

**PROGRAMA FSE - EOI**

**NECESIDADES SECTORIALES DE  
FORMACION PARA LA CREACION  
DE EMPLEO EN LA  
COMUNIDAD AUTONOMA DE  
CATALUÑA**

**COMUNIDADES AUTONOMAS**

**II**

**ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL  
M A D R I D**

1995

# INDICE GENERAL DEL ESTUDIO

## T o m o II

	Página
<b>1. INTRODUCCIÓN.</b>	
1.1. Asistencias Técnicas para el Programa FSE - EOI:	
Etapa 1. Marco de Actuación.	1
1.2. Introducción específica.	24
1.2.1. Objetivos y Desarrollo del Estudio.	24
1.2.2. Fuentes Consultadas.	27
1.2.3. Conclusiones.	33
<b>2. RELACIÓN DE SECTORES A ESTUDIAR.</b>	34
<b>3. ESTUDIO POR SECTORES.</b>	37
3.1. Química Agrícola e Industrial.	
3.1.1. Estructura Socioeconómica.	37
3.1.2. Estructura Empresarial.	59
3.1.3. Necesidades de la Empresa.	70
3.1.4. Estructura del Empleo.	72
3.1.5. Necesidades de formación.	80
3.1.6. Perspectivas y Tenencias.	83
3.1.7. Amenazas y Oportunidades.	86
3.1.8. Conclusiones.	87
3.2. Química Farmacéutica.	
3.2.1. Estructura Socioeconómica.	88
3.2.2. Estructura Empresarial.	101
3.2.3. Necesidades de la Empresa.	103
3.2.4. Estructura del Empleo.	105
3.2.5. Necesidades de formación.	113

3.2.6. Perspectivas y Tenencias.	116
3.2.7. Amenazas y Oportunidades.	118
3.2.8. Conclusiones.	120
<b>3.3. Industria Agroalimentaria.</b>	
3.3.1. Estructura Socioeconómica.	121
3.3.2. Estructura Empresarial.	145
3.3.3. Necesidades de la Empresa.	148
3.3.4. Estructura del Empleo.	150
3.3.5. Necesidades de formación.	155
3.3.6. Perspectivas y Tenencias.	158
3.3.7. Amenazas y Oportunidades.	160
3.3.8. Conclusiones.	162
<b>3.4. Artes Gráficas y Edición.</b>	
3.4.1. Estructura Socioeconómica.	164
3.4.2. Estructura Empresarial.	186
3.4.3. Necesidades de la Empresa.	190
3.4.4. Estructura del Empleo.	192
3.4.5. Necesidades de formación.	201
3.4.6. Perspectivas y Tenencias.	204
3.4.7. Amenazas y Oportunidades.	206
3.4.8. Conclusiones.	208
<b>3.5. Maquinaria de Producción.</b>	
3.5.1. Estructura Socioeconómica.	209
3.5.2. Estructura Empresarial.	216
3.5.3. Necesidades de la Empresa.	225
3.5.4. Estructura del Empleo.	227
3.5.5. Necesidades de formación.	233
3.5.6. Perspectivas y Tenencias.	236
3.5.7. Amenazas y Oportunidades.	237
3.5.8. Conclusiones.	239
<b>3.6. Electrónica.</b>	

