

TANTxTANT

Modest Guinjoan
Josep Maria Llauredor

El miracle de la factura de l'aigua

La manca d'aigua és a l'ordre del dia, però el preu que en paguem no hi és tant, perquè no sembla que depengui gaire de l'escassetat. Els membres d'un petit despatx professional de Barcelona –que són més a casa dels clients que no pas a l'oficina– gasten 1m³ al trimestre i els costa 80 euros, que equival a 8 cèntims per litre. No és cap miratge, és la factura d'Aigües de Barcelona. El valor del m³ d'aigua pròpiament és de 58 cèntims. La distància entre aquesta xifra i els 79,52 euros de la darrera factura es justifica així: 19,46 de quota de servei, 10,79 del cànon de l'aigua, 0,15 de clavegueram, 2,16 d'IVA i, finalment, la

Més de la meitat de l'import de la factura de l'aigua no té res a veure amb el líquid

taxa metropolitana de tractament de residus municipals (TMTRM), que suma 46,38, més de la meitat de la factura. Aquesta taxa fa cap a l'entitat metropolitana del Medi Ambient i correspon a conceptes aliens al cicle de

l'aigua (reciclatges i valorització dels residus municipals, deposició del seu rebuig, punts verds, deixalleries, plantes de reciclatges, de compostatge i ecoparcs). Per a despatxos, com que la taxa és lineal, no distingeix entre un bufet de 100 professionals i un de tres; tots paguen el mateix. Tornant a la factura, l'aigua pròpiament en representa el 0,7% de l'import i el 38,2% són quotes i cànon relacionats amb l'aigua; però el 58,3% de la factura, la TMTRM, no té res a veure amb l'aigua! Encara estem de sort que no s'apliqui sobre aquesta taxa, a més a més, l'IVA. No seria tan estrany. Sense anar més lluny, agafin un rebut d'electricitat i observaran com, contra tota lògica, s'aplica l'IVA sobre l'impost de l'electricitat. Ja veuen, miracles que anem pagant.

Rauschert tanca la planta del Vallès

El fabricant de ceràmica de Lliçà de Vall havia perdut el principal client

Redacció
BARCELONA

La multinacional alemanya Rauschert ha anunciat el tancament en un termini aproximat d'un mes de la seva fàbrica de les Franqueses del Vallès (Vallès Oriental) i l'acomiadament de 83 persones, segons fonts properes a la companyia. Rauschert, que és present en 13 països i es dedica a la producció de ceràmica industrial, ja va tancar fa

menys d'un any la seva planta de Lliçà de Vall (Vallès Oriental), cosa que va suposar l'acomiadament d'una trentena de treballadors.

El grup alemany ha atribuït aquesta decisió a un descens de les comandes motivada per la pèrdua del seu principal client, que comprava el 60% de la producció, i als números vermells que acumula la seva filial espanyola des de fa uns anys.

Entre divendres passat i avui dilluns abandonaran l'empresa 58 dels 83 treballadors, mentre que els 25 restants deixaran el seu lloc de treball d'aquí a un mes, aproximadament. ■

RCC CASALS CONSULTANS, SOCIEDAD ANÓNIMA

En compliment de la vigent Llei de Societats Anònimes, la Companyia Mercantil RCC CASALS CONSULTANS, SA fa públic l'acord adoptat per la Junta General Extraordinària i Universal d'Accionistes, celebrada el dia 4 d'abril del dos mil vuit, pel qual es trasllada el domicili social, que es fixa a Barcelona, carrer Muntaner, 468, entresòl 2a. El Consell d'Administració 1 d'abril del dos mil vuit

MONTCOVER, S.A.

En la Junta General Extraordinària i Universal de la societat, celebrada a Barcelona el dia 10 de gener del 2008, es va acordar el trasllat del domicili social a 08034 Barcelona, carrer Cavallers número 56, 5è 1a.

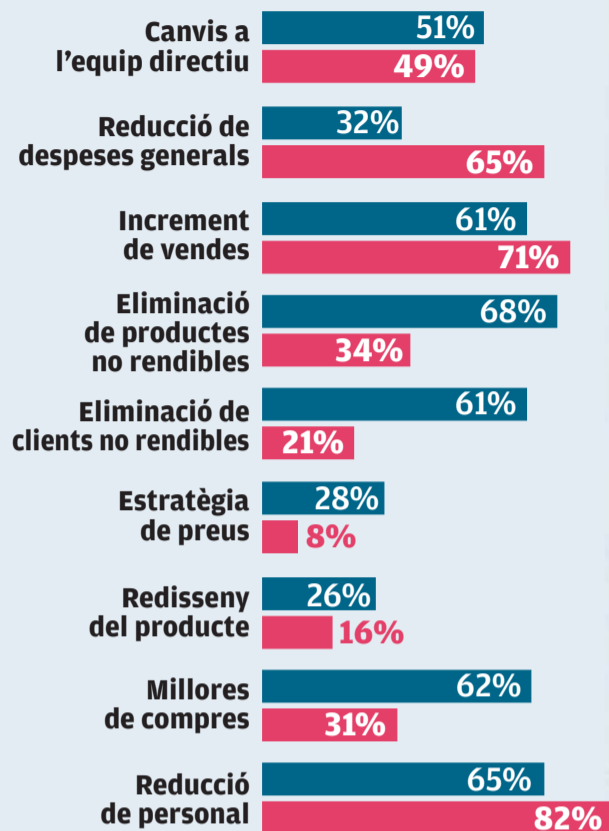
El secretari del consell d'administració, Sr. José-Maria Lluís Roca Vistiplau del president del consell d'administració, Sr. Antonio Lluís Ossó

