

# BUTLLETÍ INFORMATIU

Núm. 26

Març de 2011

## *Una festivitat de Sant Josep atípica*

*Degut a la conjuntura econòmica que estem travessant, i molt conscients que en aquests moments tenim poc a celebrar i molts problemes per solucionar, s'ha decidit posposar el tradicional sopar de Sant Josep fins a l'any que ve. De fet, molts Gremis i Associacions han decidit el mateix. No obstant, no està de més recordar el patró de tots els fusters, i tot el que ha significat aquesta festa patronal.*

## **Llegenda popular catalana sobre l'ofici de fuster**

Abans el treball de la fusta, dins del seu immens i variadíssim camp, formava només un ofici i els fusters, tant feien una casa de fusta, com un armari, com un vaixell. L'ofici de fuster era el que requeria més enginy i el més útil de tots, perquè sabien fer de tot i feien absolutament de tot, mentre fos de fusta.

El rei, admirat de l'enginy prodigiós dels fusters, volgué constituir-los així en una mena de reialme i anomenar un rei entre ells. Va fer unes grans crides fent saber la seva voluntat i oferint el càrrec de rei dels fusters a aquell que fes al davant seu i de la seva cort una obra més perfecta i més important. Va

convocar tots els qui volguessin optar al títol de rei dels fusters. Se'n van presentar tres, que davant de tot el bo i millor de la cort i de la gent més sàvia i més entesa van treballar una pila de dies, fins a tenir acabada cada un una obra escollida al seu gust. L'un va fer una escala de cargol, l'altre va fer una barca i l'altre una roda de carro. Les tres obres van ésser reputades com d'una gran perfecció, d'un enginy excepcional, d'un mèrit notable, d'una gran utilitat, fins al punt que ni el rei ni cap dels seus consellers no van saber pas per quin dels tres decidir-se i, després de molt deliberar, el rei els va nomenar reis tots tres.

Com que no era possible la convivència de tres reis, fou acordat que des d'aleshores els fusters es dividissin les feines i que d'un ofici en fessin tres: el dels fusters pròpiament dits, que curarien de fer la fusta necessària per a les cases, els mestres d'aixa o fusters de ribera, que farien només embarcacions, i els mestres de carros, que només farien carruatges: i cada un d'aquells tres reis va ésser el rei del seu ofici.

I fou des d'aleshores que el fuster va deixar de fer tota mena d'objectes de fusta.



## LLISTAT DE FESTES LOCALS 2011 A LES COMARQUES GIRONINES

### Alt Empordà

Agullana, 26 d'abril i 16 d'agost  
Albanyà, 29 de juny i 30 de novembre  
Armentera, l', 25 de juliol i 11 de novembre  
Avinyonet de Puigventós, 3 de maig i 29 de juny  
Bàscara, 10 d'octubre i 21 de novembre  
Biure, 21 de març i 26 d'abril  
Boadella d'Empordà, 26 de setembre i 21 de novembre  
Escaules, les, 4 de juliol i 14 de novembre  
Borrassà, 3 de maig i 30 de novembre  
Cabanelles, 10 d'agost i 17 d'octubre  
Cabanes, 21 de gener i 3 de maig  
Cadaqués, 20 de gener i 9 de març  
Cantallops, 16 de maig i 22 d'agost  
Capmany, 5 de febrer i 8 de març  
Castelló d'Empúries, 2 de febrer i 10 d'agost  
Cistella, 3 de maig i 13 d'octubre  
Vilaritgs, 7 de gener i 11 de novembre  
Colera, 9 de maig i 29 de setembre  
Darnius, 16 d'agost i 31 d'octubre  
Escala, l', 16 de juliol i 2 de setembre  
Espolla, 24 de gener i 2 de maig  
Far d'Empordà, el, 3 de maig i 11 de novembre  
Figueres, 3 de maig i 29 de juny  
Fortià, 7 de gener i 28 de juliol  
Garrigàs, 29 de juny i 29 de setembre  
Arenys d'Empordà, 29 de juny i 29 de novembre  
Ermedàs, 29 de juny i 26 de setembre  
Tonyà, 29 de juny i 13 de desembre  
Vilajoan, 29 de juny i 22 de juliol  
Garriguella, 19 d'agost i 9 de desembre  
Jonquera, la, 8 de setembre i 9 de setembre  
Lladó, 14 de juny i 11 de juliol  
Llançà, 22 de gener i 16 de juliol  
Llers, 3 de maig i 29 de juny  
Maçanet de Cabrenys, 4 de juliol i 14 de novembre  
Masarac, 2 de juliol i 11 de novembre  
Vilarnadal, 27 d'abril i 29 de juny  
Mollet de Peralada, 30 d'abril i 18 d'agost  
Navata, 3 de maig i 29 de juny  
Ordis, 4 de febrer i 3 de maig  
Palau de Santa Eulàlia, 8 de setembre i 10 de desembre  
Palau-saverdera, 7 de febrer i 29 d'agost  
Pau, 7 de març i 3 de maig  
Pedret i Marzà, 16 de maig i 3 d'agost  
Peralada, 31 d'octubre i 9 de desembre  
Vilanova de la Muga, 7 de desembre i 13 de desembre  
Pont de Molins, 20 de gener i 8 de setembre  
Pontós, 26 de juliol i 11 de novembre  
Romanyà d'Empordà, 18 de gener i 3 de setembre  
Port de la Selva, el, 20 de maig i 5 d'agost  
Portbou, 7 de gener i 25 de juliol  
Rabós, 7 de gener i 2 de setembre  
Riumors, 17 d'agost i 18 d'agost  
Roses, 4 de març i 7 de març  
Sant Climent Sescebes, 29 d'agost i 23 de novembre  
Sant Llorenç de la Muga, 10 d'agost i 11 d'agost  
Sant Miquel de Fluvià, 3 de maig i 29 de setembre  
Sant Mori, 21 de gener i 23 de setembre  
Sant Pere Pescador, 20 de gener i 29 de juny  
Santa Llogaia d'Àlguema, 15 de juliol i 7 de desembre  
Camallera, 26 d'abril i 22 d'agost  
Llampaies, 26 d'abril i 11 de novembre  
Saus, 26 d'abril i 12 de setembre  
Selva de Mar, la, 20 de gener i 3 d'agost  
Siurana, 3 de maig i 29 de juny  
Terrades, 16 de maig i 22 de novembre  
Torroella de Fluvià, 30 d'agost i 25 de novembre  
Vajol, la, 9 de maig i 11 de novembre  
Ventalló, 9 de maig i 3 d'octubre  
Montiró, 3 d'octubre i 14 de novembre  
Pelacalç, 16 d'agost i 3 d'octubre  
Saldet, 12 de setembre i 3 d'octubre

Valveralla, 3 d'octubre i 10 d'octubre  
Vila-robau, 16 d'agost i 3 d'octubre  
Vilabertran, 3 de maig i 29 de juny  
Viladamat, 29 de juliol i 7 de desembre  
Vilafant, 3 de maig i 29 de juny  
Vilajuïga, 24 de gener i 1 d'agost  
Vilamacolum, 14 de febrer i 2 de maig  
Vilamalla, 3 de maig i 29 de juny  
Vilamaniscle, 16 d'abril i 1 de setembre  
Vilanant, 3 de maig i 14 de novembre  
Taravaus, 11 de novembre i 14 de novembre  
Vila-sacra, 3 de maig i 29 de juny  
Vilaür, 22 de juliol i 23 de juliol

### Baix Empordà

Albons, 8 de març i 25 de juliol  
Begur, 29 de juny i 19 de setembre  
Bellcaire d'Empordà, 29 d'agost i 25 de novembre  
Bisbal d'Empordà, la, 7 de gener i 16 d'agost  
Calonge, 11 de juliol i 11 de novembre  
Sant Antoni de Calonge, 14 de juny i 1 de setembre  
Castell-Platja d'Aro, 3 de març i 8 de setembre  
Colomers, 20 de gener i 13 de setembre  
Corçà, 7 de gener i 3 d'octubre  
Cruïlles, Monells i S. Sadurní de l'Heura, 7 gener i 9 des.  
Foixà, 25 de juny i 30 d'agost  
Sala, la, 25 de juny i 16 d'agost  
Sant Llorenç de les Arenes, 25 de juny i 10 d'agost  
Fontanilles, 1 de juliol i 2 de juliol  
Llabià, 27 de maig i 28 de maig  
Canapost, 7 de gener i 10 de setembre  
Fonteta, 7 de gener i 9 de juliol  
Peratallada, 7 de gener i 6 d'agost  
Sant Climent de Peralta, 7 de gener i 3 de setembre  
Vulpellac, 7 de gener i 19 d'agost  
Garrigoles, 22 de gener i 29 de novembre  
Gualta, 29 de juliol i 30 de juliol  
Jafre, 8 de setembre i 11 de novembre  
Mont-ras, 31 d'octubre i 5 de desembre  
Palafrugell, 20 de juliol i 11 de novembre  
Palamós, 7 de març i 23 de juny  
Palau-sator, 28 de maig i 29 de juny  
Fontclara, 15 de gener i 24 de setembre  
Sant Feliu de Boada, 30 de juliol i 2 d'agost  
Sant Julià de Boada, 10 de gener i 30 de juliol  
Pals, 4 d'agost i 8 de setembre  
Parlavà, 1 d'agost i 2 d'agost  
Fonolleres, 8 de juliol i 1 d'agost  
Pera, la, 20 de juny i 16 d'agost  
Regencós, 21 de gener i 28 d'abril  
Rupià, 22 de gener i 20 de juliol  
Sant Feliu de Guíxols, 4 de març i 1 d'agost  
Santa Cristina d'Aro, 4 de març i 25 de juliol  
Serra de Daró, 29 d'abril i 31 d'octubre  
Tallada d'Empordà, la, 23 de juny i 17 d'octubre  
Canet de la Tallada, 23 de setembre i 17 d'octubre  
Marenyà, 5 d'agost i 17 d'octubre  
Tor, 8 de juliol i 17 d'octubre  
Torrent, 27 d'agost i 13 de desembre  
Torroella de Montgrí, 25 d'agost i 25 de novembre  
Estartit, l', 26 de juliol i 13 de desembre  
Ullà, 22 de juliol i 9 de setembre  
Ullastret, 7 de gener i 10 d'agost  
Ultramort, 2 de juliol i 10 de desembre  
Vall-llobrega, 24 de gener i 21 de setembre  
Verges, 8 de març i 21 d'abril  
Vilopriu, 14 d'abril i 26 de setembre

