

Opini3n

Filiales extranjeras

El n3mero de filiales extranjeras con establecimientos en Catalunya fue de 5.856 el a3o 2019, seg3n el Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat). Adem3s, las filiales de empresas extranjeras en Catalunya aumentaron un 8,3% respecto el a3o anterior, 2018. Por sectores, el 40,6% del total de filiales se agrupan en el sector servicios, mientras que el 19,2% pertenecen al sector industrial.

19,2% 12,6%

Alemania

Las filiales alemanas son las que m3s valor a3adido generan, un 19,2% respecto el total.

Francia

Con un 12,6%, las filiales francesas son las segundas que m3s valor a3adido generan.



Management

Hablar en p3blico



FRANC PONTI
Profesor de innovaci3n en EADA
Business School

Es importante creer que el p3blico est3 compuesto por gente simp3tica y amiga. Si creemos lo contrario actuaremos de forma miedosa y reactiva

sentadores m3s fr3os, que se limitan a transmitir unos conocimientos de forma as3ptica, sin emociones.

Personalmente llevo casi toda mi vida hablando en p3blico. Empec3 a hacerlo en la escuela, no desaprovechaba ninguna oportunidad. Luego tuve ocasi3n de hacer teatro, con doce a3os, en una obra de adultos y para adultos. Tuve que cantar una cancioncilla:

*Oh creador del universo
No dejar3 de ofrecerte
Esta ma3ana el incienso*

De mi plegaria infantil

Aquello me curti3 mucho. Cantar ante cientos de personas me

ayudo a madurar y a enfrentarme a las masas sin apenas pesta3ear. Sin casi darme cuenta, perd3 el miedo a los escenarios. De hecho, no solamente no les temo sino que los necesito. Focos, pantallas, butacas, murmullos... Algo de nervios al principio pero luego tranquilidad absoluta y concentraci3n m3xima. Un gran placer.

No tengo secretos, pero ah3 van algunas ideas para personas que tengan que hacer presentaciones y quieran mejorar. En primer lugar, es importante creer que el p3blico est3 compuesto por gente simp3tica y amiga. Si creemos lo contrario vamos a caer en la trampa y actuaremos de forma miedosa y reactiva. Tamb3n es clave mirar a los ojos y acercarse al m3ximo a los asistentes. Los buenos presentadores conectan, se aproximan, buscan complicidades. En tercer lugar me parece imprescindible proyectar la voz. No gritar, pero casi. Imaginar que nuestra voz tiene color y ver como llega a todos los espacios de la sala, por grande que sea. La voz se proyecta desde el abdomen, no des-



EL CONSEJO

ES IMPORTANTE SER AUT3NTICO, SIN FALSEDADES, SIN COSM3TICA. LA GENTE NOS LO AGRADECER3. ¡FELIZ PRESENTACI3N!

de la garganta. Despu3s es fundamental contar una historia. Sea la que sea. Convertir lo que vamos a decir en un cuento, una aventura, una narraci3n interesante. Los humanos disfrutamos con las historias. Nos fascinan y nos educan. En quinto lugar es importante, desde luego, tener unos buenos contenidos. Pocos pero profundos. No abusar de las im3genes de powerpoint: mejor diez diapositivas que ochenta. Seleccionar muy bien las im3genes, el tipo de letra, las fotos, los esquemas y los dibujos.

Hacer, en la medida de lo posible, participar a la gente. Y sonreir mucho. Pero tiene que ser una sonrisa franca, sincera. Si cometemos alg3n error, reconocerlo abiertamente. Si desconocemos la respuesta a alguna pregunta, reconocerlo tambi3n. Y pedir el correo electr3nico a la persona que hizo la pregunta para poder responderle posteriormente. En resumidas cuentas, es importante ser aut3ntico, sin falsedades, sin cosm3tica. La gente nos lo agradecer3. ¡Feliz presentaci3n!

Casi todos hablamos alguna vez en p3blico. Ante cientos de personas o quiz3 en una peque3a reuni3n con cuatro o cinco colegas del trabajo. Para algunas personas es algo habitual y lo hacen de forma casi autom3tica. Para otras es un momento dif3cil porque se ponen nerviosas y tienen miedo de quedarse en blanco.

Hay grandes comunicadores, capaces de seducir y casi hipnotizar a su audiencia. Y tambi3n hay pre-

Libros para estar al día

● Propuestas con las últimas tendencias en finanzas, economía y tecnología.