3.6.1. Estructura Socioeconómica.	240
3.6.2. Estructura Empresarial.	249
3.6.3. Necesidades de la Empresa.	254
3.6.4. Estructura del Empleo.	257
3.6.5. Necesidades de formación.	263
3.6.6. Perspectivas y Tenencias.	266
3.6.7. Amenazas y Oportunidades.	268
3.6.8. Conclusiones.	270
<b>3.7. Hostelería.</b>	
3.7.1. Introducción y Datos Básicos.	271
3.7.2. Estructura Empresarial.	276
3.7.3. Necesidades de Empresa.	283
3.7.4. Estructura del Empleo.	295
3.7.5. Necesidades de formación.	302
3.7.6. Perspectivas y Tenencias.	304
3.7.7. Amenazas y Oportunidades.	307
3.7.8. Conclusiones.	309
<b>3.8. Sanidad y Asistencia.</b>	
3.8.1. Estructura Socioeconómica.	311
3.8.2. Estructura Empresarial.	324
3.8.3. Necesidades de la Empresa.	327
3.8.4. Estructura del Empleo.	329
3.8.5. Necesidades de formación.	334
3.8.6. Perspectivas y Tenencias.	337
3.8.7. Amenazas y Oportunidades.	338
3.8.8. Conclusiones.	340
<b>3.9. Finanzas y Seguros.</b>	
3.9.1. Estructura Socioeconómica.	341
3.9.2. Estructura Empresarial.	353
3.9.3. Necesidades de la Empresa.	362
3.9.4. Estructura del Empleo.	363

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.1. Estructura Socioeconómica**

---

El sector de los Bienes de Equipo incluye la fabricación de todos aquellos elementos que constituyen la base de los procesos de producción y de las diversas actividades económicas: es un sector muy amplio que, a grandes rasgos, puede dividirse en 3 grandes subsectores:

- Los elementos estructurales
- Los equipos productivos
- La instrumentación de regulación, control, etc.

El primer grupo incluye la construcción de una serie de elementos que podríamos denominar *maduros* ya que, en general, incorporan una tecnología tradicional y convencional. Sus fabricantes están más habituados a las mejoras puntuales que a las innovaciones revolucionarias. Las actividades más significativas son:

- . Las estructuras metálicas que, en ciertos casos, comportan la nueva forma de construir naves industriales y otras instalaciones
- . Los equipos auxiliares de mantenimiento, como los propios de almacenaje
- . Las instalaciones y componentes: tuberías, sistemas de cableado, etc, que implican una fabricación en serie
- . Los sistemas de manipulación de fluidos, como las válvulas, bombas y filtros
- . Los mecanismos oleohidráulicos y neumáticos

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.1. Estructura Socioeconómica**

---

La maquinaria para la producción es un subsector tecnológico, avanzado y cuyas innovaciones repercutan sensiblemente en los sectores productivos en que sus innovaciones tecnológicas se aplican a la maquinaria productiva. Estos equipos sintetizan e incorporan los avances realizados en otros ámbitos como la electrónica, la electromecánica, la oleohidráulica y la neumática: las mejoras de los equipos redundan en un producto final de mayor calidad. Sus fabricaciones suelen ser en series cortas y siguiendo las especificaciones del usuario. La introducción de la informática y de la electrónica ha hecho que los equipos resulten más versátiles y flexibles y, al mismo tiempo, ha obligado a una mayor especialización de la mano de obra de este subsector.

La instrumentación es una actividad que ha seguido el mismo camino que el de la maquinaria de producción y sus tecnologías están sustituyendo la electromecánica por los componentes electrónicos.

#### **El origen del sector en Cataluña**

Sus orígenes se remontan a la Edad Media, donde era industria auxiliar de la metalurgia. Posteriormente, las diversas actividades del sector se van localizando cerca de sus clientes: la industria textil, la alimenticia, la agrícola, Tras la Guerra Civil, el tejido se completa con las industrias del plástico y caucho siguiendo las directrices de la autarquía presente. El ingreso español en las CE *provocó* la pérdida de casi el 45% del mercado nacional.

#### **El sector, hoy**

Este sector produce cerca del 5% del total industrial español, acercándose a los 2 billones de pesetas anuales y emplea a más de 100.000 personas. Hay en España unas 4.000 empresas de las que 800 acaparan el 70% de la

### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.1. Estructura Socioeconómica

---

producción del sector: hay un fuerte predominio de la pequeña empresa, con facturaciones anuales inferiores a los 500 millones de pesetas anuales. Las regiones españolas que acaparan este sector son Cataluña, País Vasco y Madrid.