### Cerdanya

Alp, 29 de juny i 30 de juny  
Molina, la, 29 de juny i 6 d'agost  
Bellver de Cerdanya, 25 de juliol i 11 d'octubre  
Bolvir, 14 de maig i 22 de novembre  
Das, 10 d'agost i 11 d'agost  
Fontanals de Cerdanya, 21 d'abril i 23 de juny

Ger, 5 de setembre i 31 de desembre  
Greixer, 6 de juny i 23 de novembre  
Saga, 23 de maig i 29 de setembre  
Guils de Cerdanya, 14 de maig i 22 de desembre  
Isòvol, 29 de setembre i 30 de setembre  
All, 12 d'agost i 13 d'agost  
Olopte, 28 de juny i 29 de juny  
Lles de Cerdanya, 23 de juny i 7 d'octubre  
Llívia, 2 de maig i 6 de juny  
Martinet, 20 de gener i 1 de desembre  
Montellà, 25 d'agost i 30 de novembre  
Prats i Sansor, 6 d'agost i 29 de novembre  
Prullans, 17 de gener i 30 de maig  
Puigcerdà, 18 de juliol i 8 de setembre  
Age, 7 de gener i 14 de juny  
Ventajola, 4 de juliol i 21 de desembre  
Vilallobent, 5 de setembre i 30 de novembre  
Riu de Cerdanya, 20 de gener i 25 de juny  
Urús, 20 d'agost i 23 de novembre

#### **Garrotxa**

Argelaguer, 9 de maig i 12 de desembre  
Besalú, 15 d'abril i 23 de setembre  
Beuda, 15 d'abril i 23 de setembre  
Castellfolit de la Roca, 14 de juny i 19 de setembre  
Maia de Montcal, 21 de gener i 13 de maig  
Dosquers, 13 de maig i 25 de juliol  
Mieres, 15 d'abril i 29 d'agost  
Montagut i Oix, 2 de maig i 29 de juny  
Olot, 8 de setembre i 9 de setembre  
Planes d'Hostoles, les, 25 de juliol i 26 de setembre  
Preses, les, 8 de setembre i 7 d'octubre  
Riudaura, 20 de gener i 31 d'octubre  
Sales de Llierca, 23 d'abril i 11 de novembre  
Sant Aniol de Finestres, 1 d'agost i 13 de desembre  
Sant Feliu de Pallerols, 14 de juny i 1 d'agost  
Sant Ferriol, 15 d'abril i 23 de setembre  
Sant Jaume de Llierca, 22 de juliol i 25 de juliol  
Sant Joan les Fonts, 23 de juny i 7 de desembre  
Santa Pau, 12 d'agost i 16 d'agost  
Tortellà, 26 d'abril i 16 d'agost  
Vall de Bianya, la, 29 d'abril i 16 de maig  
Canya, la, 2 de maig i 19 de desembre  
Llocalou, 29 d'abril i 16 de maig  
Hostalets d'en Bas, els, 16 d'agost i 8 de setembre  
Joanetes, 25 de juliol i 8 de setembre  
Mallol, el, 29 d'agost i 8 de setembre  
Pinya, la, 1 d'agost i 8 de setembre  
Puigpardines, 16 d'agost i 8 de setembre  
Sant Esteve d'en Bas, 8 de setembre i 19 de setembre  
Sant Privat d'en Bas, 29 d'agost i 8 de setembre

#### **Gironès**

Aiguaviva, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Besanó, 25 de juliol i 10 d'agost  
Bordils, 22 d'agost i 31 d'octubre  
Campllong, 20 de juny i 29 d'agost  
Canet d'Adri, 26 de setembre i 31 d'octubre  
Cassà de la Selva, 20 de juny i 21 de juny  
Celrà, 9 de maig i 25 de juliol  
Cervià de Ter, 27 d'agost i 29 d'octubre  
Flaçà, 7 de juliol i 11 d'octubre  
Fornells de la Selva, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Girona, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Juià, 3 de setembre i 29 d'octubre  
Llagostera, 21 d'abril i 14 de juny  
Llambilles, 8 de juliol i 11 de juliol  
Madremanya, 8 d'agost i 7 d'octubre  
Quart, 15 de juliol i 25 de juliol  
Salt, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Sant Andreu Salou, 12 de setembre i 29 de novembre  
Sant Gregori, 18 de juliol i 29 d'octubre  
Sant Joan de Mollet, 20 de gener i 31 d'octubre  
Sant Jordi Desvalls, 21 d'abril i 31 d'octubre  
Sant Julià de Ramis, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Sant Martí de Llémena, 31 d'octubre i 7 de desembre  
Sant Martí Vell, 25 de juliol i 29 d'octubre

Sarrià de Ter, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Vilablareix, 25 de juliol i 29 d'octubre  
Viladasens, 22 de gener i 14 d'octubre

#### **Pla de l'Estany**

Banyoles, 16 d'agost i 24 d'octubre  
Camós, 16 d'agost i 24 d'octubre  
Cornellà del Terri, 29 de juny i 24 d'octubre  
Crespià, 28 de febrer i 12 de desembre  
Esponellà, 7 de febrer i 24 d'octubre  
Fontcoberta, 8 d'agost i 24 d'octubre  
Palol de Revardit, 29 de setembre i 25 d'octubre  
Riudellots de la Creu, 29 d'octubre i 11 de novembre  
Sant Martí de la Mota, 27 de setembre i 29 d'octubre  
Porqueres, 16 de maig i 7 de desembre  
Sant Miquel de Campmajor, 5 de febrer i 24 de setembre  
Briolf, 21 de juny i 27 de desembre  
Falgons, 22 de gener i 19 de setembre  
Sant Martí de Campmajor, 23 de maig i 11 de novembre  
Ventajol, 21 de juny i 18 d'octubre  
Serinyà, 24 d'octubre i 28 de novembre  
Vilademuls, 28 de gener i 24 d'octubre

#### **Ripollès**

Campdevàdol, 19 de setembre i 20 de setembre  
Campelles, 14 de juny i 11 de novembre  
Camprodon, 21 de juny i 22 de juny  
Gombrèn, 5 de setembre i 6 de setembre  
Llanars, 26 de setembre i 27 de setembre  
Llosses, les, 7 de gener i 31 d'octubre  
Molló, 11 de juliol i 21 de novembre  
Espinavell, 5 d'agost i 13 d'octubre  
Ogassa, 13 d'agost i 5 de desembre  
Sant Martí de Surroca, 12 de novembre i 5 de desembre  
Sant Martí d'Ogassa, 2 de juliol i 5 de desembre  
Pardines, 3 d'agost i 4 d'agost  
Planols, 3 de febrer i 23 d'agost  
Queralbs, 25 de juliol i 26 de juliol  
Ribes de Freser, 14 de febrer i 16 d'agost  
Ripoll, 11 de maig i 12 de maig  
Sant Joan de les Abadesses, 12 de setembre i 13 de setembre  
Sant Pau de Segúries, 5 de setembre i 6 de setembre  
Setcases, 9 de maig i 29 de setembre  
Toses, 8 de juliol i 22 de juliol  
Dòria, 23 de juny i 29 de juliol  
Fornells de la Muntanya, 23 de juny i 23 de setembre  
Nevà, 8 de juliol i 7 d'octubre  
Vallfogona de Ripollès, 13 de maig i 26 d'agost  
Vilallonga de Ter, 14 de novembre i 15 de novembre

#### **Selva**

Amer, 15 d'abril i 16 d'agost  
Anglès, 5 de setembre i 28 d'octubre  
Arbúcies, 1 d'agost i 2 d'agost  
Blanes, 26 d'abril i 26 de juliol  
Breda, 8 de setembre i 9 de setembre  
Brunyola, 21 de gener i 11 de novembre  
Caldes de Malavella, 8 d'agost i 22 de setembre  
Cellera de Ter, la, 5 de setembre i 31 d'octubre  
Fogars de la Selva, 16 de maig i 16 de setembre  
Hostalric, 4 de juliol i 5 de juliol  
Lloret de Mar, 25 de juliol i 18 de novembre  
Maçanet de la Selva, 2 de maig i 10 d'agost  
Massanes, 21 d'abril i 8 d'agost  
Osor, 29 de juny i 17 de setembre  
Riells i Viabrea, 8 d'agost i 11 de novembre  
Riudarenes, 19 de setembre i 11 de novembre  
Riudellots de la Selva, 29 de setembre i 30 de setembre  
Sant Feliu de Buixalleu, 21 d'abril i 1 d'agost  
Sant Hilari Sacalm, 21 d'abril i 26 d'agost  
Sant Julià del Llor i Bonmatí, 7 de gener i 31 d'octubre  
Santa Coloma de Farners, 26 d'abril i 23 de setembre  
Sils, 23 de setembre i 26 de setembre  
Susqueda, 24 de gener i 4 d'octubre  
Tossa de Mar, 22 de gener i 29 de juny  
Vidreres, 8 de març i 5 de setembre  
Vilobí d'Onyar, 25 de juliol i 12 de setembre

# L'Estil Zen

El Zen, per mitjà de la tranquil·litat, cerca aconseguir l'harmonia i la tranquil·litat necessàries que requereixen els nostres temps.

Occident troba pau en aquesta filosofia adaptant-la al disseny d'interiors i jardins, amb una sèrie de recursos mínims, espais ordenats, colors clars i línies simples.