El camino simple a la riqueza

Autores: J. L. Collins.
Editorial: Empresa Activa.
El dinero es la herramienta más poderosa que tenemos para navegar por este complejo mundo que hemos creado; es fundamental comprenderlo. Por eso, este libro surge de una

serie de carta del autor a su hija sobre varias cosas, principalmente sobre dinero e inversiones. Por eso, sus consejos son fáciles de entender y de implementar, y es mucho más rentable que la mayoría de los fondos de inversión.

76%

Contrataciones

Un 76% de las startups prevé realizar nuevas contrataciones a lo largo de este año 2022, según se desprende de un informe del Instituto de Empresa (IE).

Laboral

Cálculo del variable



MISERICÒRDIA BORRÀS
Socia Departamento Laboral Garrigues

A raíz de la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de marzo de 2022, nos planteamos la resolución a la siguiente cuestión: ¿Puede modificarse el cálculo del variable a antojo de la empresa?

Por la representación letrada de UGT se presentó demanda de conflicto colectivo en reclamación de modificación sustancial de las condiciones de trabajo de la cual conoció la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco. La demanda solicitaba se declarase la decisión empresarial de modificar el cálculo del variable como una modificación sustancial de las condiciones de trabajo y que habiendo la empresa obviado el procedimiento previsto en el Estatuto de los Trabajadores para la introducción de dicha modificación, se declarase, con carácter principal, nula la decisión adoptada por la empresa y, con carácter subsidiario, injustificada, condenando a la empresa demandada a reponer el modo de calcular la retribución de los incentivos al que se hacía con anterioridad a la modificación. En concreto, durante el año 2019 la retribución variable tenía los siguientes tramos: la consecución del 90% al 99% de los objetivos significaba la aplicación de un 0'5% de la venta generada; del 100% al 119'9% de los objetivos se aplicaba el 1% de la venta conseguida.

En enero de 2020, la empresa comunicó el nuevo método de cálculo de la retribución variable para dicho año para el personal de tienda y encargados, mediante comunicación individual escrita, donde figuraban las siguientes condiciones de devengo de la retribución variable: (i) la retribución variable se calculará en función de la jornada laboral de cada trabajador; (ii) el primer tramo comprende el 100% del objetivo, al que se aplicará el 0'75% de la venta; (iii) el segundo tramo comprende hasta

el 110% del objetivo, al que se aplicará el 1%; (iv) el tercer tramo comprende hasta el 120% del objetivo, al que se aplicará el 1'5%.

Argumenta el sindicato demandante que el nuevo modo de cálculo de los variables para 2020 para dependientes y encargados supone una modificación sustancial en el modo de calcular los incentivos hasta la fecha, que a la vez tienen como resultado la minoración de los incentivos a los trabajadores en jornada parcial, lo cual hasta la fecha no se daba, puesto que se cobraba lo mismo con independencia de que la jornada fuera completa o parcial. Señala asimismo que la empresa no ha justificado las razones económicas, técnicas, organizativas o de producción que la han llevado a tomar una decisión tan gravosa que rebaja la cuantía salarial de los trabajadores afectando a su sistema de remuneración, como tampoco ha seguido el procedimiento previsto en el artículo 41 del ET. La Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco, dictó sentencia en la que se declaró la nulidad del método de cálculo de la retribución por incentivos implantada por la empresa para el año 2020.

Impugnada la sentencia ante el Tribunal Supremo por la empresa, la Sala considera que el nuevo método de cálculo de la retribución variable por objetivos, en comparación con el vigente en el año precedente, implica romper el trato igual que en esa materia se venía dispensando a los trabajadores a jornada completa y a jornada parcial. Asimismo, la modificación altera los tramos de logro de objetivos y del porcentaje a aplicar a cada tramo por la que no cabe duda, según el Tribunal, que nos encontramos ante una modificación sustancial de las condiciones de trabajo que tiene perfecto encaje en el artículo 41 del ET. De este modo, la modificación introducida altera pues el sistema de remuneración y la cuantía salarial, sin que la empresa haya justificado causas económicas, técnicas, organizativas o de producción que según el indicado precepto permite su planteamiento, así como su perceptiva negociación. La omisión de dicho requisito conduce irrevocablemente a la nulidad de la decisión empresarial y por tanto la necesidad de reponer el sistema anterior y abrir un proceso de negociación con las garantías del citado precepto estatutario.

En definitiva, el equilibrio en las relaciones laborales sigue pivotando sobre la negociación: muy probablemente el entorno jurídico más seguro.