Entre 1.976 y 1.986 se destruyeron en el sector más de 8.000 puestos de trabajo bajando, asimismo, su participación nacional desde el 32 al 27.7% entre 1.978 y 1.986. La posterior recuperación del sector y las nuevas inversiones han incrementado de nuevo su participación hasta alcanzar el 33% actual.

Mientras que el País Vasco se ha especializado en la construcción de maquinaria dirigida a la industria básica, Cataluña fabrica maquinaria ligera destinada a la industria transformadora. Las industrias que son objetivo primordial de este sector catalán de la maquinaria para la producción son las industrias:

Textil	Alimentación
Los envases y embalajes	Transformación del plástico y caucho

seguidos por

Madera	Artes Gráficas
Agrícola	Construcción
Cerámica	Joyería

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.1. Estructura Socioeconómica**

---

Este sector está muy vinculado al sector industrial y, por ello, se ve fuertemente afectado por las variaciones del ciclo económico. La fabricación de productos por parte de este sector en Cataluña se realiza bajo pedidos y en series cortas. Por ello, no es de extrañar que este sector haya pasado una grave etapa recesiva en los años 1.992 y 1.993 y comience a atisbarse su recuperación en el presente año, motivada, principalmente, por la demanda externa.

Las actividades que están mostrando un mayor crecimiento son aquellas que se realizan por empresas catalanas que mantienen una importante presencia en el exterior, como la producción destinada a la industria textil, la alimentación, el envase y el embalaje. De otro lado, la agrícola o la de madera han experimentado un crecimiento inferior.

Este subsector aún mantiene un fuerte carácter autóctono y en su recuperación debe incentivarse la inversión interna.

Este es uno de los sectores catalanes con mayor vocación exportadora, que representan alrededor del 39% de la producción, siendo las empresas de mayor tamaño las que más inciden en esta actividad que se corresponde con aquellas donde el capital extranjero tiene mayor presencia.

La localización preferida por estas empresas es el área de Barcelona, habiendo establecimientos de maquinaria textil y agrícola en las zonas del interior.



### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.1. Estructura Socioeconómica**

---

**Localización de las empresas y del empleo de las  
industrias catalanas  
de maquinaria de producción (%)**

<b>Comarcas</b>	<b>Empresas</b>	<b>Empleo</b>
Barcelonés	40.6	33.0
Vallés Occidental	18.8	21.6
Bajo Llobregat	8.4	8.8
Otros	32.2	36.6

*(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.992)*

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.1. Estructura Socioeconómica**

---

#### **Tasa de cobertura de los equipamientos productivos**

<b>Actividad</b>	<b>%</b>
Maquinaria Textil	61
Maquinaria Agrícola	20
Maquinaria para el plástico y Caucho	30
Maquinaria para la alimentación	35
Maquinaria herramienta	17
Maquinaria para la madera	16

*(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.992)*

### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.1. Estructura Socioeconómica

#### Datos Básicos de la Industria española de bienes de equipo

Años	Producción			Exportación/ Producción	Consumo aparente		
	Mills. Ptas	Índice	Variación %		Mills.Ptas.	Índice	Variación %
1978	537600	170	10.4	21.6	603600	238	69.8
1980	700600	221	27.7	26.1	772100	305	67.1
1982	1026100	324	25.0	30.1	1162400	459	61.7
1984	1066100	338	-3.6	41.9	1230310	485	50.3
1986	1275793	413	10.6	37.1	1666044	669	48.1
1988	1709700	540	16.4	35.0	2713000	1071	41.0
1989	2124100	671	24.3	34.4	3297147	1302	42.2

(Fuente: Generalitat de Catalunya 1.991)

### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.2. Estructura Empresarial

---

#### Industrias catalanas de la Maquinaria de Producción

---

Actividades	Nº. empresas	Nº trabajadores/empresa
<b>Maquinaria textil</b>		
Hilaturas y Accesorios	30	25
Tejido	10	25-30
Acabado	20	25
Género de punto y accesorios	15	25
<b>Maquinaria Agrícola</b>	35	30
<b>Plástico y Caucho</b>	20	50
<b>Envase y Embalaje</b>	70	30
<b>Alimentación</b>	60	35
<b>Herramienta</b>	30	65
<b>Madera</b>	30	25-30
<b>Automatización de Procesos</b>	50	50
<b>Diversa</b>	30	80

---

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

El análisis de las diversas actividades del sector nos permite particularizar en sus características y peculiaridades.