El Zen cerca allunyar-se de l'ornamentació excessiva i el "barroquisme". L'equilibri que aconseguix està donat pels pocs objectes, materials naturals i presència d'aromes, cosa molt pròpia de l'estil Zen.

La trobada amb el Zen ens porta a aconseguir espais en pau i harmonia que ens permetin deixar fora el xivarri del món contemporani. Associat a la seva filosofia original, la decoració Zen cerca la reflexió i el descans del món exterior.

## Colors

Els colors utilitzats en la decoració o l'estil Zen són principalment el blanc i tota la gama de colors neutres: ocres, grisos i beigs. El color només pot estar donat per algun objecte decoratiu, com una pinzellada de verd o vermell en algun element o detall puntual.

## Materials

Els materials més utilitzats en el Zen són aquells en estat natural o poc industrialitzats: fusta natural, pedra, etc. En banys i cuines es prefereix la pedra abans que la ceràmica. Els terres de fusta clara, per exemple, en faig es prefereixen als terres foscos, per exemple en wengue.

## Mobles

Els mobles dins de l'estil Zen han de seguir la

màxima simplicitat en les seves línies. Mobles baixos, de línies rectes que inviten a l'ordre i el la seva majoria conserven el color de la fusta natural. Cal evitar mobles amb corbes i barroquismes que no combinin de forma natural amb el sentit de simplicitat del Zen.

Les fustes de colors clars van molt bé amb l'estil Zen, encara que es pot utilitzar una fusta fosca si tots els altres elements decoratius són clars.

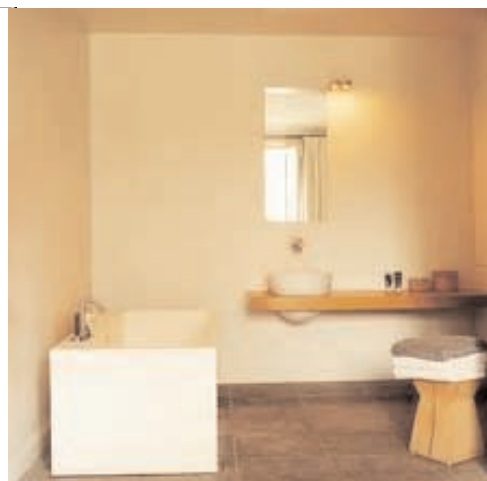
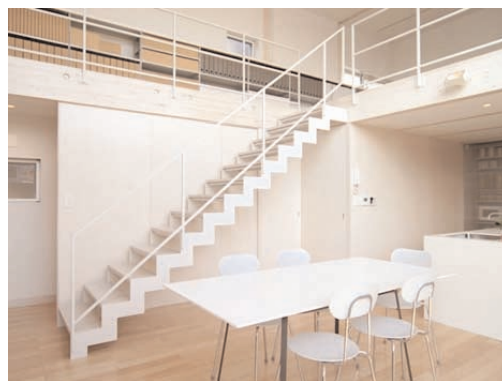
## Il·luminació

La llum sempre ha de ser subtil, indirecta, amb llums amagats, aconseguint un ambient suau i sensual, propicis per a la meditació i el descans. Per la seva gran importància en el disseny d'interiors, la il·luminació és un factor clau en l'ambientació dels espais Zen.

## Objectes

L'elecció d'objectes decoratius ha de ser cuidada i austera. Entre els pocs ornaments que permeten aquests espais podem destacar els objectes de vidre o fusta, encara que sobre un moble de fusta un gerro de vidre sigui el més adequat.

Les parets poden estar despullades, encara que





es permet col·locar algun quadre vigilant que el tipus de marc i la làmina combinin amb la decoració general.



Si us heu decidit i vols traslladar aquestes premisses a casa teva, pots tenir en compte algun d'aquests suggeriments. La sala d'estar es pot pintar d'un color que li doni amplitud i calidesa, per exemple un beig. Cal ser conscients que es tracta del cor de la casa i ha de destacar per sobre de tot, de manera que no cal dubtar en guanyar espai annexionant-hi altres habitacions més petites.

Una de les tendències més avantguardistes del moment és l'estil Zen. Els occidentals han mirat d'adaptar aquesta sabiduria oriental al seu ritme de vida i als seus costums, tenint un important paper la decoració. Els conceptes més allunyats d'aquest estil són el clasicisme i l'excessiva ornamentació, mentre s'imposen l'harmonia i l'equilibri, a més d'un subtil toc masculí.

Però, què hi ha darrere la paraula Zen?

A principis del segle XX va ser quan a Europa se'n va començar a parlar, per mitjà de costums i pràctiques molt establertes a Orient com les arts mar-

cials, els jardins japonesos i els arranjaments florals. La curiositat d'aquest corrent es va anar gestant poc a poc. El que més cridava l'atenció d'artistes i intel·lectuals era la gran puresa estètica i la profunditat de molts dels seus ensenyaments.

Un missatge de harmonia

Algunes personalitats del Zen, com el mestre Taishen Deshimaru, varen fer que a Occident es pogués accedir a la pràctica real, ja que va ser el primer en presentar una visió global del Zen a Europa. L'origen es troba en el budisme però el seu missatge ha perdurat fins als nostres dies, donat el seu significat universal.



## RECORDEU!

Els comunicats de l'Associació es passen electrònicament.  
Per rapidesa, per estalvi, per estar sempre assabentats de tot el que passa:

**CAL QUE TOTS ELS SOCIS DISPOSIN D'UN CORREU ELECTRÒNIC**

NOTA: recordeu de donar el vostre e-mail a l'Associació: tel. 972 215534 - Moltes gràcies.

# Taules salarials 2011

SECTOR DE LA FUSTA, EXCLOENT-NE ELS TREBALLS FORESTALS, SERRADORES I  
MAGATZEMS VIGÈNCIA DESDE L'1 DE GENER DE 2011 FINS EL 31 DE DESEMBRE DE 2011

| GRUP PROFES | ANTIGA CATEGORIA PROFESSIONAL       | SOU BASE ANUAL EUROS | SOU MENSUAL EUROS | SOU DIARI EUROS | PUC ANUAL | PUC MENSUAL |
|-------------|-------------------------------------|----------------------|-------------------|-----------------|-----------|-------------|
| GRUP 1      | Químics i advocats                  | 30.993,65            | 2.213,83          |                 |           |             |
|             | Enginyers i Llicenciats             | 30.993,65            | 2.213,83          |                 |           |             |
| GRUP 2      | Ajudant d'Enginyers                 | 27.170,64            | 1.940,76          |                 |           |             |
|             | Pèrits                              | 27.170,64            | 1.940,76          |                 |           |             |
| GRUP 3      | Caps de Taller                      | 23.480,57            | 1.677,18          |                 |           |             |
|             | Projectectistes                     | 22.087,81            | 1.577,70          |                 |           |             |
|             | Caps Administratius                 | 23.493,46            | 1.678,10          |                 |           |             |
| GRUP 4      | Delineants                          | 18.635,38            | 1.331,10          |                 | 2.749,63  | 196,40      |
|             | Encarregat                          | 18.635,38            | 1.331,10          | 43,85           |           |             |
|             | Encarregat de secció                | 18.225,04            | 1.301,79          | 42,88           |           |             |
|             | Capatàs especialista                | 18.635,38            | 1.331,10          |                 | 1.097,93  | 78,42       |
| GRUP 5      | Oficial de primera Administratiu    | 17.363,62            | 1.240,26          |                 | 2.657,55  | 189,82      |
|             | Oficial de segona Administratiu     | 17.363,62            | 1.240,26          |                 | 563,01    | 40,21       |
|             | Oficials de primera                 | 17.363,62            | 1.240,26          | 40,86           |           |             |
|             | Oficials de segona                  | 16.692,42            | 1.192,32          | 39,28           |           |             |
|             | Auxiliars analistes                 | 17.363,62            | 1.240,26          |                 | 551,88    | 39,42       |
|             | Practicants                         | 17.363,62            | 1.240,26          |                 | 551,88    | 39,42       |
|             | Conductor de vehicle pesat          | 17.363,62            | 1.240,26          |                 | 236,67    | 16,90       |
| GRUP 6      | Auxiliars                           | 15.315,73            | 1.093,98          |                 |           |             |
|             | Telefonistes                        | 14.628,85            | 1.044,92          |                 |           |             |
|             | Capatàs de peons                    | 15.786,16            | 1.127,58          |                 | 858,71    | 61,34       |
|             | Magatzamer                          | 14.628,85            | 1.044,92          |                 |           |             |
|             | Pesador de bàscula                  | 14.628,85            | 1.044,92          |                 |           |             |
|             | Llister                             | 14.628,85            | 1.044,92          |                 |           |             |
|             | Guarda, vigilant, porter, orden.    | 14.628,85            | 1.044,92          |                 |           |             |
|             | Conductor de vehicle lleuger        | 15.786,16            | 1.127,58          |                 |           |             |
|             | Ajudants i peons especialitz.       | 15.786,16            | 1.127,58          | 37,14           |           |             |
| GRUP 7      | Carreter, bover, trager             | 14.426,41            | 1.030,46          |                 |           |             |
|             | Mossos                              | 14.426,41            | 1.030,46          |                 |           |             |
|             | Peons                               | 15.178,80            | 1.084,20          | 35,71           |           |             |
|             | Peons de torneria                   | 14.417,16            | 1.029,80          | 33,92           |           |             |
|             | Aspirants Administratius            | 10.332,27            | 738,02            | 24,31           |           |             |
|             | Vailets i Aprenents de 16 i 17 anys |                      |                   |                 |           |             |
|             |                                     | 10.332,27            |                   | 24,31           |           |             |

MITJA DIETA:  
DIETA COMPLETA:

11,15  
36,67

PUC = PLUS UNIFICACIÓ CATEGORIES. Només pels treballadors ingressats fins el 31 de desembre del 2007

## Ligna Hannover 2011

Ligna Hannover és l'esdeveniment més gran del món per a la indústria de maquinària, tecnologia i processos per a la indústria de la fusta i el moble. La cita 2011 tindrà lloc del 30 de maig al 3 de juny i reunirà unes 1700 firmes exposidores, la qual cosa suposarà mantenir les xifres de l'última edició del 2009, cosa que en si mateixa ja suposa un notable èxit per a un sector molt castigat per la crisi.