Flash



Jerome Powell Fed

La Reserva Federal de los Estados Unidos (Fed), presidida por Jerome Powell, ha acordado este miércoles subir medio punto el precio del dinero. Así, el tipo de interés se sitúa entre el 0,75 y el 1%, después de que hace seis semanas aumentara un 0,25%.



Yolanda Díaz Empleo

El pasado martes, el Ministerio de Trabajo y Economía Social, liderado por Yolanda Díaz, publicó los datos del paro en abril. En la demarcación de Tarragona, el desempleo se ha reducido un 5,4% respecto el mes de marzo y un 27% aproximadamente desde abril del año 2021.



Javier Faus Cercle d'Economia

El Cercle d'Economia, presidido por Javier Faus, ha celebrado esta semana la 37a Reunión Cercle d'Economia. Las jornadas han contado con la participación del presidente del Gobierno Pedro Sánchez, entre otros.

Turismo

Vecinos vs. Pisos turísticos



SILVANA CANALES GUTIÉRREZ
Investigadora predoctoral de la Cátedra UNESCO de Vivienda (URV)

Airbnb quiere proyectar una imagen de accesibilidad a todos los involucrados

El innegable éxito del negocio de las plataformas digitales de alojamiento de viviendas turísticas como Airbnb que conectan en línea al propietario de un piso con un turista que quiere alquilarlo por un corto periodo de tiempo, puede traer consigo consecuencias negativas para los vecinos, puesto que la dinámica social y vecinal puede verse afectada por el constante flujo de turistas en pisos ubicados en edificios tradicionalmente residenciales.

Si una vivienda turística alquilada por medio de Airbnb se encuentra en un área del centro de la ciudad y cuenta con una alta calificación por los usuarios de la plataforma, puede ser reservada de manera ininterrumpida por diferentes turistas todo el año, lo cual puede distorsionar o perturbar la tranquilidad de los vecinos de manera desproporcionada. Si esto ocurre, algunas medidas pueden ser tomadas para restablecer la normalidad al edificio en el que se encuentra la vivienda turística.

En Estados Unidos por ejemplo, Airbnb prohibió las *party houses* o casas de fiesta, en donde cada noche decenas de personas se reúnan para festejar en un alojamiento reservado por medio de la plataforma, generándose ruido excesivo y disturbios en zonas residenciales, por tratarse de una multitud de personas en una celebración sin medidas de contención.

Para solventar los problemas derivados del uso continuado

e indebido de una vivienda turística, los vecinos tienen la opción de contactar con las autoridades locales, especialmente en temas como la seguridad, fiestas y el exceso de ruido, pero en temas más sutiles como el correcto uso de zonas comunes y de los aparcamientos, una queja o denuncia de esta naturaleza puede no ser efectiva. También pueden intentar comunicarse de manera directa con el propietario, pero el contacto puede verse afectado si este no reside en el inmueble y puede no atender a la queja en los términos exigidos por el vecino perjudicado. Así las cosas, estos problemas pueden no tener solución de continuidad.

Para resolver todos estos inconvenientes, la plataforma Airbnb, que en principio no interviene de manera directa en el contrato de arrendamiento, ha puesto a disposición de los vecinos de las viviendas alquiladas a través de esta plataforma, un espacio en su página web (<https://www.airbnb.es/neighbors>), en el que el vecino que previamente ha buscado el anuncio del piso en cuestión, o que conoce que se encuentra alquilado a través de Airbnb, puede seguir un proceso en el que la plataforma, de manera gratuita, actúa como intermediario entre él y el propietario para encontrar una solución y que tal circunstancia no se repita.

Este proceso permite que personas ajenas tanto al contrato de intermediación como al de arrendamiento, como los vecinos perjudicados por quienes se alojan en la vivienda turística, puedan comunicarse vía telefónica con la plataforma si el problema es de urgente resolución o presentar una queja por escrito si se trata de un problema que no requiere asistencia inmediata. El cumplimiento de los compromisos pactados es supervisado por el equipo de Airbnb, por tanto, es indudable que esta plataforma, quiere proyectar una imagen de accesibilidad para todos los actores involucrados o afectados de alguna manera por el alojamiento turístico, con el fin de mantener su nivel reputacional intacto aunque la dinámica vecinal en ciudades con exceso de alojamientos turísticos se encuentra cuando menos alterada por las cuantiosas reservas de vivienda turística en zonas residenciales realizadas a través de la plataforma.