAT DE COMPARTIR ESPAI FÍSIC. VEGEM EN QUÈ CONSISTEIX.

El *live streaming e-commerce* consisteix a aprofitar les transmissions en viu per Internet per promocionar-se o vendre productes i serveis. Els compradors ja no s'accontenten amb la simple transacció de compra; volen tenir una experiència més participativa i les marques han de tenir coneixements digitals per tenir èxit.

Després de veure l'impacte que ha tingut en els darrers anys al mercat asiàtic, aquesta forma que aprofita les sinergies entre l'*e-commerce* i les xarxes socials compta cada vegada amb més adeptes al mercat occidental.

L'*streaming* en directe per a comerç electrònic pot abastar qualsevol producte, des de roba i cosmètics fins a aparells electrònics.



En aquest cas, la comunicació és bidireccional i interactiva. El venedor pot fer demostracions de productes, portar testimonis i respondre preguntes dels usuaris en temps real.

Els compradors no necessiten trucar per obtenir més informació o comprar el producte perquè tot és a l'abast del consumidor en un clic, ja que els espectadors poden comprar el producte en un enllaç que apareix durant la transmissió en línia.

Un altre dels seus avantatges és que no cal un gran pressupost, per la qual cosa és accessible a qualsevol empresa, gran o petita. Els venedors poden començar per Facebook o YouTube per mostrar el seu producte i indicar als espectadors com comprar-lo.





Articles per a la llar

LA PANDÈMIA DE LA COVID-19 HA TINGUT UN IMPACTE CONSIDERABLE A LES NOSTRES LLARS, JA QUE HA ACCELERAT ALGUNS MOVIMENTS COM LA DIGITALITZACIÓ, ALHORA QUE HA CONSOLIDAT AQUEST ESPAI COM UN LLOC IMPORTANT PER A L'ENTRETENIMENT, LA SALUT, L'EDUCACIÓ I EL TREBALL. I EL SECTOR DELS ARTICLES PER A LA LLAR S'HA VIST BENEFICIAT PER AQUESTA DINÀMICA.

Espanya se situarà entre les economies amb més impuls de la zona euro el 2022, amb un creixement del 5,8% gràcies, entre altres factors, a l'acceleració del ritme d'execució dels fons europeus, segons les conclusions principals de l'Informe Econòmic i Financer d'Esade, que posa de manifest que la recuperació de l'economia encara s'enfronta a alguns riscos. Cal destacar-ne la incertesa sobre l'evolució dels costos de l'energia, el comportament de la cadena de subministraments i, sobretot, l'evolució de la inflació. L'esclat de la guerra a Ucraïna no fa sinó complicar aquest escenari. A més del drama humanitari, les conseqüències de la guerra afecten seriosament múltiples aspectes del comerç internacional.

Tant la Comissió Europea com l'Eurogrup han alertat que la guerra ha afegit un element més d'incertesa. No obstant això, els països de l'Eurozona també sostenen que hauran recuperat el nivell de PIB previ a la crisi per a finals d'any.

EVOLUCIÓ ECONÒMICA

Per a la indústria de productes de consum per a la llar, els propers mesos probablement seran de bons resultats financers. Però el 2022 també vindrà amb alguns reptes importants.

És poc probable que les lluites de la cadena de subministrament es resolguin completament o ràpidament;



la mà d'obra és difícil d'aconseguir i conservar; els costos de tot tipus estan augmentant ràpidament i afecten la capacitat de la indústria per aconseguir el creixement desitjat.

No obstant això, treballar des de casa, l'aprenentatge o la tecnologia relacionada amb el benestar són tendències que han vingut per quedar-se i es converteixen en un corrent entre els consumidors/es.

El sector del moble i la decoració estarien en un bon moment, perquè, tot i que durant els primers mesos de la pandèmia van experimentar una caiguda de gairebé 10% en vendes, dades recents afirmen que moltes empreses no només estan travessant un moment de recuperació, sinó que compten amb perspectives positives. Segons dades de l'Associació Nacional d'Industrials i Exportadors de Mobles d'Espanya (Anieme), durant el primer semestre del 2021 la indústria

del moble va mostrar un creixement en les trameses a l'exterior que supera el 33%, fet que es tradueix en una facturació per sobre dels 55 milions d'euros.

A més, les fires (una part històrica d'aquestes indústries) ja han retornat. Un exemple és l'esdeveniment Intergift, el Saló Internacional del Regal i Decoració, que es va dur a terme entre el 14 i el 18 de setembre, i que va comptar amb la presència de més de 700 representants de la indústria. A l'esdeveniment no només es van mostrar nous productes

MOBLES, DECORACIÓ, ACCESSORIS DE LA LLAR... SÓN ALGUNS DELS PRODUCTES MÉS VENUTS A ESPANYA PER INTERNET

de mobiliari, sinó també de decoració, per a regals i tèxtils. I a Barcelona, Expohogar BCNjoya, el saló nacional més rellevant per als professionals del petit i mitjà comerç del món del regal, ha tingut lloc al mes de maig.

NOVES TECNOLOGIES

També cal tenir en compte que aquest sector ha aprofitat la crisi generada per la pandèmia per fer els deures en digitalització, tot millorant la competitivitat dels negocis i aconseguint una mena de recuperació durant el 2020: la principal estratègia dels representants de la indústria va ser potenciar els seus canals digitals, cosa que va optimitzar la seva presència a xarxes socials i plataformes de venda online. Mobles, decoració, accessoris de la llar... són alguns dels productes més venuts a Espanya per Internet. En aquest sector, també hi ha petits productors i artistes que venen les seves pròpies creacions a través de la seva botiga en línia. Així doncs, encara que hi ha grans *e-commerce* que venen articles per a la llar per Internet, també hi ha espai per a les empreses petites. A més a més, tal com apunta la consultora Deloitte, un interès renovat per les cadenes de subministrament més curtes, així com les tecnologies de fabricació additiva com les impressores 3D, podrien apropar la producció als consumidors, cosa que obriria la possibilitat de productes personalitzats i de cocreació amb els consumidors.



Tendències entre els consumidors

- **COMPRAR MENYS
COMPRANT MILLOR**

Alguns consumidors prendran més decisions de compra basades en la sostenibilitat. Voldran menys articles nous i més sostenibles i els reutilitzaran quan sigui possible. Altres es veuran obligats a comprar menys, ja que els costos creixents obliguen més de la seva cartera a dedicar-se a despeses no discrecionals.

- **LA LLAR HA ESDEVINGUT
ARA UN REFUGI**

Perquè les marques estiguin a prop de l'usuari i generin lligams d'unió forts amb ells, s'han de plantejar com cada producte pot aportar valor i sobretot transmetre una sensació de seguretat i confort. Per a la nova generació de joves, quedar-se a casa està perdent connotacions negatives i això és una oportunitat: oferir productes als usuaris que ajudin a crear sensació de llar i cobrir les necessitats de decoració.

- **EN CONTACTE AMB LA
NATURA**

Amb l'arribada de la pandèmia es va fer més evident la necessitat de reconnectar amb la natura des de les mateixes llars. En termes de disseny, la biofília és la tendència que té com a punt de partida els beneficis

que porta la connexió i la interacció de l'ésser humà amb els entorns naturals.

- **LA SOSTENIBILITAT NO
ÉS UNA OPCIÓ**

Creix l'ús de materials naturals com la pedra, la fusta i les fibres naturals tant en acabats arquitectònics com en objectes i mobiliari; i la presència d'elements artesanals, fets a mà, que rescaten tradicions i les posen en valor. El disseny no només pot ser estètic i funcional, sinó que ha de ser respectuós amb el nostre planeta i amb les persones que hi vivim, així com versàtil, fàcil de donar-li una utilitat nova.

- **TORNAR ALS ORÍGENS**

Amb tants canvis arreu del món durant els darrers anys, no és d'estranyar que cada cop més gent desitgi una sensació de comoditat o fins i tot una mica de nostàlgia a les seves llars. Des de la barreja de patrons, fins a la incorporació de peces antigues, aquest any es tracta d'honorar les nostres arrels.

- **EN BUSCA DE
L'ORIGINALITAT**

Els fabricants, comercials i artesans han de crear i sorprendre el consumidor. Per això l'originalitat, l'artesanía i la personalització guanyen adeptes.

AQUEST SECTOR
HA APROFITAT LA
CRISI GENERADA PER
LA PANDEÀMIA PER
FER ELS DEURES EN
DIGITALITZACIÓ

AUSTRÀLIA ENCADENA VINT-I-VUIT ANYS CONSECUTIUS DE CREIXEMENT ECONÒMIC I AQUEST IMPULS HA PROVOCAT UN IMPORTANT SUPERÀVIT COMERCIAL QUE ES BASA EN L'EXPORTACIÓ DE MATÈRIES PRIMERES I UN CONTACTE CREIXENT AMB LES POTÈNCIES ASIÀTIQUES EMERGENTS.

Austràlia és un mercat llunyà i poc explotat que ofereix un marc jurídic i comercial atractiu per a la inversió forana. És un dels pocs països de l'OCDE on la crisi financera del 2018 no va tenir l'impacte negatiu que va desencadenar en la majoria dels Estats. Respecte de l'any 2020, els treballadors han guanyat poder adquisitiu, ja que el salari mínim interprofessional ha augmentat fins als 2.024,6 €. La xifra del PIB en el tercer trimestre del 2021 va ser de 337.294 milions d'euros i, actualment, és la dotzena economia del món. Està previst que creixi a un ritme d'entre el 2% i el 2,5% els anys vinents.

Una de les característiques de l'economia australiana en els darrers vint anys ha estat el procés de liberalització econòmica. S'han eliminat nombroses barreres i legislacions que impediien la competitivitat i el desenvolupament de molts sectors. Fins a l'any 1992 a Austràlia no podien instal·lar-se bancs comercials, ni es podia fer negocis dins del país. Aquest procés de liberalització econòmica va portar un augment de la inversió estrangera al país i actualment, per a Austràlia, la participació estrangera és un dels elements fonamentals.

EXPORTACIONS I IMPORTACIONS

La inversió estrangera directa (IED) s'ha convertit en un dels principals motors de creixement de l'economia, sobretot al sector dels serveis. Els Estats Units i el Regne Unit són els

Austràlia

AQUEST ATRACTIU PAÍS PER A LA INVERSIÓ FORANA ENCADENA 28 ANYS CONSECUTIUS DE CREIXEMENT ECONÒMIC



els principals emissors, amb fluxos nets de inversió estrangera cap a Austràlia, que el 2014 van assolir els 72.600 milions de dòlars. Els principals receptors de la inversió van ser els sectors de la mineria, les finances i la indústria. Els principals productes importats són oli de petroli (12,2%), automòbils i vehicles de transport de mercaderies (9,9%), telèfons (3,8%), màquines

per a processament de dades (3,1%) i medicaments (2,5%). En definitiva, Austràlia gaudeix d'una economia oberta, favorable als negocis i a la inversió estrangera. I, a conseqüència d'això, gaudeix d'alts nivells de benestar que es reflecteixen en els seus mercats financers.

En tractar-se d'una illa depèn del comerç exterior i, per tant, a la seva economia el pes de les exportacions és molt important. Els principals sectors exportadors són l'agrícola i les matèries primeres. Els principals productes exportats són el ferro (24%), el carbó (17%), l'or (8%) i el petroli (2,2%). Una de les característiques principals de les exportacions australianes és que en la seva majoria van destinades al continent asiàtic, fonamentalment a la Xina. Encara que també és cert que actualment el comerç exterior australià s'està diversificant més cap a Europa i als Estats Units.