A més, més de la meitat dels expositors són estrangers la qual cosa evidencia que el sector mundial fa ús d'aquesta plataforma global per presentar davant el públic internacional les novetats mundials. Més d'una tercera part dels visitants són estrangers. En l'última convocatòria



al 2009, van visitar la fira 80.000 persones de 90 països.





**SECTOR DE TREBALLS FORESTALS, SERRADORES I MAGATZEMS**  
**VIGÈNCIA DES DE L'1 DE GENER DE 2011 FINS A 31 DE DESEMBRE DE 2011**

| GRUP PROFES | ANTIGA CATEGORIA PROFESSIONAL                  | SOU BASE ANUAL EUROS | SOU MENSUAL EUROS | SOU DIARI EUROS | PUC ANUAL | PUC MENSUAL |
|-------------|------------------------------------------------|----------------------|-------------------|-----------------|-----------|-------------|
| GRUP 1      | Químics i advocats                             | 30.495,65            | 2.178,26          |                 |           |             |
|             | Enginyers i Llicenciats                        | 30.495,65            | 2.178,26          |                 |           |             |
| GRUP 2      | Ajudant d'Enginyers                            | 26.721,65            | 1.908,69          |                 |           |             |
|             | Pèrits                                         | 26.721,65            | 1.908,69          |                 |           |             |
| GRUP 3      | Caps de Taller                                 | 23.079,03            | 1.648,50          |                 |           |             |
|             | Projectectistes                                | 21.704,28            | 1.550,31          |                 |           |             |
|             | Caps Administratius                            | 23.091,83            | 1.649,42          |                 |           |             |
| GRUP 4      | Delineants                                     | 18.294,88            | 1.306,78          |                 | 2.749,63  | 196,40      |
|             | Encarregat                                     | 18.294,88            |                   | 43,05           |           |             |
|             | Encarregat de secció                           | 17.894,30            |                   | 42,10           |           |             |
|             | Capatàs especialista                           | 18.294,88            | 1.306,78          |                 | 1.078,74  | 77,05       |
| GRUP 5      | Oficial de primera Administratiu               | 17.044,58            | 1.217,47          |                 | 2.602,86  | 185,92      |
|             | Oficial de segona Administratiu                | 17.044,58            | 1.217,47          |                 | 546,15    | 39,01       |
|             | Oficials de primera                            | 17.044,58            |                   | 40,10           |           |             |
|             | Oficials de segona                             | 16.379,39            |                   | 38,54           |           |             |
|             | Auxiliars analistes                            | 17.044,58            | 1.217,47          |                 | 535,64    | 38,26       |
|             | Practicants                                    | 17.044,58            | 1.217,47          |                 | 535,64    | 38,26       |
|             | Viatjant                                       | 16.885,06            | 1.206,08          |                 | 546,15    | 39,01       |
| GRUP 6      | Conductor de vehicle pesat                     | 17.044,58            | 1.217,47          |                 | 226,06    | 16,15       |
|             | Auxiliars                                      | 15.022,53            | 1.073,04          |                 |           |             |
|             | Telefonistes                                   | 14.205,75            | 1.014,70          |                 |           |             |
|             | Capatàs de peons                               | 15.485,13            | 1.106,08          |                 | 840,18    | 60,01       |
|             | Magatzamer                                     | 14.341,62            | 1.024,40          |                 |           |             |
|             | Pesador de bàscula                             | 14.341,62            | 1.024,40          |                 |           |             |
|             | Llister                                        | 14.341,62            | 1.024,40          |                 |           |             |
|             | Guarda, vigilant, porter, orden.               | 14.341,62            | 1.024,40          |                 |           |             |
|             | Ajudants i peons especial. i conductor de toro | 15.485,13            |                   | 36,44           |           |             |
| GRUP 7      | Conductor de vehicle lleuger                   | 15.485,13            | 1.106,08          |                 |           |             |
|             | Carreter, bover, traginer                      | 14.142,37            | 1.010,17          |                 |           |             |
|             | Mossos                                         | 14.365,09            | 1.026,08          |                 |           |             |
|             | Peons                                          | 14.886,97            |                   | 35,03           |           |             |
|             | Peons acabats embalatges                       | 14.218,80            |                   | 33,46           |           |             |
|             |                                                |                      |                   |                 |           |             |
|             | Aspirants Administratius,                      | 10.011,63            | 715,12            |                 |           |             |
|             | Aprenents i Vaillets de 16 i 17 anys           | 10.092,85            |                   |                 |           |             |

MITJA DIETA:  
DIETA COMPLETA:

11,15  
36,67

PUC = PLUS UNIFICACIÓ CATEGORIES. Només pels treballadors ingressats fins el 31 de desembre del 2007

## Deduccions en la cotització per a les empreses que apliquin plans de seguretat viària

El ministre de Treball, Valeriano Gómez, i el de l'Interior, Alfredo Pérez Rubalcaba, han signat un conveni pel qual les empreses que apliquin plans de mobilitat i seguretat viària obtindran deduccions a la Seguretat Social. Amb aquest pla, es volen reduir els accidents de trànsit laborals, que el 2009 van ser prop de 69.000, i, de retruc, millorar la seguretat laboral.

L'acord de col·laboració entre els dos ministeris té com a objectiu promoure els plans de mobilitat i seguretat viària a les empreses i reduir els accidents, tant els anomenats "in itinere", els que passen durant el trajecte d'anada o de tornada de la

feina, com els anomenats "en missió", és a dir, els que passen durant la jornada laboral.

El vicepresident i titular de l'Interior espanyol, Alfredo Pérez Rubalcaba, ha assegurat que "si millorem la seguretat viària millorarem la seguretat laboral", i a l'inrevés. El ministre ha explicat que el 2009, 283 persones van perdre la vida en els 68.833 accidents de trànsit laborals que hi va haver, una mitjana de 192 al dia.

D'altra banda, el ministre de Treball, Valeriano Gómez, ha assegurat que del total de morts per sinistre laboral el 2009, el 34% van ser per accident de trànsit.

# Confemadera vol fomentar la Rehabilitació per donar impuls al sector de la fusta

La Confederació es va reunir amb el President de les pimes espanyoles per unir esforços i aconseguir que aquestes obres dedueixin en l'IRPF.

La Confederación Española de Empresarios de la Madera (CONFEMADERA) s'ha reunit fa poc amb el President de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), Jesús Terciado, per explicar-li la posició de la indústria espanyola de la fusta i el moble respecte a les mesures del Govern de l'Estat per al foment de les activitats de rehabilitació i reforma, i presentar-li una nova proposta per a la incentivació d'aquest mercat.

Aquesta proposta consisteix en la sol·licitud d'una deducció per obres de millora de l'habitatge habitual en el Impost par a la Renda de les Persones Físiques (IRPF) que contempli un escenari més ampli que el que recull actualment la legislació aprovada els últims mesos per l'Ejecutiu per al foment de la rehabilitació i la reforma. En algunes Comunitats Autònomes, com Castella i Lleó, ja s'han posat en marxa iniciatives en aquest sentit (deducció per obres de reparació i millora en l'habitatge habitual per a inversions realitzades el 2011, amb un 15% de deducció de les quantitats invertides en obres en l'habitatge habitual o en el immoble on aquest s'ubiqui).

En concret, des de la indústria de la fusta i el moble es proposa una pujada del tipus de deducció actualment vigent i de l'import màxim de la base computable, així com l'eliminació del topall de renda del contribuent, ja que això deixa fora

les unitats familiars més susceptibles de fer reformes i rehabilitacions en les seves llars. A més, CONFEMADERA demana que desaparegui el límit sobre el tipus d'obres de millora de l'habitatge habitual que donen dret a la deducció, així com la inclusió del mobiliari bàsic de l'habitatge en la base de deducció per la realització d'aquest tipus d'obres.

Recentment, CONFEMADERA ha mantingut una reunió amb la Secretària d'Estat de Vivienda, Beatriz Corredor, amb el mateix objectiu d'aconseguir mesures fiscals per incentivar la rehabilitació i la reforma. Corredor indicò que en la actualidad, la mejor vía a seguir es su inclusión en los Presupuestos Generales de l'Estat.

En paraules del Secretari General de CONFEMADERA, Francesc de Paula Pons, "una modificació legislativa com la que sol·licita el sector de la fusta i el moble és fonamental per a les petites i mitjanes empreses, majoritàries a la nostra indústria, i per això hem demanat al President de CEPYME, com a organització que les representa, el seu suport per fer de la nostra reivindicació una realitat. D'aquesta manera -continua Pons- aconseguirem no solament reactivar l'economia en general i sectors industrials afectats per la parada de la construcció en particular, sinó també que aflori l'economia submergida, freqüent en aquestes activitats, i actualitzar el parc d'edificis i habitatges."

Font: Confemadera

## Prestatgeria IVY

Dissenyada por Thomas Bernstrand, IVY és una de les moltes novetats presentades per SWEDESE en la passada edició de la Stockholm Furniture Fair, que es va celebrar a Estocolm del 8 al 12 de febrer de 2011.

IVY, la nova estanteria de SWEDESE ha estat guardonada amb el premi +1 Award de la revista FORM que es concedeix al millor disseny de mobiliari, il·luminació o tèxtil presentat en la Stockholm Furniture Fair 2011.



IVY està feta en

fusta i el seu estil suposa una ruptura amb el catàleg de productes de Swedese de fins ara, pel seu impacte visual, el qual no sacrifica la seva funcionalitat i calidesa.