#### **La Maquinaria textil**

Procede de finales del XIX y su producción representa el 90% nacional, con 75 empresas y una media de más de 50 trabajadores por centro productivo. Consta de 5 grandes subespecialidades:

- Hilatura y accesorios. Mantiene a unas 30 empresas, predominando los constructores de accesorios sobre los de máquinas y la complementariedad de producciones sobre la competencia. La media de empleados por empresa es de 25 personas. Se concentran cerca de las empresas originarias del sector textil, es decir, en las comarcas de Osona y Bages. La tecnología extranjera alcanza al 30% de la producción.
- Tejido. Hay 10 empresas con una media de 25-30 trabajadores que se localizan en el Vallés Occidental y en el Bages. La presencia extranjera ha aumentado significativamente en los últimos años, tanto por la concesión de patentes como por la adquisición directa.
- Acabado. Las 20 empresas de este sector se localizan en el Vallés Occidental y su especialización es más tecnológica que productiva y aplican su producción a diversas actividades, incluso fuera del sector textil, como el papel.
- Género de punto y accesorios. Las 15 empresas catalanas dedicadas a esta actividad tuvieron gran importancia nacional en la década

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

pasada. Su tecnología está muy especializada, destacando las tricotosas circulares y rectilíneas, lo que ha permitido la concesión de patentes a empresas en el exterior. La concentración de las empresas textiles de género de punto en la zona del Maresme justifica la presencia de las empresas de esta actividad en Mataro y Badalona.

- **Confección.** El escaso nivel de automatización de esta actividad y la necesidad de fuertes contingentes de mano de obra que precisa esta actividad textil justifica la escasa presencia de empresas catalanas dedicadas a la construcción de maquinaria para este sector.

El comercio exterior es la base de esta actividad: la recesión de los años iniciales de la década ha dado paso a el relanzamiento actual, alcanzándose unas exportaciones que suponen más de la mitad de la producción. Sus mercados objetivo son el Norte de África, Oriente Medio, Extremo Oriente, Sudamérica y los antiguos países del Este.

La presencia extranjera se inició en los años 60 y se concentra, actualmente, en los hilados y tejidos. La cuarta parte de la producción está en manos foráneas, siendo la misma proporción la utilización de patentes extranjeras.

#### **Maquinaria agrícola**

Son elementos autopropulsados para la actividad agrícola y ganadera así como los diversos accesorios necesarios. Este subsector ocupa a más de 1.000 personas y mantiene una producción que supera los 25.000 millones de pesetas anuales. Esta actividad catalana, a diferencia de Madrid, no mantiene empresas fabricantes de tractores agrícolas, por lo que no es de extrañar que, en los últimos años, hayan pasado a liderar la fabricación de pequeños aperos

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

agrícolas y ganaderos y hayan sido la base de aprovisionamiento de las demandas de estos utensillos en las denominadas *segundas residencias o torres*.

La empresa representativa de la actividad es de pequeño tamaño, origen extranjero y con una gran diversidad de productos y equipamientos. Hay 35 empresas en Cataluña y se localizan en las zonas de Gironés, Segriá, Anoia y Osona, cerca de las grandes vías de comunicación.

#### **Maquinaria para el plástico y caucho**

Las 20 empresas catalanas de esta actividad producen el 60% nacional del subsector, empleando a menos de 1.000 personas y facturando cerca de 20.000 millones de pesetas anuales, realizando máquinas de inyección, extrusión y prensado. La dimensión media de las empresas es de 30 trabajadores y su especialización es la maquinaria para el plástico.