Reestructuració i reflatament

Comparació entre les pràctiques que donen més bon resultat per sortir de la crisi i les que es prenen en realitat a l'Estat espanyol

■ Millors pràctiques
■ Pràctiques reals

FONT: IMPROVEN



CRISTINA FORES/GRÀFIC: AVUI

Acomiadar és menys efectiu que eliminar clients i productes no rendibles

La consultora Improven detecta en un estudi sobre 112 empreses que han trigat massa a veure la crisi ■ Poca atenció a l'estratègia sobre preus i circulant

Ester Pinter
VALÈNCIA

Un estudi de la consultora Improven revela que, en temps de crisi, les mesures més efectives són el tancament o venda d'unitats de negoci que dispersen l'empresa del que sap fer de debò –i que possiblement han sorgit en èpoques de creixement desmesurat– i l'eliminació de productes no rendibles.

Així doncs, la retallada de plantilla no ha de ser la millor solució per remuntar la recessió, a parer dels analistes de la consultora. L'estudi s'ha fet sobre 112 empreses, un 10% de les quals són catalanes, d'entre 10 i 300 milions de facturació i de diversos sectors.

Segons Eduardo Navarro, soci director d'Improven, tot i que en el 82% dels casos s'opta per reduir el nombre d'empleats en moments de crisi, "aquesta no és la millor decisió, tot i ser la més fàcil." Al seu parer, "segurament serà necessari reestructurar la plantilla, però com a única mesura

Malgrat tot, una bona notícia

De la mateixa manera que el 77% de les empreses que han participat en el seu estudi sobre Reestructuració i reflatament no dubten que estem immersos en una crisi, els analistes d'Improven –segurament a diferència d'aquestes– creuen que és, paradoxalment, "una bona notícia". I no perquè com a consultors guanyin clients, bromeja Eduardo Navarro, soci director de la consultora, sinó perquè a l'Estat espanyol, assegura, "tenim la sort de ser un mercat de

pimes" i, al seu parer, en aquest segment "no cal ser el més llest sinó una mica millor que el del costat per sortir-se'n, si fem bé els deures". Un cop detectada la crisi, l'important és moure's ràpid, executar el pla de reflatament que s'hagi dissenyat com més aviat millor. En moments com l'actual, "el que és realment necessari és prendre decisions i portar-les a terme", explica Navarro, que afegeix: "Val la pena sacrificar un 5% de qualitat en favor d'un 95% de velocitat".

Triguen una mitjana d'11 mesos a detectar-la. "I encara pitjor, fins a 17 mesos a començar a fer alguna cosa", destaca el soci director d'Improven, que afegeix que en el cas del sector industrial hi ha companyies, especialment del metall, el plàstic i el tèxtil, que han trigat fins a cinc anys a veure que la Xina els estava menjant terreny. Moure's ràpid, executar el pla de reflatament.

Planificar

L'execució d'un pla de reflatament és l'apartat que les empreses consideren com a més important a l'hora de sortir d'una crisi. El segueix la qualitat dels directius, el compromís dels accionistes i el temps de reacció, aspectes que fins i tot estan per sobre de la mateixa qualitat del pla de salvament. No obstant això, les empreses presten molt poca atenció a dos aspectes essencials: l'estratègia de preus, que només un 8% de les empreses van estudiar, i la gestió del circulant, només el 31%. ■

no soluciona gairebé res", explica.

Atès que els concursos de creditors als jutjats s'han disparat un 40%, segons la memòria del 2007 del Tribunal Superior de Justícia valenciana, convindria, d'acord amb les recomanacions d'Improven, desterrar pràctiques letals com no reconèixer els problemes, esperar sense fer res que passi la crisi, que

s'imposi el pessimisme, i confiar la sortida de la crisi a incrementar les vendes quan, de vegades, és millor que baixin si s'assoleixen millors marges amb productes més rendibles. L'estudi d'Improven considera que el principal error de les empreses ha sigut no albirar a temps que s'aproximava una recessió. Segons l'estudi, les empreses responen lentament a la crisi.