IVY és un producte sorprenent, en el que el propi consumidor és qui decideix l'estructura que pot adoptar, ja que pot ser recta i convencional, o apilada de forma desordenada, aportant un toc d'asimetria a l'espai.





# El bungalow de fusta ha desestacionalitzat el càmping



A Espanya hi ha actualment al voltant de 1.250 campings, i la *Federación Española de Empresarios de Camping y Parques de Vacaciones* n'acull 680 de tot tipus; grans, mitjans i petits, turístics i de propietat, principalment.

Oscar Monedero, Secretari d'aquesta federació, exposa el marge de negoci que genera i podria generar en el futur el bungalow de fusta en els campings:

La majoria de Campings de l'Estat Espanyol estan ubicats a la costa mediterrània. Costa trobar algun any que els clubs automobilistes d'Alemanya i Holanda no hagin premiat algun camping d'aquí. Estem ben considerats a l'estranger.

Si ens comparem amb França, referència campista a Europa, amb prop de 9.000 campings, tenim molt a fer qualitativament i quantitativa.

La tipologia del càmping a l'estat espanyol és bàsicament familiar. No obstant, depenent de l'època de l'any, un cop acabat l'estiu, des d'octubre fins a març podem trobar en la majoria dels campings d'Andalusia, Múrcia i València una ocupació molt bona de jubilats, normalment anglesos, alemanys i holandesos, amb un poder adquisitiu interessant, que els omplen amb estances llargues, de diversos mesos, cercant el sol i fugint del fred dels seus llocs d'origen.

*Afecta a la marxa del sector la diversitat de normatives per comunitats autònomes?*

La normativa general per a Espanya data de 1966. Amb la irrupció de les comunitats autònomes, i sobre tot després de la transferència de les competències en turisme a aquestes, avui en dia tenim un escenari legal complex i variat, amb una base comú per a tot el territori, encara que també amb situacions paradoxals com són diferents criteris i denominació per a la classificació de la qualitat, la qual cosa afecta particularment la construcció en fusta, al percentatge d'admissió de bungalows (Cantàbria o València estan en un 50%, mentre que altres comunitats admeten un 20, un 30 ó un 35 per cent).

*Com evoluciona el fenomen del bungalow en el càmping espanyol?*

Per la majoria dels empresaris del càmping, el bungalow està suposant un negoci emergent. La prova és que cada any renovent i amplien el seu nombre d'instal·lacions fixes. No s'excedirà mai del 50% però, ja en aquests moments, el bungalow de fusta juga un paper molt rellevant en el càmping espanyol. Algunes instal·lacions disposen de més de cent unitats, amb una renovació regular. Molts empresaris que en temporada alta els tenen tots ocupats, quan arriba el fred, defensen el seu negoci amb nombroses reserves de bungalows.

*És rendible un bungalow per a l'empresari del càmping?*

Sens dubte, el bungalow de fusta s'ha convertit en la principal fórmula de desestacionalització del càmping. Amb una ocupació mitjana de 120-150 dies l'any, és possible la seva amortització en un any i mig, d'un bungalow el cost del qual, era de 15.000 - 18.000 euros. El gran avantatge que el propietari està veient en el bungalow és que està atraient un públic que abans no trepitjava un càmping, però que ara li resulta atractiu passar



uns dies a l'aire lliure, en una cabana de fusta. El bungalow ha portat al negoci del càmping un públic que desconeixia aquesta fórmula d'oci i vacances. La fórmula està tenint tant d'èxit que fins i

tot està suposant una competència per alguns allotjaments rurals, perquè un càmping ofereix serveis afegits que només estan al seu abast.

*Com és el tipus de bungalow que podem veure en el càmping espanyol?*

N'hi ha de molts tipus. Fa anys es comptaven amb els dits d'una mà el nombre d'empreses proveïdores d'aquest producte. Avui en dia són moltes, i la competència ha fet que el disseny, qualitat i prestacions hagin millorat molt.

*Quina caducitat té un bungalow de fusta d'un càmping?*

Depèn de la qualitat. En un establiment turístic d'ús intens com és el càmping, el bungalow necessita manteniment i una rotació regular, segons el model. El propietari no cerca tant la durabilitat com la rendibilitat i, igual com passa amb els cotxes, el fabricant també troba interessant refer i servir cada cert temps el seu producte millorat i modernitzat als seus clients.



## Christian Serarols, nou director territorial d'Empresa i Ocupació a les comarques gironines

És una de les direccions territorials més complexes i potents, per l'actual moment de crisi i per les competències que abasta: empresa, comerç, consum, turisme, innovació i internacionalització, telecomunicacions i societat de la informació, indústria, energia i mines; ocupació, relacions laborals, seguretat i salut laboral, creació d'empreses, economia cooperativa, i inspecció de treball i formació ocupacional.

Nascut a Girona el 1975. Enginyer Industrial per l'Escola Politècnica Superior de la Universitat de Girona. Doctorat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la Universitat Autònoma de Barcelona i Màster en Creació i Gestió de PIMES per la Universitat Autònoma de Barcelona.

Professor titular d'universitat a la Universitat Autònoma de Barcelona, des del 2004. Ha treballat com a enginyer industrial i perit judicial des del 1999.

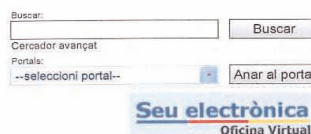
Soci fundador i exdirector general de l'empresa Immente Global SL.

## Notificacions electròniques obligatòries



Agència Tributària

Bienvenido | Benvingut | Benvido | Benvingut  
Política lingüística  
RSS | Mapa web | Accessibilitat | Ajuda



L'Agència Tributària comunicarà mitjançant carta a les empreses i altres contribuents -no a les persones físiques-, la seva inclusió en el sistema de direcció electrònica habilitada, és a dir, que des del moment que rebin la carta, qualsevol notificació i comunicació que l'Agència Tributària realitzi ja es farà a la seva *bústia* electrònica.

Les empreses que ho tinguin activat han de disposar del certificat electrònic d'usuari. Es recomana per tant, que si no es disposa d'aquest certificat, s'obtingui a través dels mitjans que ha posat en marxa l'Agència Tributària.

També hi ha la possibilitat d'apoderar un tercer, una altra empresa o bé una assessoria perquè gestioni les notificacions de la societat o entitat.

Recordem que no es tracta d'un correu electrònic sinó que el lloc web de l'agència tributària hi haurà una bústia on caldrà accedir com a mínim cada 10 dies, termini normal per atendre una notificació donat que l'administració comunicarà a la bústia electrònica la notificació de l'empresa. L'empresa té 10 dies per llegir-la, verificant l'accés amb el certificat d'usuari o bé amb la firma del representant.

*Què passa si l'entitat no llegeix la bústia?* la notificació o comunicació de l'Agència Tributària quedarà fora del termini.

Persones o entitats obligades a rebre per mitjans electrònics les comunicacions i notificacions administratives:

- Qui està obligat a rebre per mitjans electrònics les comunicacions i notificacions de l'AEAT?

- Societats anònimes i societats de responsabilitat limitada.

- Persones jurídiques i entitats sense personalitat jurídica que no tinguin nacionalitat espanyola.

- Establiments permanents i sucursals d'entitats no residents en territori espanyol.

- Unions temporals d'empreses.

- Agrupacions d'interès econòmic, agrupacions d'interès econòmic europea, fons de pensions, fons de capital risc, fons d'inversió, fons de titulització d'actius, fons de regularització del mercat hipotecari, fons de titulització hipotecària o fons de garantia d'inversions.

Persones i entitats que compleixin algun dels següents requisits (amb independència de la seva personalitat o forma jurídica)

- Estiguin inscrites en el registre de grans empreses.

- Hagin optat pel règim de consolidació fiscal (impost de societats)

- Hagin tributat en el règim especial de grup d'entitats (impost d'IVA)

- Estiguin inscrites en el registre de devolució mensual (impost d'IVA).

## En què consisteix?

El campionat de Catalunya de formació professional selecciona el millor alumnat d'alguns oficis (skills) per tal de poder representar la comunitat autònoma de Catalunya en el campionat estatal Spainskills que se celebra a Madrid.

Les persones guanyadores d'aquest concurs participen posteriorment en el campionat internacional Worldskills i en l'europeu Euroskills. Worldskills se celebra els anys imparells, i Euroskills, els parells.

## Objectius

- Promoure l'alta qualitat dels estudis de formació professional que es duen a terme a diferents centres educatius del nostre territori.
- Impulsar, promoure i prestigiar la formació professional, i alhora ressaltar la necessitat entre el jovent de tenir un bon nivell formatiu i tècnic, a fi de preparar-se per a un món laboral cada cop més competitiu i global.
- Facilitar un alt nivell de competència professional, que ajudi a assolir l'èxit econòmic personal, i la satisfacció de la realització personal.
- Crear convenis de col·laboració i xarxes, extremadament necessàries, entre el món empresarial de la regió i els centres educatius.

El progrés econòmic d'una regió està íntimament lligat a la formació de la seva població activa. El jovent que es vol introduir en el món laboral ha de saber donar resposta a la necessitat empresarial del seu territori; és per això que empreses i autoritats educatives han de treballar conjuntament a fi d'ajudar al progrés econòmic del territori.



Els millors alumnes catalans que fan estudis de fusteria i ebenisteria de formació Professional s'han trobat en els tallers de l'Escola Industrial

de Sabadell per a participar en el campionat Cat skills.

CatSkills es un concurs organitzat pel departament d'Ensenyament de la Generalitat, patrocinat per el Gremi de la Fusta de Sabadell, Terrassa, Barcelona i la Confederació Catalana de la Fusta, que pretén que els estudiants de Formació Professional intercanviïn coneixements i experiències sobre l'especialitat que cursen.