SECTORS

A Austràlia, com a totes les economies desenvolupades, el principal sector és el terciari, que representa un 70% de l'activitat econòmica del país i ocupa el 70% de la força laboral australiana. Aquest

sector va seguir de la indústria (21,1% del total de l'economia) i l'agricultura (3%). Gran part del seu èxit es basa en la importància del sector de la mineria. Les autoritats australianes són conscients del risc que suposa la dependència a aquesta indústria i espera que l'economia es vagi diversificant per ser menys sensible a una baixada de preu de les matèries primeres o una aturada d'un dels seus clients més importants.

RELACIONS BILATERALS AMB LA UNIÓ EUROPEA

Segons el Departament d'Assumptes Exteriors i Comerç del govern australià, la Unió Europea va ocupar el segon lloc en el rànquing de principals socis comercials d'Austràlia el 2020. D'aquesta manera, el comerç amb la UE va representar un 9,3% del total del comerç per a Austràlia, només per darrere de la Xina (30,9%) i per davant dels Estats Units (9,1%) i el Japó (8,3%). Actualment, Austràlia és el dinovè soci comercial més important per a la UE. L'any 2020 les exportacions de béns de la UE a Austràlia van assolir la xifra de 28.670 milions d'euros, mentre que les importacions de béns australians es van situar en 6.544 milions d'euros.

Oportunitats de negoci

Tal i com assenyala Acció, l'auge de les dietes alternatives que redueixen el consum de carn a canvi de fonts de proteïnes alternatives dispara la demanda de productes basats en proteïnes vegetals. Les estimacions de vendes a Austràlia de "carn alternativa" van arribar als 1.400 milions de dòlars el 2030.

La COVID-19 ha fet augmentar el consum de vitamines que milloren els nivells d'immunitat, i Austràlia és una bona plataforma per a la indústria farmacèutica catalana per arribar als mercats asiàtics, grans consumidors de suplementos. Existeix una bona oportunitat per a les empreses catalanes per acabar el procés de fabricació a Austràlia, obtenir la certificació de producció local i després poder introduir els productes al mercat asiàtic.

El resultat de combinar un país amb un fort sistema bancari i un ecosistema de *startups* efervescent és l'emergència d'un dels ecosistemes *fintech* més potents del món. Paral·lelament, creix la necessitat de les empreses de protegir-se dels atacs cibernètics; especialment, les grans empreses financeres i d'assegurances han de subcontractar serveis de seguretat, i més del 75% del mercat està controlat per empreses estrangeres que operen des d'Austràlia.

Igualment, les grans constructors espanyoles estan desenvolupant molts projectes d'infraestructura i construcció a Austràlia, i és una bona oportunitat per a enginyeries catalanes.



DADES GENERALS



Superfície
7.741.220 km²



Moneda: dòlar australià,
1 dòlar australià equival a
0,66 euros



PIB per càpita 48.612
euros (2020)



Densitat de població
3,2 hab./km²

13

Austràlia és l'economia
número 13 per volum
de PIB



Taxa d'atur 4,2%
(gener 2022)

Presència d'empreses espanyoles a Austràlia i del país a Espanya

Els intercanvis comercials entre Espanya i Austràlia s'han intensificat durant l'última dècada. En els últims anys, Austràlia s'ha convertit en un mercat ple d'oportunitats per a les empreses espanyoles i és necessari mantenir les relacions econòmiques i impulsar-ne les institucionals.

Tot i això, la presència d'empreses australianes és encara baixa a Espanya, només tenen una presència rellevant al sector de la mineria. Per tant, en aquest sentit, hi ha un gran marge de millora per tal que aquesta presència augmenti i més empreses d'Austràlia s'instal·lin a Espanya, aprofitant la nostra pertinença a la zona euro i un accés privilegiat als mercats d'Amèrica Llatina. La presència espanyola a Austràlia és important

en sectors com defensa, energies renovables, infraestructures, gestió de residus i tractament d'aigües.

A Catalunya hi ha 3.185 empreses exportadores a Austràlia, de les quals 934 són exportadors regulars. La inversió d'Austràlia a Catalunya ha estat de 3,5 milions d'euros en els darrers cinc anys. Va destacar especialment el 2017, amb 2,5 M€ (comerç). El 2020 va ser de tan sols 29.000 euros. La inversió de Catalunya a Austràlia ha estat de 6 milions d'euros en els darrers cinc anys. Va ser de 5,1 M€ el 2018, destinada principalment a serveis tècnics d'arquitectura i enginyeria. El 2020 va ser de només 24.000 euros. El 100% de la inversió de Catalunya a Austràlia el 2020 s'ha destinat a serveis financers.

Si fem un desglossament per sectors TARIC, els principals béns exportats per la UE a Austràlia el 2020 van ser màquines i aparells mecànics (6.058 milions d'euros i 21,13% del total), vehicles automòbils tractors (3.808 milions d'euros i 13,28% del total), productes farmacèutics (3.238 milions d'euros i 11,3% del total), aparells i materials elèctrics (2.226 milions d'euros i 7,7% del total) i aparells òptics (1.766 milions d'euros i 6,16% del total).

D'altra banda, els principals béns importats d'Austràlia per la UE el 2020 van ser combustibles i olis minerals (1.127 milions d'euros i 17,23% del total), pedra, metall i pedres precioses (1.073 milions d'euros i 16,41% del total), minerals, escòries i cendres (600 milions d'euros i 9,17% del total), productes farmacèutics (593 milions d'euros i 9,07% del total) i llavors i productes oleaginosos (478 milions d'euros i 7,31% del total).

Quant al comerç de serveis, Austràlia va importar de la UE per valor de 8.229 milions d'euros en l'exercici 2019-2020. Els principals serveis importats van ser els relacionats amb viatges personals i els serveis de transport. Les exportacions de serveis d'Austràlia a la UE van registrar una xifra de 4.510 milions d'euros, on les partides més importants són les de serveis professionals i tècnics i els viatges privats.



L'impacte de la reforma dels autònoms i autònomes

A ESPANYA HI HA MÉS DE 3.300.000 TREBALLADORS INSCRITS AL RÈGIM ESPECIAL DE TREBALLADORS AUTÒNOMS (DELS QUALS 550.000 ESTAN A CATALUNYA), QUE SEGONS LA NORMATIVA ACTUAL PAGUEN SEGONS LA QUOTA QUE TRIEN AMB UN MÍNIM, INDEPENDENTMENT DELS INGRESSOS QUE TINGUIN. ARA EL GOVERN PLANTEJA UNA MODIFICACIÓ EN ELS TRAMS QUE FIXEN EL SISTEMA DE COTITZACIÓ ACTUAL SEGONS ELS INGRESSOS. AQUESTA MESURA AFECTARIA DIRECTAMENT AL COL·LECTIU D'AGENTS COMERCIALS, FORMAT EN UN 80% PER AUTÒNOMS.

Un dels aspectes de la reforma de les pensions és la modificació del Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA), per al qual el Govern planteja noves quotes que serien progressives. Aquesta oferta consisteix en un sistema flexible de trams que anirien des d'ingressos per sota dels 600 euros al mes fins a més de 4.050 euros, amb la possibilitat de canviar de tram fins a sis cops l'any.

En els darrers mesos el Ministeri d'Inclusió i Seguretat Social ha presentat i negociat diferents propostes amb els agents socials representatius del col·lectiu dels autònoms, l'objectiu: ampliar la recaptació tributària final en la base de quotes per a les i els autònoms; afavorint la part que tingui ingressos mínims i gravant l'altra part; en un procés que duraria fins a 9 anys.

Actualment el /la professional escull la quota mínima, que està en 294 euros mensuals, o fins la màxima de 1.266 euros.

L'executiu ha plantejat diferents models i opcions que no han tingut una acceptació plena entre el col·lectiu d'autònoms donat el caire i pressió fiscal que implicarien. Es preveu que seguirà en els propers mesos aquest escenari.

També podria passar, com aposta i ha proposat el COACB, que es plantegi fer una nova reforma diferent de la que estan plantejant. Aquesta iniciativa s'ha vehiculat i defensat des del COACB amb el Consejo General i amb entitats socials, Cambra de Comerç i patronals.

El COACB considera que la reforma no ha de tenir un focus de pressió tributària com objectiu, sinó de reconeixement d'escenaris del col·lectiu, i adequant si escau les quotes en funció de cada casuística. I molt important en el cas que s'hagi d'adequar les quotes a l'alça, el professional ha de veure i conèixer en què milloren les seves prestacions a canvi d'aquesta quota, un factor que ara queda completament desvirtuat.

Els canvis que planteja el Ministeri de Seguretat Social, si activessin alguna de les propostes plantejades, s'implementaria des de 2023 fins 2031 progressivament amb augment graduals cada any a tots els autònoms inscrits al RETA.

La idea del Ministeri en aquest nou sistema de cotitzacions socials dels autònoms, es dona com argument per ajustar als ingressos reals de treballadors/es, però s'està convertint en un gran maldecap i el titular del Ministeri d'Inclusió, Seguretat Social i Migracions, ja que la realitat mostra que no pretén ajustar quotes a ingressos sinó senzillament pujar la partida d'ingressos per concepte de quotes d'autònoms, baixant la quota a una part dels autònoms i pujant a la resta la part que deixen de pagar els altres més el que incrementen en la partida. Per aquest motiu, una gran part del col·lectiu no considera adequada la mesura i per això ja s'ha presentat tres propostes i sembla que seguiran. No obstant a criteri del COACB, els canvis no han de ser matisos sinó canvi total de la mesura i aplicar un criteri coherent amb la

realitat, com fan la majoria de països Europeus, i no un criteri purament de balanç de comptes com pretén aplicar Espanya.

L'OFERTA DEL MINISTERI

El Ministeri de la Seguretat Social ha presentat una nova oferta de quotes per a autònoms a la Seguretat Social per a la reforma amb l'objectiu que sigui l'última i intentar tancar un acord. L'últim plantejament rebaixa lleugerament la quota mínima, augmenta una mica la quota més alta per als treballadors amb més guanys i planteja quantitats més reduïdes per als anomenats trams intermedis. En resum, les quotes trindrien un mínim fins a unes altres més elevades, segons els rendiments dels treballadors i treballadores.

Fonts dels agents socials apunten que seguiran els canvis i propostes, i que s'han de preveure també canvis que facilitin i millorin l'accés dels autònoms a la prestació per cessament d'activitat, coneguda com l'atur dels autònoms, i es convertiria en estructural la prestació extraordinària que han estat rebent durant la pandèmia, segons també ha avançat el ministre, perquè amb ella puguin tenir una ajuda addicional davant de situacions de crisi o emergències.

ELS AUTÒNOMS I AUTÒNOMES EN DESACORD

Sobre l'escenari exposat, han estat molts els sectors professionals que s'han posicionat contra la reforma de cotitzar per ingressos reals que planteja el ministre. A través de la publicació d'una sèrie de comunicats,

aquestes activitats han constatat la seva negativa a la modificació de l'actual sistema de cotització perquè, com asseguren diferents col·legis professionals, és "desproporcionada", "injusta" i amb una causa clara que és la pujada de quotes.

La Cambra de Comerç de Barcelona ha aportat noves dades i un estudi que mostra la "ineficiència" d'aquesta mesura plantejada.

La Federació d'Associacions de Treballadors Autònoms (ATA) ha assegurat que el nou sistema no és progressista, ja que augmentarà les desigualtats entre els treballadors/es per compte propi, atès que no contempla les despeses de la seva activitat, només els ingressos.

A més, la majoria del col·lectiu considera molt més necessari, i exigeix, al Ministeri mesures immediates per pal·liar la situació dels autònoms afectats per totes les pujades de preus tant de transport, matèries primeres, la llum, els carburants o altres energies.