Las exportaciones suponen cerca del 40% de la producción pero hay una fuerte competencia foránea en el suministro a las empresas nacionales. La actividad está dominada por una gran empresa japonesa (Construcciones Margarit) mientras que el resto son pequeñas empresas familiares de origen catalán.

#### **Maquinaria para Envase y Embalaje**

El destino de sus producciones es diverso ya que se utilizan tanto en productos de consumo final como en intermedios.

La producción de las 70 empresas supera los 30.000 millones de pesetas

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

anuales, ocupando a más de 2.000 personas. El tamaño medio es de 20-30 empleados por empresa (sólo hay una con más de 100 empleados) y la especialización hace que la gama de productos por empresa sea escasa.

Las exportaciones suponen más de 40% de la producción y ellas van dirigidas, principalmente, a los países de la UE, seguidos por el Norte de Africa y América Latina. La integración española en la UE ha provocado una fuerte incidencia de la competitividad en el sector.

La participación extranjera en el sector es minoritaria, prevaleciendo la empresa de origen catalán, aunque, y debido al boom de envasado del sector alimentaria, la introducción de patentes extranjeras ha sido significativa.

#### **Maquinaria para la alimentación**

Es un subsector fuertemente ligado a las diversas producciones de la industria alimentaria, desde la pastelería a los mataderos o desde el embutido a las bebidas refrescantes.

La producción catalana representa casi la mitad de la producción nacional el subsector, empleando a más de 2.000 personas en 60 empresas de, preferentemente, pequeño tamaño (sólo hay una empresa con más de 100 trabajadores). La gran diversidad de producciones potenciales ha creado un panorama sectorial poco concentrado.

La fuerte competencia exterior ha producido un descenso en la cobertura nacional de las necesidades, pasando del 61% de 1.986 al 33% actual. La mayoría de las empresas son de capital español.



### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

##### **Máquina herramienta**

Es el subsector de fabricación de maquinaria para la mecanización (tornos, fresadoras, etc) o para la deformación (prensas, dobladoras, cizallas, etc), dirigiéndose la especialización relativa de la industria catalana hacia el primer grupo.

La producción catalana representa el 20% de total nacional, emplea a más de 2.000 personas y factura cerca de 30.000 millones de pesetas anuales.

Las 30 empresas localizadas en Cataluña tienen una media de 50 trabajadores por empresa y se han especializado en la fabricación de muy pocos productos, lo que hace factible la implantación de una sola empresa extranjera que copa fácilmente el mercado.

El ingreso español en las CE ha desequilibrado aún más la balanza comercial negativa tradicional, pues el mercado ha sido invadido por productos tecnológicamente superiores. Además de ello, la práctica totalidad de las empresas son de capital extranjero.

##### **Maquinaria para la madera**

La principal actividad de las 30 empresas del subsector se dirige a la producción de maquinaria para la elaboración de muebles. Predominan las pequeñas empresas (25-30 empleados) con una producción muy diversificada.

La balanza comercial es claramente negativa habiendo una cobertura de, como máximo en los últimos 5 años, del 30%, mientras que las exportaciones han supuesto una media del 10%. Esta escasa entidad de tamaños, mercados y

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

coberturas no ha atraído al capital extranjero, por lo que permanece la propiedad catalana de los centros productivos.

#### **Maquinaria para la automatización de procesos**

Es una actividad que no se dirige a un tipo de producción específica y que representa el 35% del total español, empleando a más de 2.500 personas y facturando cerca de 30.000 millones de pesetas anuales.

La introducción de conceptos como la competitividad y la productividad en los procesos industriales ha propiciado un fuerte incremento de la producción de este sector en los años finales de la década pasada, una recesión en los primeros años de la actual y un relanzamiento en este último año. La industria de la automoción, con sus procesos de robotización y automatización ha jugado un papel primordial en el despegue y derrumbe del subsector. Otras industrias que han influido positivamente en el desarrollo de este sector han sido todas aquellas dedicadas a productos de gran consumo.