En l'especialitat de Fusteria i Ebenisteria hi van participar 15 alumnes, procedents de toda Catalunya (de l'IES Josep Brugulat de Banyoles: Marc Regencós en Fusteria i Edgar Cateura en Ebenisteria), i els guanyadors van ser Ricard Ledesma en l'especialitat de fusteria, i l'alumne Jordi Formigon en l'especialitat d'ebenisteria, tots dos de l'Escola Industrial de Sabadell.

Els participants en l'especialitat de fusteria van fer un treball en fusta massissa amb anclatges bàsics, traçat de geometries circulars i angles i operacions de mecanització primària de corbes.

Els participants d'ebenisteria van treballar fent anclatges propis de l'ebenisteria, xapat del cim d'una taula auxiliar subjectada per tres potes.

Al final del concurs un jurat integrat per professors tutors, membres del Departament d'Ensenyament i representants dels gremis de la fusta de Sabadell i Terrassa, van seleccionar els dos alumnes (un per cada especialitat) que representaran Catalunya en la fase Estatal del concurs Spain Skills, que se celebrarà el mes d'abril a Madrid. Els guanyadors d'aquesta fase representaran Espanya a la WorldSkills Competition que tindrà lloc el mes d'octubre a Londres.



WorldSkills fa 50 anys que organitza aquest campionat, que és el més rellevant en el món de la Formació Professional. És una plataforma per als estudiants i una oportunitat per conèixer les professions i tecnologies punteres.



# Desmuntant IKEA

Abans d'Ikea, les nostres llars eren diferents: més que comprar mobles, el costum era casar-se amb els mobles per a tota la vida. Però van arribar els suecs, amb mobles moderns i barats que s'havien de muntar a casa, amb unes instruccions.

Alguns estudis de mercat en els anys 90 van advertir a Ikea que aquest tipus de negoci, a Espanya no funcionaria. Tenien por que el "faci-ho vostè mateix" no encaixés en la mentalitat tradicional de les classes mitjanes. Però es varen equivocar. I va encaixar. Els 36,2 milions de visitants que va tenir Ikea Espanya en el 2010 escampen qualsevol dubte. Ikea té 13 botigues i 12 més en projecte fins al 2015 a l'estany espanyol i representa el 6è. mercat mundial de la companyia que ja és present a 38 països.

Peter Betzel, director general d'Ikea Ibèria, reflexionava sobre quan van arribar a l'estat espanyol, que no hi havia quasi revistes de decoració. Poc després, es va multiplicar l'interès per a la decoració d'interiors. "Ikea va ensenyar la gent a fer de la casa un lloc més funcional, amb disseny i a preus assequibles. Ja no calia quedar-se amb els mobles de casament", "vam demostrar que canviar era possible i divertit", explica.

La gent assumeix que la recompensa per l'esforç, de fer cua a caixa amb un carro carregat de paquets, que arrastrarà fins al cotxe, serà estalviar-se més d'un 30%.

Compensa?? Doncs, tenint en compte que Ikea ha conquistat el mercat mundial de mobles després de 60 anys amb aquest model de negoci, sembla que sí; (aquest últim exercici va facturar 23100 milions d'euros, un 7,7€ més que el 2009). Aquest èxit té una explicació que va més enllà dels preus baixos, segons l'estudi The Ikea Effect publicat per Harvard Business Review. El truc està en què implicant aquest client en la realització de part del treball, ja sigui muntar una estanteria o barrejar la massa d'un pastís precuinat incrementa la seva satisfacció, perquè se sent orgullós d'haver-ho acabat per si mateix. A més aquesta implicació crea un vincle emocional client-empresa.

Per saber què necessita la gent ho preguntem tot, diu Betzel. Qantes persones fan servir el bany al matí, on esmorzen, com cuinen, què és el que més prepara, on els hi agrada rebre la seva família i els seus amics, a quines hores veu la televisió. Gràcies a aquests estudis sociològics, la companyia coneix al detall els seus clients. Sap que els espanyols prefereixen els sofàs amb respallers alts



i reposabraços amples (al revés que els suecs), que passats els Pirineus les sales d'estar tenen un mínim de cinc seients i que economitjar espai en els armaris és una gran preocupació.

Han constatat que a Espanya les cases no solament es decoren per viure-les, sinó també per ensenyar-les a les visites. Una altra particularitat és el dormitori principal, perquè revestim els llits molt més que el d'altres països: per això a la botiga hi ha molts més tèxtils per a decorar-les, perquè a la gent li agrada posar cobrellits extres, flassades, coixins.. Per als suecs, el llit té un coixí, un edredó i prou. No hi posen res que no sigui pràctic. Detectar les particularitats de cada lloc és clau perquè tots trobin el que busquen.

Mentre que al Japó i Xina les botigues Ikea preparen espais per a habitatges de 10 m², a Rússia es pensen per a llars on hi conviuen tres genera-



cions i els sofàs-llit són uns supervendes. Per sort per ells, ja no s'ha de canviar de generació per redecorar la casa. La gent sol tenir una mitjana de set canvis vitals, així que el que trepitja Ikea repeteix tard o d'hora.

Cada cop es canvia d'estil més sovint, ja sigui per avorriment o per necessitat. A vegades es fa per seguir la moda o perquè arriba un fill o un divosci... Però al final depèn de l'individu. A una persona li pot agradar el mateix sofà 30 anys, mentre que una altra se'n cansa al cap de dos anys. Amb la crisi, un dels canvis principals en la decoració de les cases té a veure amb el creixent retorn de fills que s'havien emancipat altra vegada a la llar familiar. D'aquí l'eslògan On n'hi caben dos, n'hi caben tres, de la seva última campanya.



Aquest lema també l'aplica la companyia a la seva logística per estalviar costos. Centenars de petites eficiències permeten a Ikea haver abaixat el preu aquest any a 200 dels seus articles més venuts. El 2011 prometen reduir-los un 1% més a l'estat espanyol. L'entesa entre el departament de logística i el de disseny és fonamental per abaratir el preu final del producte. Des del disseny del producte a Suècia a la producció, embalatge i transport, tot està coordinat. Les millors logístiques a Espanya només en l'últim any han estalviat entre un 5% i un 6% de

mijana en el preu al client. Fa cinc anys tots els productes passaven pel centre de distribució que Ikea té a Valls (Tarragona). Ara a Valls només hi arriba el 50%, la resta va directament dels proveïdors a les botigues, evitant que passi per més mans de les estrictament necessàries.

Els proveïdors són fonamentals en aquest engranatge de baix cost. Els mobles d'Ikea no es produeixen a la Xina com molta gent pensa. D'Àsia només hi ve un terç de la producció global; quasi un 70% es fabrica a Europa. Per als mobles grans són més rendibles els proveïdors locals, per l'estalvi en el transport. A Espanya, Ikea té 12 fabricants locals que s'encarreguen, entre altres coses, d'elaborar matalassos i taules per a la península. Un 80% de la seva producció s'exporta per al mercat d'Ikea a altres països.

\* \* \*

En aquests 15 anys han canviat moltes coses de com els espanyols vesteixen les seves llars. Abans la sala d'estar era per a festes de guardar, i mentre la família s'apinyava en una saleta en la que apenes hi cabien tots. Ikea va importar el concepte escandinau que les cases són per viure-les.

Tot té el toc escandinau de la funcionalitat, però adaptat al gust espanyol. En cada lloc es viu de manera diferent. Els suecs i els italians acostumen a menjar a la cuina, que el considerent el seu lloc de reunió familiar. En canvi entre els espanyols s'ha posat més de moda la sala d'estar.

I el que més distingeix els espanyols en la decoració de les nostres llars són els banys. Segurament som el país amb més banys per metre quadrat. Els mobles al detall i hi posem quadres, plantes... En la majoria de països hi ha un sol bany i és un espai neutre. Ikea ha augmentat el mobiliari de bany per la demanda espanyola.

Un altre atractiu pel qual va la gent a Ikea és agafar idees en decoració de la llar

**Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic**

~~Oferta especial llançament 47 €/any~~

**Oferta especial FOEG 36 €/any**

*El salmó català*

Si vostè és dels que comencen el diari per la secció d'economia perquè sap que allà hi troba les claus per entendre millor el que passa al món, L'Econòmic és el seu millor aliat. El nou salmó català posa al seu abast el món de l'empresa i l'economia del nostre país, des del rigor, l'anàlisi i la reflexió.

**L'economia, més a prop**

# El comercial

Les vendes són un dels components en la gestió estratègica de l'empresa que més depenen de les habilitats o qualitats personals dels professionals que fan aquesta tasca. Aquests professionals, tan si són denominats venedors, com comercials, com agents comercials, representants, tècnics comercials, "product manager", etc. són la base sobre la que se sustenten els fonaments de l'empresa.

## Personalitat del venedor

- Té una forta i saludable autoestima. L'èxit d'un venedor està intrínscament relacionat amb el que ell pensi de si mateix. Una autoestima saludable generalment significarà una persona que lluitarà per aconseguir els seus objectius.

- És positiu i optimista. Sap que els clients es faran una primera imatge d'ell depenent de la seva aparença externa. Per això demostra respecte pels seus interlocutors presentant-se d'una forma adequada. Els venedors professionals saben que no hi ha una segona oportunitat per a una bona impressió.

- Es considera i es comporta com un professional.  
- És un expert en el seu producte: Sap que el 50%



del seu èxit com a venedor dependrà de quan conegui el que ven.

Actualitza i poleix constantment les seves tècniques. No improvisa mai. Sap que les tècniques canvien i és per això que es preocupa per estar al corrent de les tècniques de venda.

Està fortament orientat als resultats. Entén bé que el procés és clau per aconseguir resultats, però sempre manté en ment el que vol aconseguir.

Sap que la paraula és al venedor igual com l'instrument és al músic. Cuida molt el seu vocabulari i la seva forma d'escriure. S'esforça per escoltar el client.

Els venedors destacats, estimen el seu ofici. Gaudeixen beneficiant el pròxim amb l'aportació de solucions a problemes o aconseguint satisfer les seves necessitats amb els productes o serveis que ofereixen. Els venedors que estimen el que fan sempre destacaran de la resta perquè al fer-ho a gust li afegeixen el condiment personal que es tradueix en la passió pel que fan.