Per això des del COACB la reclamació seria molt clara:

1. Ajornar fins al 2025 qualsevol reforma del sistema de cotització d'autònoms i suspendre fins a almenys el 2025 l'aplicació de la pujada de cotitzacions aprovada com a Mecanisme d'Equitat Intergeneracional (MEI) prevista per al 2023.
2. Estudiar una mesura d'adequació real a l'entorn d'autònoms.
3. Iniciar un paquet de mesures de suport i ajut a l'actual situació econòmica per als autònoms afectats.
4. Aplicar mesures específiques per al sector comercial als qui afecta directament en especial la situació de crisi en els costos de matèries primeres, logística i carburants.

La Cambra de Comerç de Barcelona ha mostrat en un estudi propi l'afectació directa d'aquest augment de costos i de les energies. Des d'ATA valoren afecta directament a més de 1.100.000 d'autònoms (un de cada tres), i cal recordar que molts autònoms encara no s'han recuperat de la baixa activitat de la pandèmia.



Reclamació del Consell General d'Agents Comercials d'Espanya

El Consell General d'Agents Comercials d'Espanya (CGAC) ha denunciat que amb la reforma del Règim Especial de Treballadors Autònoms proposada pel ministeri un agent comercial pot acabar amb l'activitat de molts col·legiats i col·legiades.

"Ens sembla una mesura injusta que penalitza els agents comercials per ajudar a vendre més les empreses, a més, sense que quedi clar si hi ha una millora proporcional equivalent de les prestacions i de la cobertura social", argumenta el president del CGAC, Francisco Manuel Maestre, qui destaca que "és adequat que les cotitzacions s'adaptin als ingressos reals", però la pujada és "desproporcionada".

Segons Maestre, "els agents comercials autònoms d'Espanya ja suporten les cotitzacions més elevades del nostre entorn comunitari".

Apps

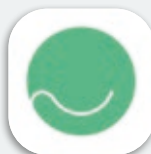
útils per a agents comercials



TRELLO

Trello és una eina de gestió de projectes que funciona amb taulells, targetes i *checklists*. Gràcies a aquesta aplicació es pot optimitzar la col·laboració i la productivitat. Es pot utilitzar individualment, però també en grup i permet programar activitats, fer llistes de temes i marcar allò que ja hagi fet.

Gratuïta per a iOS i Android



TIIMO

Tiimo és una agenda diària visual que t'ajuda a organitzar el teu dia a dia, a seguir les teves rutines i a treballar per assolir els teus reptes personals. L'aplicació es basa en la informació visual, ja que aquesta sol ser més eficaç que la informació escrita.

Gratuïta per a iOS



BUDDY

Buddy és una aplicació que ajuda a fixar un pressupost i a mantenir un registre de les teves despeses, per tu mateix o juntament amb altres persones. L'aplicació crea un pla de pressupost personalitzat per qui la fa servir i, en cas d'utilitzar-la en grup, permet veure el que ha pagat cada persona.

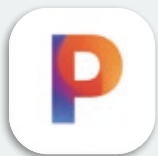
Gratuïta per a iOS



GOODNOTES 5

Goodnotes 5 és un full de paper digital intel·ligent. Permet fer apunts a mà en blocs de notes digitals, documents de PDF importats, documents de PowerPoint i Word i imatges. És ideal per utilitzar-la en un iPad.

De pagament (7,99€) a iOS



PIXEL CUT

Pixel Cut és una app que permet eliminar el fons de les fotografies i crear cartells professionals. Permet esborrar el fons, escollir entre una gran varietat de plantilles i controlar les ombres, entre moltes d'altres opcions.

Gratuïta per a iOS i Android



ADOBE LIGHTROOM

Adobe Lightroom és un editor fotogràfic que permet capturar i editar fotografies aconseguint resultats molt professionals. Té moltes funcions gratuïtes com ara l'edició de color, el mode de càmera avantguardista i tutorials interactius.

Gratuïta per a iOS i Android

Reinventant la tradició amb el relleu generacional



Aldo Lisinicchia: Jo vaig néixer a Itàlia i em vaig mudar amb la meua família a Barcelona perquè al meu pare li van oferir fer els mostraris d'una empresa tèxtil. Vaig començar a treballar amb el meu pare després de l'escola, perquè tenia algunes tardes lliures i l'ajudava a passar fitxes i a fer

les coses que em demanava. Amb el pas dels anys, el meu pare va decidir muntar una empresa d'estilisme per a empreses italianes i franceses i aquestes, al seu torn, li van donar la representació a Espanya. Ha passat molt de temps. Per això em fa gràcia, perquè recordo que tenia els mateixos

problemes amb els pares que pot tenir el meu fill ara amb mi. Perquè si treballes amb els teus pares, ells et donen unes directrius i has de seguir-les. El meu pare va morir i la meua mare es va jubilar fa molt poc. Nosaltres vam modernitzar el negoci i l'empresa actual es diu Servatex, on estem el

ELS MÉS GRANS APORTARAN MADURESA I EXPERIÈNCIA, MENTRE QUE ELS JOVES APORTARAN FRESCOR I INNOVACIÓ. ÉS AQUESTA LA COMBINACIÓ PERFECTA? L'ALDO I L'ALBERTO REFLEXIONEN SOBRE EL TREBALL INTERGENERACIONAL A LA SEVA EMPRESA FAMILIAR.



meu fill, la meva dona, dos empleats i jo treballant en la intermediació de matèries primeres tèxtils.

Si el meu fill acaba dedicant-se completament al tèxtil, seria la 5a generació de la meva família que ho faria. Perquè el meu besavi ja es

dedicava a la intermediació, encara que en aquell moment no existia exactament com la coneixem ara. Però tota la família ens hem dedicat al tèxtil i a la moda. Encara que l'Alberto estudia el que li agrada, música, i jo defenso que cal tirar i lluitar pel que un estima.

Alberto Lisinicchia: Estic al Conservatori Clàssic i també estudio producció musical. Però al final el que tenim ara és un negoci que funciona, hi ha un matalàs que et garanteix una seguretat. Tinc 19 anys i em vull dedicar a la música, però si més endavant veig que no puc doncs coneixeré una altra professió, que és un pla B.

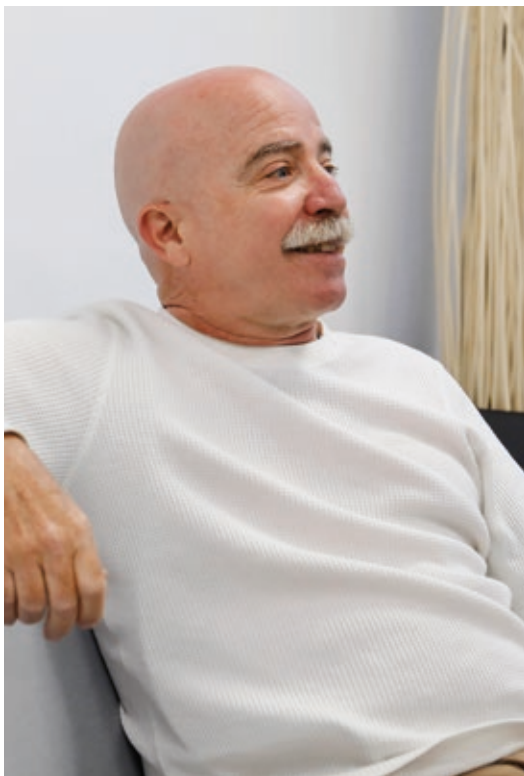
Vaig començar ajudant una mica en la part administrativa i ja quan vaig tenir la majoria d'edat em vaig col·legiar. El que faig a l'empresa és ajudar a l'oficina i acompanyar el meu pare als viatges que fa quan no tinc classes. Marxem els dos, i també aprofitem les estones lliures per fer alguna cosa de turisme.

Alberto: Per mi, treballar en un equip familiar és complicat. Les claus perquè funcioni serien el respecte, escoltar, entendre l'experiència de l'adult, encara que sigui el teu pare i hi hagi confiança. A vegades tendim a portar la contrària i no sols tenim edats molt diferents, sinó que som família i és complicat.

Aldo: Clar, és complicat perquè has de saber desconnectar quan arribes a casa. Amb l'Alberto no tinc tants problemes perquè té altres activitats, però, per exemple, amb la meva dona intento que el tema de la feina no surti a casa. Perquè com ho vaig viure a casa de petit, sé el que comporta. Ell de moment ha començat i ens ajuda, tanmateix l'important és que acabi d'estudiar. L'objectiu és una mica que sàpiga el que és la feina i que vagi entrant igual que nosaltres.

Alberto: Sí, des de petit, pels meus pares i els meus avis he viscut el que és treballar en una empresa familiar.

Aldo: Et seré sincer, jo soc igual que el meu pare, ara entenc quan s'enfadava amb mi. Perquè treballar



Aldo Lisinicchia

Aldo Lisinicchia va col·legiar-se fa 35 anys. Durant tota la seva vida ha treballat al sector tèxtil, per tradició familiar, i fa més de 25 anys que va muntar Servatex, el seu negoci actual. Durant la seva trajectòria professional, ha format part de diferents empreses d'aquest àmbit, però sempre ha seguit de prop els seus pares, i això l'ha convertit en tot un expert del treball entre generacions.

ALDO LISINICCHIA:
"Nosaltres encara som de paper i bolígraf. L'Alberto ens explica com fer moltes coses, per exemple amb una tauleta, i la veritat és que guanyem temps"

en equip per a qui té uns quants anys és més complicat. Si surts d'estudiar, estàs més acostumat a treballar amb altra gent, però quan ja ets més gran, no és tan fàcil. Perquè com jo veig una cosa, és com vull que es faci.

Alberto: Si hagués d'aconsellar algú que està començant a treballar en una empresa familiar, jo li diria que respirés profundament i es prengués el seu temps abans de respondre. A vegades està molt bé, però sí que cal entendre que els grans tenen més experiència i fa molts més anys que treballen. Nosaltres, els joves, pensem que ja ho sabem tot, però no és així. Ens hem de parar i mirar d'explicar el que pensem i saber encaixar la resposta. Jo aporto tot el que és la part tecnològica. Les xarxes socials no les necessitem, però, en qualsevol cas, el que és ordinador, programes informàtics... sí que podem aportar moltíssim a les tasques del dia a dia, i per a mi aquesta gestió és fàcil perquè ja vaig néixer amb això.

Aldo: Nosaltres som encara de paper i bolígraf. I l'Alberto ens explica com fer moltes coses amb una tauleta i la veritat és que guanyem temps si

ho fem així. A l'oficina ajuda molt més del que m'hagués imaginat, perquè domina la tecnologia i la part estètica. I tot això ens dona un punt de qualitat.

Alberto: Quan hi ha una cosa puntual o quan cal escriure, a vegades em donen un paper i un bolígraf. I jo agafo el mòbil i faig en un segon el que em demanen, mentre que a ells els costa més integrar aquestes eines digitals.

Aldo: Ens reinventem contínuament i a més la Covid-19 ens ha afectat moltíssim. S'ha emportat tots els estalvis, ens ha fet perdre la roda que teníem de treball, d'ingressos... Però hem mantingut el personal. Jo crec que si ets bo en el que fas, sempre t'aixeques. Això és una cosa que vull que ell entengui, és a dir, que per moltes bufetades que rebis, si tu ets bo en el que fas sempre faràs un pas endavant.

Alberto: Per mi, el millor d'aquesta feina és el contacte amb la gent, els viatges i les visites als clients. La feina d'oficina està bé, però és més monòtona. El que diferencia una mica aquesta professió és això,

viatjar per Galícia, Madrid o Itàlia... i estar en contacte amb la gent.