El número de empresas es reducido, destacando cuatro de ellas que acaparan el 75% de la producción. La gran mayoría de las empresas realizan producciones integradas que se integran directamente en las cadenas de montaje. Las grandes empresas del sector son de origen extranjero y las empresas catalanas quedan con una representación reducida.

#### **Maquinaria diversa**

Son unas 30 empresas dedicadas a diversas actividades que presentan, hasta ahora, hegemónicas en el mercado interior, produciendo cerca de 4.000 millones de pesetas anuales y que emplean a más de 2.500 trabajadores.

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

Las actividades más significativas son la fabricación de maquinaria para:

Artes Gráficas

Lavandería Industrial

Industria cerámica

Fabricación de cables

Máquinas expendedoras de bebidas, etc.

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.2. Estructura Empresarial**

---

Este sector está íntimamente ligado a los procesos industriales de otros sectores empresariales y, debido a la reciente situación de crisis y a la internacionalización de los procesos productivos, atisba un futuro halagüeño pero con fuertes matizaciones: la multinacionalización de los procesos y la adquisición de numerosas empresas por parte de empresarios extranjeros ha llevado a la introducción de sus propias compañías de suministro de maquinaria industrial.

#### **Tendencia de las Empresas del Sector**

---

<b>Percepción</b>	<b>%</b>
<b>Estable</b>	<b>52.6</b>
<b>En Declive</b>	<b>10.5</b>
<b>En crecimiento</b>	<b>35.1</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.5 MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.3. Necesidades de la Empresa**

---

La propia idiosincrasia del sector provoca la necesidad de llevar a integrar todas las tareas de producción de las diversas maquinarias solicitadas por encargo. Ello conlleva la falta de necesidad de subcontratación de procesos productivos

#### **Subcontratación actual e inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución (% vertical)**

---

<b>NO</b>	<b>94.7</b>
<b>SI</b>	<b>5.3</b>

---

#### **Especificación de los Procesos**

---

<b>Transporte/Distribución</b>	
<b>Fabricación/Producción</b>	<b>100</b>
<b>Suministros</b>	
<b>Servicios</b>	
<b>Comercial</b>	
<b>Otros</b>	

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.5 MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.3. Necesidades de la Empresa**

---

Sin embargo, la especificidad de los productos que les pueden ser solicitados generan la necesidad de llevar a cabo acuerdos de cooperación, principalmente en el Área Técnica. Estos acuerdos, en ciertos casos, vienen obligados por los propios clientes.

#### **Acuerdos de Cooperación con otras empresas (% vertical con respuestas múltiples)**

---

NO	61.4
SI	38.6

---

#### **Especificación de los tipos de Acuerdos**

---

Comercial/Marketing	40.9
Cooperación Técnica	36.4
Formación	18.2
Distribución	4.5
Servicios	
Investigación y Desarrollo	9.1
Exportación	4.5

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.4. Estructura del Empleo

Entre 1.976 y 1.986 se destruyeron en el sector más de 8.000 puestos de trabajo. La posterior recuperación del sector y las nuevas inversiones han incrementado de nuevo el empleo del sector hasta alcanzar los más de 50.000 empleos actuales y las 4.000 empresas declaradas.

#### Fabricantes de Maquinaria en Cataluña Evolución de los empleos y empresas

Años		Empleos	Centros
1.986		72.332	4.168
1.990	Número	71.713	4.433
	Crecimiento % *	- 0,86	6,36
1.991	Número	70.109	4.201
	Crecimiento %	- 2,24	- 5,23
1.992	Número	63.367	3.970
	Crecimiento %	- 9,62	- 5,50
1.993	Número	54.690	3.590
	Crecimiento %	- 13,69	- 9,57
1.994	Número	55.471	3.973
	Crecimiento %	1,43	10,67