**Empatia:** Capacitat de crear una bona relació amb el client. És l'habilitat d'interpretar les necessitats i sentiments del seu client, de generar confiança, de crear aquest clima de cordialitat i distensió que necessita per prendre una decisió.

---

## Rendir més amb les mateixes hores

Amb uns horaris laborals oficials més llargs que la mitjana de la UE -als quals en molts casos s'afegeixen hores extres no remunerades per por de la direcció-, continuem estant a la cua comunitària en productivitat, mentre que l'índex de sinistralitat i d'absentisme (que inclou les baixes justificades) són dels més alts. És obvi que ens trobem amb un problema de productivitat i salut laboral lligat a la rigidesa dels horaris i l'organització obsoleta del temps de treball, que d'una banda expulsa de l'empresa empleats que no poden compaginar la vida laboral i la personal, i de l'altra fa disminuir el rendiment perquè arriba un moment que ser a la feina no és sinònim de treballar.

S'han fet proves que demostren que la introducció de mesures de flexibilitat horària augmenta la productivitat i redueix l'absentisme, perquè si el personal està a gust rendeix més.

Fa anys que s'organitzen debats i comissions per

introduir més racionalitat en aquest aspecte de l'organització empresarial, però s'ha avançat poc o gens, com és el cas de traslladar als dilluns els festius d'entre setmana per estalviar els costos que representen les parades i arrancades d'activitat. Les empreses són les primeres interessades en aquest canvi, però són precisament les que no enguanyen els processos de flexibilització, que no cal esperar que s'introdueixin per llei, sinó impulsar-los mitjançant la negociació de convenis.

La crisi és una oportunitat per començar, ja que oferir als treballadors mesures de flexibilitat pot pal·liar la falta d'increments salarials, però la negociació col·lectiva o bé està empantanegada o bé en les discussions per renovar els convenis no es tracten aquests problemes, que quan la situació econòmica millori continuaran sent un llast per a la competitivitat.

Font: L'econòmic



## La cadira Gaulino, de B.D Barcelona Design, premiada coma millor disseny a Maison et Objet 2011 a París

La cadira Gaulino de l'empresa B.D Barcelona Design, dissenyada per Oscar Tusquets, ha estat premiada com a millor disseny a la fira Maison et Objet a París.



La cadira Gaulino va ser creada el 1987, i al setembre de 2010 es va llançar una versió millorada d'aquest magnífic disseny.

Malgrat el seu aspecte artesanal, aquesta singular cadira està totalment mecanitzada. Està inspirada en el món ossi d'Anton Gaudí i també en l'univers de l'autor italià Carlo Mollino; d'aquí ve el seu nom Gaulino (Gau-lino).

Gaulino té una estructura i respall en freixe massís, amb un envernissat natural o tenyit i el seient té una armadura interna en faig i està tapissada en cuir.



## Software de control parental K9 Web Protection



Cada vegada són més els pares que demanen programes que els ajudin a controlar i restringir l'accés a Internet dels seus fills.

En aquest sentit, el programa K9 Web Protection és una molt bona alternativa, ja que malgrat ser gratuït, no presenta les limitacions que caracteritzen molts dels programes de control parental. El programa és compatible amb Windows 7, Vista i XP, així com amb un Mac OS X, i a nivell de configuració és força complet, permetent, entre d'altres:

- Establir diferents nivells de permisos i restriccions en relació als continguts que l'usuari, en aquest cas el nen, pot veure a Internet.
- Fixar els horaris en els que la navegació a Internet estarà permesa; fora d'aquestes hores, la connexió a Internet estarà bloquejada.
- Definir pàgines web que sempre apareguin bloquejades.
- Definir un llistat de paraules que, en cas d'aparèixer a la URL de la web, provoquen el seu

bloqueig immediat.

La instal·lació del programa no representa cap tipus de dificultat, i l'únic que cal tenir en compte és que, en un dels passos, ens demanarà que introduïm una contrasenya d'administració. És important recordar-la, ja que totes les accions sobre el programa requereixen d'aquesta contrasenya.

Finalment comentar que un dels aspectes més interessants d'aquest programa és la informació que subministra en relació a l'activitat registrada (webs visitades, cerques realitzades, pàgines bloquejades, etc.) a través de l'opció "View Internet Activity".

Per acabar, comentar que quan us connecteu al link per descarregar-lo, us apareixerà un formulari que caldrà omplir amb les vostres dades. Un cop l'hagueu completat rebreu un e-correu amb un codi de llicència, que és el que permetrà activar el programa per al seu ús.

Resumint, un programa 100% recomanable per qui tingui aquest tipus de necessitats.

Podeu descarregar-lo a:

<http://www.1.k9webprotection.com/>

# L'eficiència energètica

## Idees força

1. Cap a l'any 2030, les energies renovables només proporcionaran una petita part de les necessitats totals d'energia.
2. L'estoc actual d'edificis té un potencial considerable de reducció d'emissions de CO<sup>2</sup> i de consum d'energia.
3. El disseny, la construcció i la gestió d'un edifici sostenible requereix una planificació integral i la implicació de tots els sectors rellevants des del començament.
4. La simulació (microclimàtica, tèrmica, de llum diürna, de flux d'aire, de components i equips de construcció...) i l'anàlisi del cicle de vida útil són eines de disseny en la construcció amb projecció de futur.
5. La naturalesa finita del recursos fòssils ha comportat un fort increment de la R+D en l'àmbit de les fonts renovables i un augment significatiu del conreu de plantes per a processos energètics i industrials.
6. Els requisits de certificació de la sostenibilitat es generalitzaran en la majoria d'àmbits de la producció.



Actualment, les necessitats mundials d'energia són de 107.000 TWh/any. Diàriament, es consumeixen en aquest planeta al voltant de 13.000 milions de litres de cru i aproximadament 14,7 milions de tones d'hulla i lignit, la majoria dels quals s'utilitzen per generar electricitat i calefacció i com a combustible per a vehicles, avions i trens. La crema d'aquests combustibles fòssils allibera a l'atmosfera aproximadament 25.000 milions de tones anuals de diòxid de carboni (CO<sub>2</sub>), un gas causant de l'efecte hivernacle, i contribueix, per tant, a l'escalfament global. L'increment mitjà de la temperatura durant els darrers 15 anys ha estat de 0,4°C i aquest factor es relaciona amb l'increment dels fenòmens meteorològics extrems.

Es considera que el creixement continuat de la població mundial i la demanda d'uns nivells de vida occidentals als països en vies de desenvolupament conduirà a un augment encara més gran de les necessitats energètiques, d'aproximada-



ment un 1,3% anual fins el 2030. Al futur proper, els combustibles fòssils proporcionaran el gruix de les necessitats energètiques. Cap a l'any 2030, les energies renova-

bles només proporcionaran una petita part de les necessitats totals d'energia. Tanmateix, gràcies al finançament governamental, algunes fonts d'energia com ara la solar creixeran un 9%. Les emissions de CO<sub>2</sub> continuaran augmentant i cal fer, per tant, esforços enèrgics per aplicar estratègies que en redueixin les emissions. Entre aquestes estratègies s'inclouen:

-L'estalvi d'energia a través d'un canvi d'actitud pel que fa al consum.



-El desenvolupament i l'ús de productes i edificis més eficients des del punt de vista energètic.

-L'augment del nivell d'eficiència a la generació d'electricitat.

-El desenvolupament de formes regeneratives d'energia eficients quant als costos.

Tanmateix, el sol proporciona 10.000 cops la quantitat d'energia necessària arreu del món i seria recomanable aprofitar aquest recurs mitjançant l'ús de l'energia d'origen solar.



## El potencial de la construcció sostenible

El sector de la construcció i les indústries associades es troben entre els principals sectors econòmics a Europa. Els avenços tecnològics se centren bàsicament en la qualitat, i ara també en la sostenibilitat. En comparació amb els béns de consum durables, els edificis tenen una vida útil molt més llarga, d'entre 50 i 100 anys. Això facilita oportunitats per aprofitar les darreres innovacions en el camp de l'estalvi de recursos. L'estoc actual d'edificis té un potencial considerable de reducció d'emissions de CO<sup>2</sup> i de consum d'energia (la calefacció representa tres quartes parts del consum privat d'energia). A l'actualitat, molts països ofereixen subsidis per a la



rehabilitació d'edificis antics. Les noves edificacions de baix consum energètic fan servir només una tercera part de l'energia en comparació amb els edificis antics.

L'objectiu de la construcció sostenible es minimitzar el consum d'energia i els recursos que s'empenen a les fases d'edificació, gestió i enderroc de l'edifici (el sector de la construcció tot just acaba d'introduir el reciclatge). Aquest sistema de gestió en circuit tancat per als edificis, habitual al sector de l'automoció, encara és nou al de la construcció. Els següents factors s'haurien de considerar pràctiques de construcció sostenibles:

- Reducció de les necessitats energètiques.
- Reducció del consum de recursos operatius.
- Ús de materials de construcció i components reciclables.



- Evitar despeses de transport (pel que fa als materials de construcció i els components utilitzats)
- Retorn segur dels materials emprats al seu cicle natural.
- Possibilitat d'usos posteriors.
- Evitar els danys a l'entorn natural.
- Construcció que estalviï espai.

La sostenibilitat a la construcció ha de satisfer les necessitats i els mitjans presents i futurs tot creant unes condicions de vida ecològicament compatibles, econòmicament acceptables i que donin una màxima prioritat a les necessitats dels usuaris. La construcció sostenible és un enfocament holístic dels efectes ecològics, econòmics i socials de l'entorn construït al medi natural i humà. S'han assolit innovacions significatives pel que fa a l'eficiència energètica, especialment a Europa Central, on hi ha en vigor requisits legals més estrictes. El disseny, la construcció i la gestió d'un edifici sostenible requereix una planificació integral i la implicació de tots els sectors rellevants des del començament mateix.