Fa un estiu vam viatjar a Itàlia, a una fàbrica per veure com es fabricava el producte, i això és molt interessant. A mi m'agrada bastant la moda i aquesta feina és l'inici de tot el procés que implica que puguis vestir-te amb la roba que t'agrada. Quan ara veig roba a l'aparador d'una botiga sé quina tela és i com es fa.

Aldo: Els nostres fabricants són italians i francesos, i ara també de Portugal. I els clients finals són els confeccionistes o grans cadenes tipus Carolina Herrera, Inditex, Florentino o Massimo Dutti. Per això viatgem tant. A més, també hem d'anar a fires que, a part de les que es fan aquí a Barcelona, solen estar a París i a Milà.

Hi ha moltes coses que encara ha d'assimilar i aprendre, però les aprendrà. Tot això necessita temps perquè els viatges són costosos i avui dia no hi ha tants clients. I fer un viatge és complicadíssim perquè no tothom es troba al lloc que tu necessites per aprofitar quilòmetres,

Alberto Lisinicchia estudia Producció Musical i està al Conservatori de Música Clàssica. Compagina els seus estudis donant un cop de mà a l'empresa dels seus pares. Encara que vol dedicar-se a la música, està aprenent molt treballant braç a braç amb el seu pare. Fa un any que es va col·legiar per gaudir dels serveis del COACB.

Alberto Lisinicchia



ALBERTO LISINICCHIA:
"Encara que de vegades tendim a portar la contrària, s'ha d'entendre que els grans tenen més experiència i porten tota una vida dedicant-se a això"

hotels i nits. Abans amb 4.000 km en una setmana podies fer 20 clients i ara 5 o 6.

Alberto: Quan el meu pare viatja no vaig sempre amb ell perquè estic estudiant. Però quan és estiu o Nadal sí que aprofito per escapar-me. Quan les visites són per aquí puc anar-hi, però quan se'n va més lluny, jo em quedo aquí ajudant a l'oficina.

Aldo: I en aquest cas ve la meva dona. Encara que qui porta el lideratge de moment soc jo, he de dir que tots els clients estan enamorats d'ella. Ella és l'oficina i jo soc tot el dia al carrer. Ella és la que porta l'oficina amb els dos empleats i el meu fill.

Alberto: Treballar amb la mare és més fàcil, no és tan estricta com el pare i es pot negociar més; encara que a mi m'agrada més el que fa el pare que no pas estar a l'oficina.

Aldo: Tot arribarà. Jo encara recordo quan l'any 1995 em vaig posar pel meu compte. Tenia 30 anys. Quan la gent descobreix que tinc 57 anys es pregunta per la meva jubilació, però

jo no hi penso. La mare es va jubilar amb 78 anys i el meu avi, amb 85. Jo crec que faré el mateix. El ritme baixa, els clients et tenen un altre tipus de respecte quan arribes a una certa edat. Jo crec que pots seguir.

Alberto: El meu pare amb tants anys ha aconseguit una xarxa de contactes i de suport que està molt bé. A més, en dedicar-nos a vendre la matèria primera, es podria fer una diversificació, però el producte és el que és. La tela és el nostre producte principal, però hi ha altres diversificacions, i la meva idea seria anar afegint petites coses d'aquest tipus. Per exemple, ara estem començant amb les corbates, i abans no les portàvem.

Aldo: Això és idea seva, la de moure'ns una mica més i buscar un producte que ens complementi. I la veritat és que, com els nostres clients tenen cadenes de botigues, això de les corbates, les bufandes i aquest tipus d'accessoris ens estan funcionant molt bé i ens ha obert a més negoci.

El nostre àmbit són les teles, on resulta essencial dominar el

producte. I creure-hi, perquè si no creus en el que portes no el podràs defensar. Molts col·legues s'han hagut de passar a la confecció, i nosaltres tenim la sort de seguir en això. Al final, domino el que estic venent; si ara em posés a vendre una americana, no sabria per on començar i es complicarien les coses.

Alberto: Sí, jo crec que l'organització és clau. Si tu dones una data, has d'assegurar-te que podràs lliurar el producte en aquesta data i respondre a la teva paraula. Però, en definitiva, estic aprenent molt i, ara que formo part del Col·legi, espero aprendre més de les ajudes fiscals que tens com a agent comercial. Per a mi és un punt diferenciador. Encara que només fa un any que soc col·legiat i encara no he utilitzat cap servei, tinc ganes de fer-ho.

Aldo: El fet d'estar col·legiat et permet diferenciar-te d'altres activitats i et dona uns avantatges fiscals. Per ser agent comercial no fa falta una carrera universitària, però has d'estar col·legiat per poder demostrar quina és la teva professió.

La crisi d'abastiment del sector logístic i claus per a l'estabilització dels mercats

EN LA MESURA QUE LA SITUACIÓ PANDÈMICA GLOBAL MILLORA, L'OFERTA I LA DEMANDA TORNEN A NIVELLS MÉS EQUILIBRATS, ES NORMALITZEN ELS FLUXOS LOGÍSTICS I DISMINUEIX LA VOLATILITAT DELS PREUS DE MATÈRIES PRIMERES I COSTOS LOGÍSTICS. TOT AIXÒ AJUDARÀ A POSAR-NOS AL DIA: BAIXARAN ELS RETARDS EN LES COMANDES I S'EQUILIBRARAN GRADUALMENT ELS ACTIUS LOGÍSTICS EN FUNCIÓ DE LA DEMANDA DE PRODUCTES.

LA DEMANDA I L'ESCASSETAT DE SUBMINISTRAMENTS

L'arribada de la Covid-19 va afectar tots els processos de fabricació i els logístics, començant amb el confinament gradual que va patir el món i va desestabilitzar la logística global. El flux logístic constant i definit es va veure trastocat, cosa que va provocar colls d'ampolla, mercaderies que no es podien lliurar i contenidors que no van poder retornar. Fins a tal punt que, quan es va tornar a activar el comerç, ho va fer de manera radical i inesperada però igualment localitzada. Els fluxos que prèviament eren clars i concisos es van tornar complicats:

el transport aeri, amb la falta de passatgers, va patir la retirada de vols i, amb això, capacitat de càrrega. El transport marítim va quedar totalment limitat per la manca d'equipament. D'aquesta manera, la demanda va créixer exponencialment i l'oferta es va quedar estancada primer i reduïda després.

Com en totes les crisis de subministraments, el primer pas és estabilitzar els recursos entre l'oferta i la demanda. Però tornar a arrancar el flux i el volum del trànsit marítim és lent, igual que la majoria d'empreses han hagut d'ajustar els recursos i

tornaran a poc a poc a normalitzar-se. En alguns casos, però, els preus dels serveis han augmentat, cosa que ha generat més pressió a l'escassetat de recursos.

LA IMPLANTACIÓ TECNOLÒGICA ESTÀ ENCAMINADA A GENERAR PROCESSOS MÉS EFICIENTS I PRODUCTIUS

Els pics de demanda que hi ha hagut durant la pandèmia han posat de manifest la insuficiència de conductors, contenidors, vaixells,



ESTUDI COACB

6 de cada 10 comercials tenen problemes per subministrar a temps els productes als seus clients

El 64% dels agents comercials assegura tenir problemes per subministrar a temps els productes que comercialitza els clients, segons es desprèn d'un estudi realitzat pel COACB a finals de 2021.

Dels comercials enquestats que tenen problemes, el 76% afirma que, a més de no arribar a temps, també s'han incrementat fins a un 20% els costos dels productes procedents de fàbrica. Els mercats que més problemàtica estan generant són països europeus i Àsia (59% i 36% respectivament).

El 61% dels afectats afirma que la principal problemàtica és un retard a les comandes, mentre que per al 24% és una pèrdua de clients i tan sols per al 15% una reducció en els seus propis marges.

espai logístic als ports... Incrementar aquests recursos necessita temps. De manera similar, l'escassetat de semiconductors, que afecta tant el sector de l'automoció i l'electrònica de consum, requerirà segons els experts d'uns dos anys fins que les noves fàbriques previstes a Europa, els EUA i l'Àsia estiguin en funcionament.

L'ÚS DE LA TECNOLOGIA

En aquest entorn d'incertesa, les empreses han d'aprendre a desenvolupar-se per ser més àgils en la presa de decisions — sempre basades en dades —, més

diversificades i amb un portafolis orientat a les necessitats del client que generi valor afegit.

El client és al centre de la cadena de subministrament, i el desenvolupament de solucions 4.0 té per objectiu augmentar la competitivitat de tota la cadena de valor per donar el millor servei. La implantació tecnològica està encaminada a generar processos més eficients i productius. I això permetrà donar millor resposta a la demanda, no només per a la gestió del flux logístic, sinó també com a model de predicció i planificació.

LES EXIGÈNCIES EN L'ENTREGA

El comerç, atès els volums que està prenent l'*e-commerce*, s'està replantejant el model cap a un de proximitat que requereix inversions en plataformes, on la gestió de les existències i la darrera milla són els dos grans reptes.

Així, comptar amb localitzacions properes als punts de lliurament, que permetin desplaçaments coherents amb el temps establert i delimitar amb la major exactitud possible el radi dins del qual es faran lliuraments; o sistemes de previsió de la demanda fiables que permetin disposar del

producte que el client demana i, així, preveure la plantilla necessària per preparar les comandes del dia són actuacions necessàries.

Els lliuraments ultraràpids també suposen uns reptes enormes per a les empreses del sector. Perquè un consumidor pugui tenir l'article que compra en menys d'una hora, les empreses necessiten tenir unes operacions molt optimitzades: des de saber quin estoc han de tenir o la quantitat i el lloc més proper a la demanda que es produirà, fins als mecanismes de *picking* ràpid i un sistema de lliurament d'última milla molt eficient.

LA LOGÍSTICA SOSTENIBLE ÉS POSSIBLE I NECESSÀRIA, PERÒ IMPLICA UN COMPROMÍS PER A TOTHOM, EMPRESES I SOCIETAT

LA SOSTENIBILITAT

Un altre dels reptes a què s'enfronta el sector logístic i que també afecta la cadena de subministraments és el seu impacte en la sostenibilitat. Per descomptat, la logística sostenible és possible i necessària, però implica un compromís per a tothom, empreses i societat.

Els consumidors també han de ser corresponsables en la protecció del medi ambient i preguntar-se si necessiten que la comanda arribi amb tanta urgència, independentment que puguem pagar-ho o no.

Produir per exemple en fàbriques més properes i fins i tot escurçar intermediaris són solucions per canviar cap a una logística més sostenible. Les noves tecnologies juguen un paper molt important, ja que milloren les prediccions en la demanda.

Són necessàries inversions, intel·ligència, canvis en els models productius i segurament assumir costos de transformació. L'Estat no només ha de regular, mesurar i limitar la quantitat de CO₂ que cal generar, sinó que a més ha de crear



les infraestructures necessàries per poder dur a terme aquests canvis.

Per aconseguir una logística sostenible necessària, caldrà la incorporació de vehicles de transport (furgonetes, camions, vaixells...) verds, una optimització dels viatges en buit o d'espais no optimitzats, flexibilitat reguladora, ajudes que motivin els transportistes a unir-se a l'onada i, d'una manera general, la digitalització de la documentació i la comunicació entre els intervinents de la cadena.

En uns anys, serà una regla habitual que els operadors de transport de mercaderies, sense excepció i en qualsevol de les seves modalitats, facilitin la petjada de carboni customitzada per kg de producte transportat per a cada client. Cal entendre que els consumidors finals valoraran aquest punt en la decisió de compra.