\* Crecimiento interanual en %

(Fuente: INSS. 1.995)

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.4. Estructura del Empleo**

---

Los nuevos puestos de trabajo que se van a crear en el sector proceden de la necesidad de atender las nuevas tecnologías productivas. En este sector, la denominación de *operario* implica a un técnico especializado en partes y componentes

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa (% vertical con respuestas múltiples)**

---

SI	31.6
NO	68.4

---

#### **Especificación de los puestos que necesitan**

---

Administrativos	
Técnicos	22.2
Operarios	61.1
Especialistas	
Comerciales	
Cuadros Medios	
Otros	
NS/NC	22.2

---

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)



### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.4. Estructura del Empleo

Como se señaló anteriormente, el segmento de calificación más solicitado por el sector es el de la especialización y el de la técnica, mientras que en el resto de los grupos de calificaciones, se opta por un mantenimiento de sus efectivos.

#### Previsión de aumento de plantilla según el tipo de trabajo (% vertical)

	Aumentará	Se mantendrá	Disminuirá	NS/NC
Directivos	8.8	87.7	3.5	
Técnicos	35.1	64.9		
Administrativos	8.8	82.5	8.8	
Secretarías	7.0	84.2	5.3	3.5
Personal Auxiliar	8.8	73.7	12.3	5.3
Obreros	24.6	56.1	17.5	1.8
Obreros Especializados	29.8	63.2	7.0	
Cuadros Medios	5.3	89.5	3.5	1.8

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.4. Estructura del Empleo

La internacionalización de los procesos y de la clientela potencial de este sector ha llevado a establecer las mayores necesidades de recursos humanos en los ámbitos de los idiomas y de la exportación. Estas necesidades pueden paliarse mediante la especialización del personal actual de las plantillas. Las respuestas recibidas denotan, por parte del empresariado catalán, un posible falta de conocimientos de las futuras exigencias de Auditorías Ambientales que deberán realizarse con carácter obligatorio en los diversos procesos productivos empresariales comunitarios, al considerar el Medio Ambiente como aspecto poco reseñable.

#### Necesidad de más recursos humanos en el Sector (% vertical)

	NO	SI	
		Especializando personal actual	Con personal de nuevo ingreso
Idiomas	61.4	35.1	3.5
Informática	73.7	24.6	1.8
Medio Ambiente	89.5	10.5	
Dirección de Empresas	87.7	12.3	
Contabilidad	89.5	7.0	3.5
Conocimientos UE	75.4	17.5	7.0
Exportación	68.4	24.6	7.0
Logística	86.0	12.3	1.8
Marketing	84.2	12.3	1.8
Finanzas	84.2	14.0	1.8

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

#### 3.5.4. Estructura del Empleo

Teniendo en cuenta las necesidades formativas detectadas por el propio empresario, éste considera que las mismas pueden solucionarse en cursos de corta duración, sin interferir gravemente en los horarios laborales. Tampoco aquí se dan grandes diferencias en la consideración de los niveles formativos de su personal actual de plantilla.

#### Tiempo que el personal del Sector puede dedicar a la formación (% vertical)

	Personal Superior	Personal Medio	Administrativo
Viernes y Sábado mañana	26.3	24.6	24.6
Una tarde por semana	26.3	26.3	28.1
Dos tardes por semana	15.8	17.5	17.5
Un día completo por semana	3.5	3.5	3.5
Fuera del horario laboral	15.8	15.8	15.8
En función del curso	5.3	7.0	7.0
Otros	7.0	5.3	3.5
NS/NC			

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.4. Estructura del Empleo**

---

El especialista y el profesional serán objetivos futuros de estas empresas: en Cataluña, los mismos se refieren a personas que ostentan experiencia profesional en diversos ámbitos productivos sin acabar de definir la necesidad de titulaciones superiores o medias.