- Disseny: la construcció sostenible comença a la fase de disseny. L'anàlisi del clima i la ubicació forma part integrant del disseny per tal de garantir una planificació òptima. L'enderrocament també s'ha de tenir en compte quan se seleccionen els tipus i materials de construcció.
- Construcció: l'optimització del procés de dis-



seny i dels continguts desemboca en un procés de producció més ràpid i efectiu quant a costos i en una qualitat superior.

-Gestió de la construcció: una planificació acurada i l'automatització de la construcció juguen un paper significatiu per al seu ús eficient. Cal optimitzar els perfils dels usuaris i l'enginyeria de sistemes al si d'aquesta automatització. Els aspectes socioculturals de la sostenibilitat també contribueixen a la satisfacció de l'usuari i, al seu torn, afecten el rendiment de l'edifici quant a l'eficiència econòmica.

Font: L'Anella - ACCIÓ



## El plany produeix frustració

Encara que passem per situacions molt complicades hem de plantejar-nos quins hàbits de pensaments tenim i de quina manera estan condicionant les nostres converses. Si canviem alguns dels nostres pensaments i sobre tot la forma de comunicar-los, podrem influir en els resultats que obtenim.

Un hàbit de pensament molt estès és el pensar no com ens agradaria que fossin les coses sinó com no ens agraden que siguin. Aquest hàbit ens ha estat inculcat des de petits, quan els nostres educadors (pares, família, escola) desenvolupen el procés de socialització, que en la seva major part consisteix en establir prohibicions: “no facis... no diguis...; no vegis...; no toquis...”, etc. Per això ens resulta molt més fàcil dir “això no pot seguir així..” que no pas “hem de seguir d’aquesta manera...”.

Si poguéssim mesurar l’energia consumida en totes les empreses del nostre entorn en converses l’únic ingredient de les quals és el plany, no ens sorprendria que la recuperació no vagi el ritme que tots voldríem.

El plany produeix frustració. Si passem massa temps vivint del passat, preocupant-nos per circumstàncies que ja no tornaran, per decisions ja preses i per oportunitats del tot perdudes, la nostra actitud es seguirà nodrint molt més de pensaments negatius que no pas de positius i les conseqüències seran les que hem predit.

Si deixem que el plany ocupi bona part de la nostra atenció i del nostre temps, no podrem actuar adequadament en el present, per enfrontaments a les circumstàncies i la necessitat de prendre les decisions que ens permetin aconseguir els nostres objectius.

Però el més important és que mentre ens estem planyent i deixant que a les nostres empreses es facin debats estèrils pel que podria haver estat, estem fent que la situació no tans sols no canviï sinó que propiciem que sigui tal com estem prediguent.

Els directors de coaching proposen que els líders de les empreses desenvolupin positi-

vament un lideratge exemplificador que consisteix en transmetre permanentment als seus col·laboradors la seva visió, la missió i els valors de la seva organització amb transparència, amb un enfocament positiu i orientat a l’èxit. En definitiva, és aquell que transmeten aquells líders que constantment estan desenvolupant:

### El lideratge productiu

L’habilitat personal que té el líder i que li permet ser eficient; és la capacitat de dirigir-se a si mateix, gestionar el seu propi temps i manejar les prioritats per actuar amb la màxima eficiència.

### El lideratge motivacional

És l’habilitat per liderar i motivar els altres. Un líder motivador entent que les persones són el més valuós per aconseguir el progrés. Un líder Motivador està sempre disposat per ajudar el seu equip i contribueix a desenvolupar tot el seu potencial.

### El lideratge personal

És l’habilitat per liderar-se a un mateix respecte a la seva pròpia vida. Molta gent no dirigeix la seva pròpia vida i en sofreix les conseqüències. El líder ha de definir la seva vida perquè sigui equilibrada, després planifica i actua per fer que la seva vida vagi pel camí marcat. El lideratge personal també significa convertir-se en una Persona Integral, creixent i desenvolupant-se en totes les àrees de la vida.

*Vicente Fernández Martínez - El Sector*



**Telèfon directe Associació Fusta:**

**972 215534 - extensió 207**

# Nou model de contracte per a la formació

Amb la publicació al Butlletí Oficial de l'Estat el passat 18 de setembre de la Llei 35/2010 de 17 de setembre, de mesures per a la reform del mercat de treball, s'han posat en marxa una sèrie de disposicions que han de contribuir a la reducció de l'atur i incrementar la productivitat de l'economia espanyola.

Tot i que aquesta reforma recull canvis importants en quasi bé totes les modalitats de contractació ens concentrarem en aquelles que afecten a un d'ells: el contracte per a la formació. Aquesta modalitat contractual, amb més de quinze anys de vida ha servit, fins ara, per donar sortida laboral a molts joves que no tenien la qualificació professional necessària per fer-se atractius davant dels empresaris que havien de contractar-los.

Atesa la greu destrucció d'ocupació registrada per l'actual crisi econòmica es feia imprescindible una nova regulació normativa del contracte per a la formació que augmentés les oportunitats de les persones aturades, especialment dels joves, fent més atractius per a les empreses i els treballadors els contractes formatius, millorant alhora els mecanismes d'intermediació laboral

Respecte a aquest objectiu, la reforma ha introduït millores substancials en la regulació dels contractes per a la formació que, al mateix temps, incentiven el seu ús pels empresaris a través d'una bonificació total de les cotitzacions socials i els fan més interessants per als joves a través de la millora del salari i del reconeixement de la prestació d'atur al termini dels mateixos.

Precisament en l'assumpte de les bonificacions podríem dir que el contracte per a la formació és un contracte de cost zero, per a empresaris i treballadors, sempre que aquest suposi un increment de la plantilla de l'empresa atès que seran bonificats al 100%.

S'estan implementant també unes bonificacions

per a la transformació a indefinits dels contractes per a la formació, concretament de 500 euros en el cas dels homes i 700 en el de les dones. Per tal de fer més universal aquesta modalitat de contracte, s'ha ampliat fins al 5 anys l'edat per poder celebrar-lo, incrementant-se en quatre anys el que fins ara determinava l'antiga normativa. Aquest límit d'edat estarà vigent fins al 31 de desembre de 2011, si bé podria ampliar-se en funció de l'avaluació sobre l'evolució de l'ocupació que faci el govern en aquests dos anys.

Pel que fa a l'acció protectora de la Seguretat Social del treballador contractat per a la formació comprendrà totes les contingències, situacions protegibles i prestacions incloent-hi l'atur. Així mateix, es tindrà dret a la cobertura del Fons de Garantia Salarial.

Un altre assumpte destacat és el relatiu a la retribució del treballador que durant el primer any serà fixada en conveni, sense que pugui ser inferior al Salari Mínim Interprofessional (SMI), en proporció al temps de treball efectiu. Durant el segon any no podrà ser inferior a l'SMI amb independència del temps dedicat a la formació.

Es deixa per a un desenvolupament normatiu posterior tot el que fa referència al finançament, organització i impartició de la formació teòrica, que es queden com fins ara, encara que la Llei fa referència, en una disposició addicional, a que el Govern establirà procediments que flexibilitzin i facilitin als empresaris la impartició de la corresponent formació teòrica als treballadors contractats per a la formació, especialment en el supòsit d'empreses de fins a 50 treballadors.

En definitiva, un canvi formatiu que potenciarà sens dubte aquesta modalitat contractual i que col·laborarà a que baixin els percentatges d'atur juvenil en el conjunt de l'Estat.

Font: Audiolis – Coell



# Cursos **Gratuïts** a Distància (Online)

*Per a treballadors/es i autònoms del sector fusta o construcció i persones desocupades*

| CURS                                            | MODALITAT   | HORES |
|-------------------------------------------------|-------------|-------|
| Anglès principiant                              | D           | 196   |
| Anglès intermedi                                | D           | 231   |
| Anglès avançat                                  | D           | 221   |
| Anglès negocia                                  | D           | 231   |
| Francès principiant                             | D           | 196   |
| Francès intermedi                               | D           | 216   |
| Català bàsic                                    | D           | 142   |
| Català elemental I                              | D           | 142   |
| Català elemental II                             | D           | 142   |
| Català intermedi                                | D           | 142   |
| Català nivell I                                 | D           | 207   |
| TCP - Aula Permanent                            | M (D+P 8h)  | 12    |
| TCP - Segon cicle - Personal directiu d'empresa | D           | 14    |
| TCP - Segon cicle - Administratiu               | M (D+P 5h)  | 47    |
| Nivell bàsic PRL en la construcció              | M (D+P 20h) | 68    |
| Nivell bàsic de Prevenció de riscos laborals    | D           | 84    |
| Nivell bàsic de PRL en la fusteria              | D           | 142   |
| Microsoft Word                                  | D           | 56    |
| Internet                                        | D           | 56    |
| Microsoft Access                                | D           | 112   |
| Microsoft PowerPoint                            | D           | 56    |
| Microsoft Excel                                 | D           | 107   |
| Autocad                                         | D           | 202   |
| Disseny de pàgines web                          | D           | 62    |
| Adobe Photoshop CS 2.0                          | D           | 107   |
| Estratègies eficaces de venda                   | D           | 66    |
| Tècniques de màrqueting                         | D           | 66    |
| Habilitats per a comandaments i encarregats     | D           | 66    |
| Recursos humans                                 | D           | 106   |
| Comptabilitat i Contaplus                       | D           | 156   |
| Presto Mesures i pressupostos                   | D           | 165   |

Mi: Mòdul; Di: Distància; I: Informació; P: Presencial



SUBDEPARTAMENT D'EDUCACIÓ DE LA FUSTA I

SERVICIS PÚBLICS  
DE L'EMPLEU ESTATAL



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Més informació a:

**EGE**  
ESCOLA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

Tel: 972 40 13 00  
Fax: 972 40 12 22

C/ra. Santa Coloma, 115  
17005 Girona