El sobreembalatge de les trameses i el transport urgent són altres punts sobre els quals cal posar més atenció i solucions sostenibles.

Agrupar els lliuraments, utilitzar franges horàries vall per entrar a la ciutat, gestionar microhubs de proximitat i realitzar el lliurament amb repartidors de barri que es desplacen amb vehicles elèctrics poden millorar de manera notable la sostenibilitat de la logística, però a més descongestiona la circulació de turismes i pacifica les ciutats de trànsit rodant.

Les grans empreses s'han centrat molt en la gestió del risc de la cadena de subministrament. Això significa identificar on existeixen riscos de qualsevol tipus a la xarxa, avaluar-ne l'impacte potencial i posar en marxa estratègies de mitigació.

La gran pregunta és com es pot gestionar tota aquesta complexitat, especialment en termes de disseny, planificació i execució. L'empresa ha de ser resistent i capaç d'adaptar-se a grans disruptcions per poder desenvolupar estratègies i solucions a llarg termini per a aquests reptes complexos, i els consumidors hauran de seguir sent resilents.

Novetats editorials



MÁS ALLÁ DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL (Publicació independent) **Héctor Debernardo**

Un llibre que t'ajudarà a aprofitar les tecnologies que ens ofereix aquesta era de dades i algorismes. Es tracta d'una guia pràctica per a

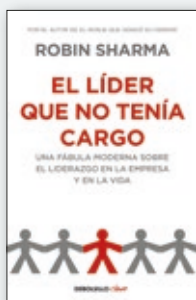
CEO d'empreses, directors, emprenedors i científics de dades. El contingut inclou el procés per aprofitar les dades disponibles i una ruta per facilitar la seva implementació. A més d'exemples, objectius i tecnologies.



LA MAGIA DE LINKEDIN (Publicació independent) **Jesús Hijas**

Son moltes les persones que es troben actualment en la necessitat de reinventar-se i de trobar noves oportunitats laborals, nous projectes professionals i nous clients. I també

d'aconseguir una millor presència digital i desenvolupar la marca personal per aprofitar aquestes oportunitats. LinkedIn és avui la millor xarxa per aconseguir tots aquests objectius i Jesús Hijas explica com fer-ho.



EL LÍDER QUE NO TENÍA CARGO (DEBOLSILLO Clave) **Robin Sharma**

Robin Sharma ha fet una història inspiracional sobre el nou significat i valor del lideratge. *El líder que no tenía cargo* és una fàula moderna sobre el lideratge a l'empresa i a la

vida. Seguint els seus consells podràs realitzar-te com el millor del teu camp i contribuir amb el teu talent perquè la teva empresa arribi a aconseguir les fites més altes.



LECCIONES DE LIDERAZGO CREATIVO (CONECTA) **Robert Iger**

En aquest llibre el CEO de Disney comparteix les idees i els valors que li han permès reinventar una de les companyies més admirades del món i inspirar les persones

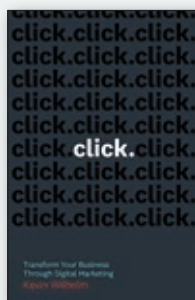
que donen vida a la màgia. Iger comparteix les lliçons que ha après al capdavant de Disney i dels seus 200.000 empleats i explora els principis necessaris per a un bon lideratge: optimisme, valentia, decisió i equitat.



ECOMMERCE (Anaya Multimedia) **Antonio Fagundo, Rubén Bastón i Valentín Hernández**

Ecommerce sorgeix de la necessitat de crear una guia estructurada de com donar les primeres passes en la venda a

través d'Internet. Aquest llibre no va dedicat a l'expert digital, sinó a qui té una botiga de barri i no sap com tirar endavant la creació d'una botiga online. És una guia inicial, però a la vegada molt completa, sobre com aprofitar l'oportunitat digital en el teu negoci.



CLICK (Lioncrest Publishing) **Kevin Wilhelm**

La comercialització és la clau per desbloquejar tot el potencial del teu negoci. Aquest llibre parla de com de frustrant pot ser sentir que el teu negoci podria estar ajudant més gent, però no arriba

a les perspectives com creus que hauria. Fes clic a la guia d'acció que necessites per tenir confiança en la comercialització digital.

Què és el metavers i com podran utilitzar-lo les empreses?

A stylized illustration of a person's head and hand. The person is wearing a blue VR headset and has their right hand raised, with fingers slightly curled. The background is a soft, ethereal blue with concentric circular ripples emanating from the head, suggesting a digital or virtual environment. The overall color palette is cool, with various shades of blue and white.

EL METAVERS ÉS UNA ESPÈCIE DE SEGONA REALITAT DIGITAL ON ES PODRÀ ESTAR EN CONTACTE AMB AMICS, TREBALLAR AMB ELS COMPANYS DE FEINA I FINS I TOT COMPTAR AMB UN SEGON LLOC DE TREBALL A L'ESPAI DIGITAL. EL TERME "METAVERS" NO FA REFERÈNCIA A UN TIPUS ESPECÍFIC DE TECNOLOGIA, SINÓ A UN CANVI EN LA MANERA EN QUÈ ELS HUMANS HI INTERACTUEN.

El metavers, segons l'IEBS (Innovation & Entrepreneurship Business School), és una realitat digital a la qual s'accedeix a través de dispositius especials com ulleres de realitat virtual o augmentada que permetran la interacció entre usuaris. Cada usuari comptarà amb un avatar i interactuarà a través d'objectes en mons immersius.

Els mons virtuals no són res nou; de fet, n'hi ha un munt, sobretot al sector dels videojocs. A diferència d'això, el metavers no busca ser un món de fantasia, sinó una espècie de realitat alternativa en la qual es podran fer les mateixes coses que es fan avui dia però sense moure'ns de l'habitació.

El concepte de metavers prové d'una novel·la que Neal Stephenson va escriure el 1992: *Snow Crash*. La novel·la narra la història d'Hirokai Hiro, repartidor de pizza en el món real i samurai en el metavers. El protagonista descobreix un virus informàtic (Snow Crash) en el metavers i el fet d'anar descobrint més sobre el virus serà l'eix central de la trama. Neal va crear la primera referència escrita d'un món completament virtual i va introduir la idea dels avatars.

L'EXISTÈNCIA DEL METAVERS OBRIRÀ UN NOU CAMP DE POSSIBILITATS A EMPRESES MINORISTES DESLOCALITZADES, QUE PODRAN ASSOLIR PÚBLICS OBJECTIUS EN QUALSEVOL PART DEL MÓN

DIVERSES INICIATIVES

Tal com explica la Fundació per a l'Educació Econòmica (FEE), un dels tecnòlegs que més ha parlat del metavers és Mark Zuckerberg. Però també s'estan duent a terme altres iniciatives per impulsar els metaversos. Sansar és una plataforma de realitat virtual, desenvolupada per Linden Lab, que permet la creació d'espais en 3D on els usuaris poden compartir com jugar, veure vídeos i tenir converses de realitat virtual. Decentraland és un món virtual en 3D descentralitzat i propietat dels usuaris. Rival Peak és un *reality show* en línia protagonitzat per participants en un entorn virtual. Sensorium Galaxy és un metavers amb concerts de realitat virtual d'artistes de música electrònica. Per tant, aquests entorns ja existeixen i molta gent se submergeix en les experiències virtuals que ofereixen. Però per arribar a un metavers, entès com una realitat alternativa, encara queden més de cinc anys de recerca i avenç tecnològic.

EL METAVERS DE ZUCKERBERG

El desembre del 2021, el director general de Facebook va anunciar la nova marca de la corporació,

que inclou Instagram, Facebook, Messenger, WhatsApp i Quest. Meta és el nou nom que rep i fa referència al Metavers, un projecte actual de molts dels tecnòlegs més influents de Silicon Valley, que inclou alguns d'Apple, Google, Microsoft i Epic. Aquests tecnòlegs volen construir una realitat virtual descentralitzada i multicorporativa que serà la successora d'Internet. Segons Meta, "el metavers és la propera evolució de la connexió social. La visió de la nostra companyia és ajudar a donar vida al metavers, canviant el nostre nom per reflectir el nostre compromís amb el futur".

Dins del que serà el metavers i de tots els beneficis que tindrà, cal destacar tres grans avantatges. En primer lloc, el metavers augmentarà radicalment l'assequibilitat d'una àmplia gamma d'experiències i productes. També introduirà noves possibilitats que actualment no existeixen, com ara viatjar a sistemes solars llunyans o al centre de la Terra. El tercer gran avantatge del metavers és la sostenibilitat, ja que ofereix noves formes, i més eficients, per assolir els nostres objectius.

Segons Mark Zuckerberg i molts dels tecnòlegs implicats en el projecte del metavers, aquesta realitat virtual alternativa comptarà amb grans beneficis per a les empreses. S'obre un món totalment nou a la cadena de valor, ja que els compradors podran provar de manera virtual un producte o servei abans d'adquirir-lo en el món real. L'existència del metavers obrirà un nou camp de possibilitats a empreses minoristes deslocalitzades, que podran assolir públics objectius en qualsevol part del món. A més, encara que els robots i la IA reduiran la presència humana de forma significativa, el teletreball podrà adquirir una nova dimensió amb el metavers.

Aquesta realitat alternativa carregarà de noves oportunitats les empreses que vulguin utilitzar-la. En primer lloc, ofereix una comunicació digital més intensiva, on les persones podran comunicar-se entre si mitjançant avatars, a la vegada que es mouen en un entorn virtual complex i realista. Així com les xarxes socials han revolucionat el màrqueting i la publicitat digital, el metavers ofereix una forma més completa de promocionar els seus productes i serveis a través d'anuncis i continguts de màrqueting, punts de venda digital, compromís interactiu i un millor servei al client. Finalment, el metavers també permetrà l'adequació amb la tecnologia *blockchain*. Aquesta tecnologia té diferents aplicacions que són compatibles i que poden promoure's encara més a través d'entorns virtuals compartits i immersius, com ara l'ús generalitzat de criptomonedes i tokens no fungibles, propietat d'actius digitals, jocs de cadenes de blocs i altres aplicacions financeres descentralitzades.



UN DEBAT OBERT

La creació del metavers ha obert molts debats entre els usuaris. Un d'ells ha estat sobre l'edat de les persones a qui va adreçat. Alguns pensen que el públic serà el mateix que el dels entorns *gaming* o de plataformes com Twitch, amb una edat que va dels 9 als 28 anys. D'altres, en canvi, pensen que hi ha un públic més gran, d'entre 40 i 50 anys, que també estaria disposat a entrar al metavers, però amb altres objectius, com ara l'educació dels fills o gaudir d'entorns culturals. Recentment, ha tingut lloc el Webinar Experiential Summit a l'Ifema Palacio Municipal de Madrid. Alguns dels ponents que assisteixen al *webinar* ja han comentat quina és la seva opinió sobre el metavers i han parlat de la barrera tecnològica que apareix quan es fa referència a l'edat. Julio Obelleiro, cofundador i CEO de WildBytes, ha volgut fer referència al fet que no únicament es tracta d'una qüestió d'edat, sinó que també s'ha de tenir en compte si l'experiència tindrà sentit per al *target* o no. Hi ha moltes opinions i es genera molt debat, però en aquest *webinar* els ponents han presentat una visió pràctica del metavers, parlant del fet que no es menjarà les nostres vides actuals, sinó que les completarà de manera natural i fluida.

L'Organització Mundial de la Salut per a la regió d'Europa ha advertit que les noves tecnologies que permeten als usuaris submergir-se encara més en la

realitat virtual, com és el cas del futur metavers, podria contribuir al sedentarisme i als hàbits poc saludables. "Això es considera un repte des del punt de vista de la salut. Passar més temps en línia connectat al metavers amb els *gadgets* pot reduir els nivells d'activitat física i donar als anunciants moltes més maneres de promocionar productes poc saludables com el menjar porqueria, el tabac o l'alcohol", ha explicat el doctor Kremlin Wickramasinghe, cap en funcions de l'Oficina Europea de Prevenció i Control de Malalties No Transmissibles de l'OMS.

EL METAVERS OFEREIX UNA FORMA COMPLETA DE PROMOCIONAR ELS PRODUCTES I SERVEIS AMB ANUNCIS I CONTINGUTS DE MÀRQUETING, PUNTS DE VENDA DIGITAL, INTERACTIVITAT I UN MILLOR SERVEI AL CLIENT

"Per aconseguir un efecte més gran, els governs i els responsables polítics han de consolidar les seves veus al voltant de les peticions de les plataformes en línia més importants, que tenen un impacte massiu en la vida de les persones. Aquestes plataformes poden comportar-se de manera diferent en tots els temes de salut per tal de crear un ecosistema més saludable a la regió europea de l'OMS i molt més enllà", ha apuntat Tobin Ireland, l'assessor especial de la indústria de l'OMS/Europa. A més a més, molts experts també han parlat del desafiament que suposarà el metavers per a la privacitat.

Inversió a Espanya

A Espanya, el metavers ja comença a tenir presència real, ja que Meta, l'antic Facebook, obrirà un *hub* del metavers a Madrid. A més, també obrirà un centre de dades a Talavera de la Reina (Toledo) i instal·larà un cable submarí transatlàntic per millorar la connectivitat. Si sumem tots tres projectes, l'empresa de Mark Zuckerberg preveu contractar un total de 2.000 treballadors en els pròxims 5 anys a Espanya. Quant al *hub*, la companyia ha explicat que ha escollit Espanya perquè està a l'avantguarda de la tecnologia europea, ja que posseeix dos grans centres tecnològics: Barcelona i Madrid. El centre estarà ubicat a les oficines ja existents a Madrid, on l'empresa preveu duplicar l'espai disponible amb l'objectiu de donar suport als empleats que

treballin en el desenvolupament d'aquesta tecnologia. Pel que fa al centre de dades a Talavera de la Reina, Meta va oficialitzar la seva intenció d'invertir 1.000 milions d'euros en la planta que gestionarà dades de plataformes com WhatsApp, Instagram i Facebook. Segons dades del govern autonòmic, s'espera que la construcció comenci a finals del 2023 i duri 6 anys. Meta ja té altres centres de dades a Europa, concretament a Dinamarca, Irlanda i Suècia. Per tant, la nova planta de Castella-la Manxa serà la primera al sud d'Europa. Finalment, respecte al cable submarí, tindrà una capacitat de mig petabit i s'unirà al cable Marea ja existent.

CHRISTIAN REBERNIG
Secretari General IUCAB



Els Col·legis Professionals contribueixen al progrés i a la cohesió social, i serveixen de contrapès davant els poders públics

ELS AGENTS COMERCIALS D'ESPANYA FORMEN PART DE LA UNIÓ INTERNACIONAL D'AGENTS COMERCIALS I BROKERS (IUCAB) AMB MÉS DE 200.000 PROFESSIONALS COMERCIALS INTERNACIONALS. LA INTEGRACIÓ TÉ COM A FINALITAT PROMOUR E CREAR PROJECTES EN BENEFICI DELS AGENTS COMERCIALS INTERNACIONALS, AIXÍ COM COORDINAR I DIRIGIR LES ACCIONS CONJUNTES.

LA GLOBALITZACIÓ, LES CRISIS I ELS REPTES PER ALS AGENTS COMERCIALS

Vivim en una era de globalització. El comerç internacional ha crescut enormement des de la dècada dels anys cinquanta. Durant aquest període, el 1953, va néixer la fundació IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers).

Fins a principis de la dècada dels vuitanta, la tendència cap a la globalització va estar impulsada principalment per les relacions comercials transatlàntiques; des de llavors, les economies d'Àsia han aconseguit un ràpid creixement i han estat les propulsores de tot el procés. Tot i això, durant la crisi financera del 2008 va haver-hi una profunda disminució en el volum d'operacions, i les principals economies es van recuperar molt ràpidament. La IUCAB també va créixer durant aquestes dècades, i avui dia compta amb 21 associacions nacionals a Europa, Amèrica, Àsia i Àfrica, que representen 600.000 agències.

PAPER FONAMENTAL DE LES AGÈNCIES COMERCIALS

Els agents comercials i les agències juguen un paper important d'interdependència econòmica. Aquests dos actors estan en constant moviment cada dia per col·locar productes nous al mercat. Actuen a l'àrea B2B i connecten

les principals empreses manufactureres amb clients, principalment fabricants al detall, a tot el món. Generen un volum de negocis de 999.000 milions d'euros a l'any. Més del 40% dels agents treballen en l'àmbit internacional.

LA PANDEMIA DEL CORONAVIRUS

La crisi del coronavirus va afectar l'economia i va generar un impacte massiu. Davant d'aquesta situació econòmica, la Junta de la IUCAB va estar en contacte amb les diferents institucions polítiques i financeres d'Europa i de tot el món per captar l'atenció i les necessitats de la professió. Arran d'aquesta situació, les principals economies, les empreses i els agents comercials van comptar amb el suport de programes d'ajuda.

I ARA LA CRISI D'UCRAÏNA

Les últimes setmanes han demostrat que la situació pot canviar ràpidament. Ara ja no es tracta de la xifra de contagis, que continua sent elevada, sinó de la situació geopolítica. Molts agents comercials encara estan lluitant amb els desafiaments del coronavirus. La gran majoria han aconseguit finalment adaptar-se a la nova situació, i ara ens trobem amb una altra panorama que afecta la professió.

El conflicte d'Ucraïna s'està intensificant i està tenint un impacte massiu en l'economia. A part de tot el gran patiment humà a les portes d'Europa, els preus

de l'energia i els costos del combustible estan explotant. El petroli, el gas i l'electricitat estan en un nivell de preus sense precedents, la crisi està afectant les cadenes de subministrament i no hi ha matèries primeres disponibles. Els efectes de la guerra també es reflecteixen amb l'augment significatiu de la taxa d'inflació. Ara és important prendre mesures ràpides per revertir les explosions de preus. Aquí també la Junta Directiva de la IUCAB està en contacte amb les associacions membres per aconseguir el suport dels governs nacionals.

IUCAB: DES DEL 1953 PARLEM L'IDIOMA DE LES VENDES

IUCAB és l'Aliança Mundial d'Associacions Nacionals d'Agents Comercials i ofereix una xarxa mundial i suport per a les seves associacions membres, així com per a les associacions de fabricants, les organitzacions internacionals de comerç i els *lobbies*. Des de la seva fundació, la IUCAB ha compartit tots els coneixements perquè tots i totes puguin beneficiar-se.

JUNTS SOM FORTS

Tornant a la crisi actual: a les organitzacions (inter)nacionals, així com a la IUCAB, les diferències sempre s'han resolt a través de converses, i altres haurien de fer el mateix. La història ens demostra que junts podem resoldre reptes de la millor manera i dinamitzar l'economia.

“Llançarem línies d'ajuts per valor de 8 milions d'euros, a la digitalització, al foment de l'obertura de comerços, la reforma d'establiments i suport a les Àrees de Promoció Econòmica Urbana”



Roger Torrent Ramió

Conseller d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya

VA SER PORTAVEU ADJUNT DEL GRUP PARLAMENTARI DE JUNTS PEL SÍ I PORTAVEU ECONÒMIC D'ERC A LA CAMBRA. TAMBÉ VA SER MEMBRE DE LA COMISSIÓ D'EMPRESA I OCUPACIÓ I VA FORMAR PART DE LES PONÈNCIES DELS PROJECTES DE LLEI DE COOPERATIVES, DE MODIFICACIÓ DEL CODI DE CONSUM I DE L'IMPOST SOBRE ELS HABITATGES BUI TS. ARA, COM A CONSELLER TREBALLA PER RECUPERAR L'ACTIVITAT ECONÒMICA I TRANSFORMAR EL MODEL PRODUCTIU.

El 26 de maig de 2021 va ser nomenat conseller d'Empresa i Treball. Què va suposar assumir aquesta nova responsabilitat?

Continuar al servei del país i del projecte polític d'ERC, exercint una tasca diferent a l'anterior però igual d'exigent. Ara, al capdavant d'una conselleria molt àmplia, que té per davant reptes molt importants i a la qual em vaig incorporar amb el propòsit d'aportar-hi el millor de mi per assolir-los.

Quins són els eixos estratègics del Departament d'Empresa i Treball de Catalunya per a aquesta legislatura?

El Govern es va fixar des del primer dia impulsar quatre grans transformacions del país: la verda, la feminista, la social i la democràtica. I aquestes es tradueixen en dos grans objectius per al nostre Departament: d'una banda, recuperar l'activitat econòmica de les empreses i reincorporar al món laboral les persones que van perdre la feina per la crisi derivada de la pandèmia de la Covid; i de l'altra, en paral·lel, la transformació del model productiu, fer-lo més sostenible, actiu contra l'emergència climàtica, innovador i adaptat a les noves realitats, tot situant les persones i la vida al centre del sistema.

Tot i que de forma desigual segons el sector, la recuperació avança. Hem batut el rècord històric d'exportacions i, en termes d'ocupació, per exemple, la taxa d'atur s'ha situat no ja a nivells pre-pandèmia, sinó que ha registrat les millors xifres des del 2008. Quant a la transformació del model productiu, es tracta d'un objectiu més a llarg termini, n'estem posant les bases, prioritzant la reindustrialització del país, la captació d'inversions estrangeres, la innovació en el teixit empresarial, la formació de les persones treballadores i la incorporació al món laboral dels segments de població que presenten més dificultats, com joves, dones i majors de 45 anys.

Primer el confinament, després la crisi de subministrament i la inflació i ara la incertesa econòmica desencadenada per la guerra d'Ucraïna. Davant

d'aquest escenari, com han adequat les prioritats i accions de la Conselleria?

Les prioritats són les mateixes, recuperació i transformació, però amb nous obstacles al davant. Per superar-los, no podem comptar amb totes les eines que caldrien, no som el govern d'un Estat i, per tant, no disposem dels recursos econòmics i competencials que voldríem per ajudar les empreses i les persones treballadores de Catalunya. Però hem mobilitzat tots els recursos possibles i hem anat responenent a cada nova dificultat. Per exemple, amb la creació d'una finestra única per donar suport a les empreses afectades per la crisi de subministraments internacional, i amb un paquet de mesures per mitigar els efectes de la guerra a Ucraïna sobre el teixit empresarial.

"HEM BATUT EL RÈCORD HISTÒRIC D'EXPORTACIONS I, EN TERMES D'OCUPACIÓ, PER EXEMPLE, LA TAXA D'ATUR S'HA SITUAT NO JA A NIVELLS PREPANDÈMIA, SINÓ QUE HA REGISTRAT LES MILLORS XIFRES DES DEL 2008"

Quins són els punts forts i les debilitats del sector comercial a Catalunya?

El pilar de l'anomenat model català de comerç és la seva capil·laritat en el territori, la proximitat que se'n deriva i la varietat de formats comercials que els catalans i les catalanes tenen a la seva disposició. La proximitat, al seu torn, genera vincles de confiança, fet que acostuma a representar un valor afegit en les relacions de consum.

Per contra, és un model basat en microempreses, i això complica la introducció d'innovacions tecnològiques que demanin una gran inversió, la incorporació de la dimensió digital als models de negoci i, de vegades, la gestió horària. Afrontar aquestes dificultats del sector és una prioritat del nostre Pla de Comerç, Artesania i Moda. Precisament, les

properes setmanes llançarem línies d'ajuts per valor de 8 milions d'euros, orientades a la digitalització, al foment de l'obertura de comerços, la reforma d'establiments o el suport a les primeres Àrees de Promoció Econòmica Urbana (APEUs). I també treballem per fer arribar a les pimes recursos dels fons Next Generation —malauradament massa centralitzats per l'Estat espanyol en la seva gestió—, que aniran adreçats principalment a la digitalització del sector.

Molts agents comercials són autònoms afectats per l'increment de costos al sistema logístic i també en les cotitzacions. Quines mesures es proposen des del Departament d'Empresa i Treball per pal·liar la situació que està patint el col·lectiu?

L'increment dels costos al sistema logístic afecta tot el teixit productiu, i els autònoms en són el col·lectiu més vulnerable, perquè acostuma a tenir menys recursos econòmics per fer front a aquestes eventualitats. Durant la pandèmia hem impulsat diferents ajuts específics per als autònoms —acordats en l'àmbit del Consell de Treball Autònom de Catalunya— per compensar les pèrdues sofertes. D'altra banda, aquest any posarem en marxa noves convocatòries de suport, com el programa Consolida't o la línia per afavorir l'autoocupació dels joves, i una d'innovadora per reforçar els models de negoci ja existents.

Pel que fa a les cotitzacions, que són competència de l'Estat, els autònoms pateixen un sistema amb molts dèficits, sovint perjudicial per a la viabilitat dels seus projectes. I això s'ha fet encara més patent en les crisis derivades de la pandèmia. Creiem que l'Estat hauria d'haver actuat d'una manera més proactiva i més sensible a la situació del col·lectiu, el qual té un paper essencial en el nostre teixit productiu.

L'interès en la internacionalització d'empreses i productes està a l'ordre del dia. Des del Departament, quin és el programa d'acompanyament

i ajuda per a tots aquells/es professionals que vulguin internacionalitzar-se?

Tenen a la seva disposició tota l'experiència d'ACCIÓ, l'agència per a la competitivitat de l'empresa del nostre Departament, amb una xarxa de 40 oficines exteriors arreu del món, que són la porta d'entrada a més de 100 mercats.

D'altra banda, també cal tenir en compte la creixent importància de la internacionalització en línia. És un fenomen que ja duia una gran progressió i que la pandèmia ha accelerat, i per al qual ACCIÓ compta amb un programa específic, l'International eTrade, que ajuda a accedir a *marketplaces* i canals digitals de mercats punters mundials com els Estats Units o la Xina.

Fa unes setmanes, en el seu viatge a la capital alemanya per impulsar la col·laboració amb Catalunya en camps com la digitalització i les startups, va comentar que Berlín i Barcelona són les dues ciutats de la Unió Europea preferides pels fundadors per crear-hi una startup. Com té previst la Generalitat donar suport als joves emprenedors? I per atraure més inversió internacional?

A Catalunya, i especialment a l'entorn de Barcelona, hem pogut consolidar-nos com el principal hub de *startups* del sud d'Europa. Comptem amb línies d'ajuts com els Startup Capital d'ACCIÓ, que aquest any incrementa la seva dotació a 100.000 euros per empresa, un 33% més que en convocatòries anteriors. Són ajuts destinats a *startups* tecnològiques de menys de 18 mesos de vida, amb la voluntat de garantir la seva supervivència en la fase més crítica, que és la validació de la tecnologia abans d'arribar al mercat. És una línia d'ajuts que està obtenint molt bons resultats, com demostra el fet que les *startups* beneficiàries en les primeres quatre convocatòries ja han generat 500 llocs de treball i han captat 73 milions d'euros d'inversió.

“CONTINUAREM DONANT SUPORT ALS AUTÒNOMS I A LES ENTITATS DEL SECTOR, QUE FAN UNA TASCA MOLT RELLEVANT, PERQUÈ SOM CONSCIENTS DE LA IMPORTÀNCIA DE LA FIGURA DELS AUTÒNOMS EN EL TEIXIT PRODUCTIU”

Pel que fa a la inversió internacional, fa poques setmanes fèiem públic que el 2021 hem batut el rècord d'inversió estrangera captada directament per la Generalitat, amb 612 milions d'euros. La nostra estratègia passa per anar a buscar aquelles inversions que, sense l'acompanyament del Govern, difícilment arribarien. I, sobretot, enfocar-nos en tres pilars: indústria, tecnologia i sostenibilitat, ja que són claus per a les transformacions que estem impulsant des del Govern, i alhora són els que ofereixen les millors oportunitats de futur.

Des del Departament d'Empresa i Treball s'ha impulsat la digitalització de 1.000 pimes catalanes. Com valora la transformació digital del sector empresarial català? I quins són els principals reptes per a les empreses en digitalització?

És imprescindible que les nostres empreses incorporin la dimensió digital al seu model de negoci i es familiaritzin progressivament amb tecnologies com la robòtica col·laborativa, la impressió 3D, el Big Data o l'Internet de les coses. És el que garantirà la seva competitivitat futura. En aquest procés d'actualització digital i tecnològica, però, el repte més important és encertar en l'autodiagnosi que ha de fer cada empresa. No es tracta d'incorporar tecnologies sense criteri, pel simple fet de fer-ho, sinó d'analitzar de forma acurada quines tecnologies són les que poden millorar el seu negoci en funció del seu mercat o producte. En aquest sentit, des del Departament oferim els ajuts i l'acompanyament del programa ProACCIÓ 4.0, amb l'objectiu que cada empresa pugui destriar el camí més oportú per a ella.

La figura de l'agent comercial, amb milers de col·legiats i col·legiades a Catalunya, és el nexa del comerç entre empreses i fabricants amb el comerç. Durant la presentació del pla d'acció de comerç, artesanía i moda (2022-2025), va comentar que la nova regulació de "l'última milla", del comerç online, reduirà l'impacte mediambiental i donarà seguretat jurídica al sector. Quins altres beneficis portarà aquesta nova regulació? Com creu que afectarà l'agent comercial?

Segons dades de la Direcció General de Comerç, a Catalunya es realitzen 79 milions de compres en línia cada any, de les quals, el 84% es lliuren a domicili i l'11% requereixen una segona visita. Això té un impacte molt fort en el medi ambient i en la mobilitat urbana, a més de tenir lloc en un context de manca de regulació que genera desequilibris entre diferents models de negoci.

Amb aquesta regulació, volem corregir aquests desequilibris, donar eines als governs locals per gestionar l'espai públic afectat per aquest model de consum i promoure una distribució amb magatzems de proximitat, amb flotes de vehicles sostenibles i en horaris de lliurament homologats amb els horaris comercials de cada zona. I vull remarcar, perquè és la



línia del Departament en totes les seves àrees, que en aquesta futura regulació volem anar de la mà dels diferents agents del sector i els municipis. Tot just hem aprovat la memòria preliminar de l'avantprojecte de llei, ara toca escoltar els seus posicionaments i millorar la proposta, per tal que conjugui la competitivitat del sector, l'interès públic i el compromís col·lectiu amb l'emergència climàtica.

En la lluita climàtica, tots hi juguem un paper, també els agents comercials. Han d'analitzar la seva activitat, amb quins proveïdors treballen, d'on ve cada producte, com s'articula la seva distribució. Han d'incorporar la dimensió "verda" en els paràmetres de la seva tasca, i aquesta regulació farà que alguns aspectes hagin de ser tinguts en compte per tot el sector i no quedin en el terreny dels valors o de la subjectivitat dels agents.

Dins del marc de mercat de treball de Catalunya, creu que la figura de l'autònom ha de potenciar-se? I en aquest cas professionalitzar i acompanyar els autònoms des de les entitats?

Com deia abans, la figura de l'autònom s'enfronta a un model espanyol de cotització que el perjudica, que llastra el seu projecte professional. La comparativa amb els altres països de la Unió Europea és prou reveladora al respecte. Nosaltres continuarem donant suport als autònoms i a les entitats del sector, que fan una tasca molt rellevant, perquè som conscients de la importància de la figura dels autònoms en el teixit productiu, i volem ajudar a reforçar els seus projectes de negoci. Però el gran obstacle continua sent l'actitud dels governs espanyols en relació a les cotitzacions.

El COACB forma part del Consell Assessor i la Comissió de Comerç, per la qual cosa coneixem el Pla de Comerç i l'objectiu d'enfortir el model de comerç i de proximitat. A criteri particular, quin creu que és el principal risc del model de comerç actual i què caldrà prioritzar dins d'aquest pla per preservar el model de comerç català actual?

Volem consolidar el model català de comerç, basat en la proximitat i l'equilibri territorial, conscients que el teixit comercial és fonamental per a la vertebració i la cohesió social dels municipis. És un model amenaçat per determinades formes de globalització i de comerç online. Regular l'última milla del comerç electrònic respon també a això, a evitar desequilibris de mercat i reduir l'impacte de les externalitats del model online. Però no ens podem quedar aquí, ens hem

proposat acompanyar el sector en la seva transformació digital, en la incorporació de les noves realitats tecnològiques al seu model de negoci, necessària per fer front a les grans plataformes. La idea no és substituir el model, sinó ajudar a fer-lo més complet, capaç de donar resposta a noves realitats de consum sense perdre la seva essència, tot allò que el fa tan valuós per a la societat i que esdevé diferencial a l'hora de competir amb altres models.



ADN PERSONAL

• **Títol d'un llibre que estigui llegint:**

El darrer de David Trueba, *Queridos niños*.

• **Es defineix a vostè mateix com una persona...**

Resilient.

• **Un defecte...** Molts.

• **Aficionat a...** Escriure.

• **Un somni per complir...**

Fer de secretari tècnic d'un equip de futbol i navegar a vela.

ESCALFADOR DE MANS RECARREGABLE

Aquest escalfador de mans recarregable ofereix fins a 12 hores de calor. Té una gran duració de la bateria i es carrega en només 4 hores. Ofereix calor en tan sols 3 segons, pràcticament de manera instantània i té tres nivells de temperatura. A més, també porta un banc d'energia portàtil addicional, que et permetrà carregar el teu mòbil allà on vagis.

www.amazon.es



MI SMART CLOCK

L'assistent intel·ligent de Mi compta amb una pantalla, de forma que és una versió del despertador tradicional, però amb un ampli ventall de funcions que se surten de les tradicionals. Compta amb l'ajuda de Google i permet configurar rutines pel teu dia a dia. També t'oferirà notícies, informació sobre els teus viatges i la previsió del temps, entre d'altres.

www.mi.com

ESCALFADOR USB D'ESCRITORI PER A TASSES

Un objecte ideal per escalfar begudes sense moure't de l'escriptori. Es connecta via USB a l'electricitat o a una bateria portàtil i permet mantenir la teva beguda en la temperatura perfecta. És un aparell responsable amb el medi ambient i té una llarga vida útil.

www.amazon.es



LENT ULL DE PEIX PER A MÒBIL

La lent ull de peix és un petit accessori per al teu mòbil. S'adhereix al telèfon amb una espècie de pinça i fa la funció d'un objectiu angular a la teva càmera del mòbil. És un element perfecte per als apassionats de la tecnologia i de la fotografia. És un objecte que pot donar un toc molt personal a les teves fotografies.

www.lacasadelascarcasas.es



CARREGADOR PORTÀTIL SOLAR

Aquest carregador portàtil ofereix la mateixa funció que un carregador portàtil normal, però compta amb una novetat: es carrega amb energia solar. Compta amb un panell solar que absorbeix la llum i la converteix en energia elèctrica. Compta amb dos ports d'entrada i ofereix una càrrega ràpida.

www.amazon.com

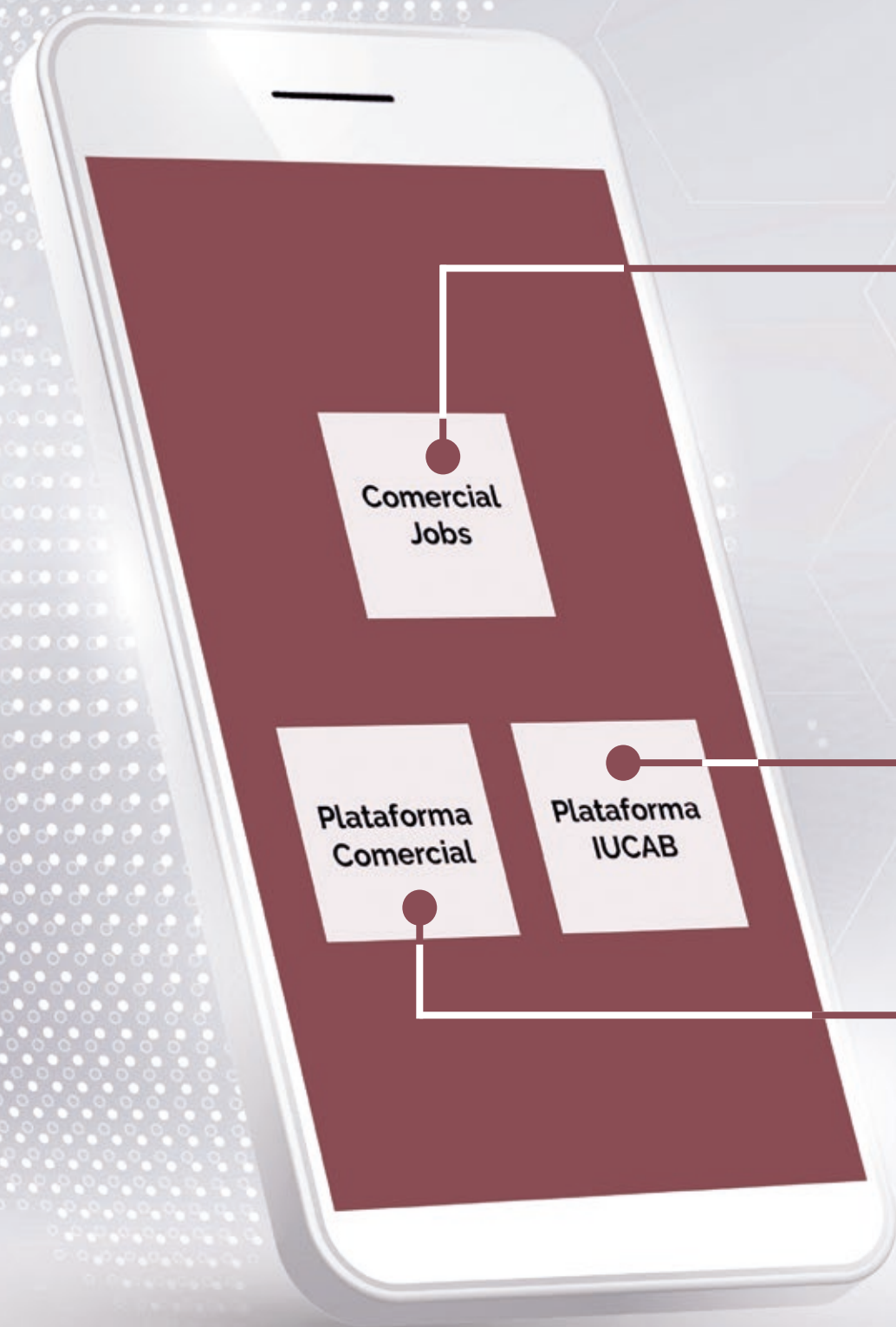
MINIPROJECTOR FULL HD 1080

El petit projector que està fet professionalment com un projector de vídeo HD és ideal per a l'entreteniment a casa. Compta amb il·luminació LED i té una resolució de 1080P. Té una mida que permet que sigui portàtil i es pugui traslladar. Porta un altaveu incorporat i té una projecció de 44 a 200 polzades.

www.amazon.es



Descobreix les diferents opcions que t'ofereix el COACB per trobar feina i fer negoci



Comercial Jobs

Comercial Jobs és una borsa de treball exclusiva per al sector comercial impulsada pel Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona i amb el suport del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales (CGAC), institució que agrupa tots els col·legis en l'àmbit nacional.

Si ets col·legiat/da pots consultar gratuïtament des de la teva intranet l'ampli ventall d'ofertes del teu interès i del teu sector i, a més a més, les inscripcions són il·limitades.

Accedeix a la plataforma i gaudeix dels beneficis a través d'aquest canal on podràs descobrir noves empreses per representar o nous projectes de negoci.

www.comercial-jobs.com

Plataforma IUCAB

El COACB és membre de la IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers), organització internacional que agrupa la professió de l'agent comercial a Europa i Amèrica del Nord des de l'any 1953.

Per ser col·legiat/da tens accés als serveis de suport que ofereix aquesta entitat, de la qual ja formen part més de 15.000 agents comercials i companyies de venda independents a tot el món.

Si el teu objectiu és internacionalitzar-te i buscar feina fora del país, pots accedir a la plataforma IUCAB de franc.

A més a més, comptaràs amb diferents beneficis, com rebre les ofertes cinc dies abans que es publiqui a tothom i optaràs a més d'un centenar d'ofertes diàriament.

www.iucab.com

Plataforma Comercial

Si ets agent comercial col·legiat i el que necessites és contactar directament amb botigues i establiments, el COACB posa a la teva disposició Plataforma Comercial.

Aquest espai compta amb un ampli directori d'agents comercials del qual formaràs part i en el qual podràs donar a conèixer les teves marques.

Tens la possibilitat d'aconseguir nous clients i estalviar-te les primeres visites, ja que els comerços interessats amb els teus productes o serveis contactaran amb tu directament via e-mail per sol·licitar pressupostos.

Pots inscriure't gratuïtament i començar a gaudir de tots els avantatges i, el més important, començar a fer nous negocis!

www.plataformacomercial.net

Ser col·legiat/da et beneficia

Gaudeix d'aquests avantatges i descomptes i estalvia't diners

Consulta tots els serveis:



932 319 412
serveis@coacb.com



CERTIFICAT D'AUTÒNOM/A COL·LEGIAT/DA

Tramita directament amb el COACB el teu Certificat amb el qual pots fer tràmits telemàtics.



ESPAI CAMBRA A L'AEROPORT

Accés gratuït per a col·legiats/des a l'Espai Cambra del Business Center de l'Aeroport.



PORTAL D'OFERTES DE FEINA DEL SECTOR

Accedeix des de la teva Intranet a totes les ofertes de feina i envia la teva candidatura a les empreses que vulguis.



SERVEI DE CREACIÓ DE WEBS

T'ajudem a crear la teva web professional segons les teves necessitats. Demana hora amb l'assessora web del COACB.



TARGETES DE VISITA GRATUÏTES

Creació de les teves targetes de visita personalitzades amb l'escut COACB. 100 targetes gratuïtes per a col·legiats/des.



ACCÉS A FIRES

Accés a Fires i Showrooms de Fira de Barcelona i IFEMA fent acreditació online amb codis especials pel col·lectiu.



CURS OFICIAL AMB ACREDITACIÓ UNIVERSITÀRIA

Curs de 17 hores 100% online que et proporcionarà les habilitats comercials necessàries en el procés de venda.



APARCAMENTS SABA

Descomptes de fins al 15% en la tarifa abonament, 7% en la tarifa estada i des d'un 5% de descompte en els vals SABA HORARIS.



PRODUCTES APPLE

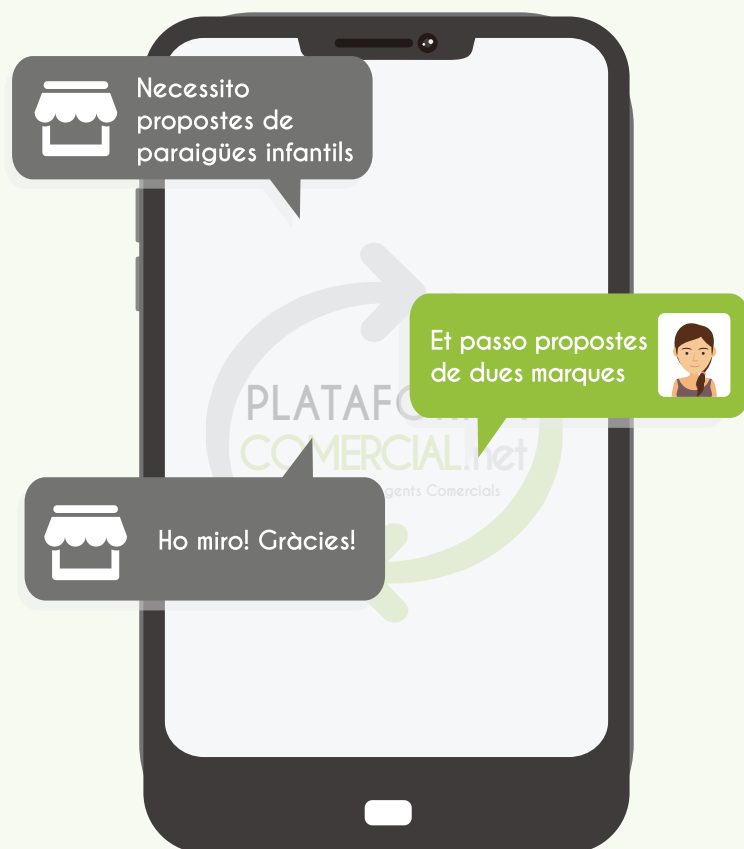
Accés a web de compra directe pels col·legiats/des amb grans descomptes en productes APPLE.



WWW.PLATAFORMACOMERCIAL.NET

Posem en contacte comerç i col·legiats /des de tots els sectors

REGISTRA'T COM A BOTIGA I SOL·LICITA PRESSUPOSTOS A COMERCIALS COL·LEGIATS /DES



Registra't gratuïtament

Dona't d'alta i sol·licita pressupostos sense compromís



Rep i compara pressupostos

Estalvia temps i rep diferents pressupostos de comercials.



Treballa amb col·legiats /des

Escull el pressupost que més t'interessi i fes la comanda.

hola@plataformacomercial.net · www.plataformacomercial.net · 93 231 94 12

Amb la garantia de:



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

Aquesta PROposta és per a tu, de
PROfessional a PROfessional.

T'abonem el 10% de la quota de col·legiat fins a 50 euros

Si ets membre del **Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona** t'abonem el 10 % de la teva quota de col·legiat o associat, amb un màxim de 50 euros per compte.

La bonificació es fa un únic any per a quotes domiciliades durant els 12 primers mesos (es considera com a primer mes el de l'obertura del compte). El pagament es fa en el compte el mes següent als 12 primers mesos.

Aquesta oferta és vàlida fins al 31/12/2022 per a clients nous amb la quota domiciliada en un compte de la gamma Expansió PRO.

Contacta amb nosaltres i identifica't com a membre del teu col·lectiu i un gestor especialitzat t'explicarà detalladament els avantatges que tenim per a PROfessionals com tu.

T'estem esperant.