#### **Evolución futura del Empleo por categorías profesionales (% vertical)**

---

	<b>Operarios</b>	<b>Cuadros Medios</b>	<b>Especialistas</b>	<b>Profesionales</b>
<b>Perderá</b>	19.3	12.3	8.8	5.3
<b>Conservará</b>	42.1	59.6	59.6	54.4
<b>Aumentará</b>	26.3	17.5	21.1	29.8
<b>NS/MC</b>	12.3	10.5	10.5	10.5

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.5. Necesidades de formación.**

---

En el Área de Producción de este sector intervienen mayor número de titulados medios que altos y la necesidad continua de alcanzar altas cotas de calidad en los productos, cada vez más informatizados, requiere de un proceso continuo de formación.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

---

	<u>Nivel Medio</u>	<u>Nivel Alto</u>
Calidad Total	24.6	22.8
Mejora Contínua	19.3	17.5
Robótica	10.5	12.3
Electrónica	19.3	10.5
Just in time	10.5	5.3
Informática	21.1	15.8
Compras	8.8	7.0
Logística	7.0	7.0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.5. Necesidades de formación.**

---

Las necesidades formativas de este Área se centran más en los empleados de titulación media, siendo los idiomas, a cualquier nivel, las taras más corrientes.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
Informática	14.0	8.8
Idiomas	33.3	20.8
Organización	15.8	8.8
Gestión y Dirección de Empresas	7.0	7.0
Logística	1.8	
Medio Ambiente	3.5	5.3
Finanzas	10.5	8.8

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.5. Necesidades de formación.**

---

Al estar este sector íntimamente ligado a los procesos industriales de otros sectores empresariales y, debido a la internacionalización de los procesos productivos, los ámbitos del Marketing y del Comercio Exterior son cruciales para estas empresas.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA COMERCIAL**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
Marketing	22.8	14.0
Ventas	12.3	5.3
Logística	5.3	1.8
Comercio Exterior	22.8	19.3

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.6. Perspectivas y tendencias**

---

El sector es uno de los más significativamente catalanes y en él están depositadas esperanzas de desarrollo futuro. Su importancia, cuando se habla de grandes cifras macroeconómicas no es muy significativa, pero su interés potencial de desarrollo y las sinergias que produce en numerosos procesos productivos puede llevar a considerar este sector como base de desarrollo, evitando una excesiva dependencia de tecnologías y maquinarias procedentes del exterior.

La fabricación de elementos *a la carta* permite que este sector sea un fuerte apoyo de la industria de pequeño y mediano tamaño en Cataluña.

La apertura de nuevos mercados y la llegada de nuevos competidores al espacio nacional son los retos ya aceptados por este sector: se precisa afianzar el mercado interior e incidir en aquellos donde se considere que el nivel de competitividad de las producciones sea satisfactorio.



### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

El comportamiento y composición de cada uno de los subsectores de la fabricación de maquinaria para la producción presenta una serie de peculiaridades

La maquinaria textil es una de las actividades más importantes en Cataluña y comprende el 90% de los establecimientos españoles. Las especialidades son:

**Máquinas de hilado**

**Maquinaria de tejido**

**Maquinaria para géneros de punto**

**Maquinaria para la confección**

**Maquinaria para accesorios**

Su evolución está muy condicionada por la propia de la industria textil: la recesión de este sector se ha traducido en dificultades para esta actividad (con numerosos cierres) ya que los empresarios trabajan esencialmente para el mercado interior. Las empresas más dinámicas han visto cómo superar la crisis invirtiendo en nuevas factorías e incrementando su presencia en América Latina.

El período recesivo iniciado en 1.991 parece haber invertido su tendencia en la segunda mitad de 1.993 aunque se haya notado una cierta desaceleración en los últimos meses del pasado año y durante el presente. El relanzamiento de las economías de los países vecinos y de los desarrollados y la buena posición cambiaria de la peseta han contribuido al incremento de las exportaciones durante el pasado año, principalmente hacia la UE y América Latina. La producción total del pasado año superó los 6.500 millones de pesetas de los que las exportaciones supusieron 1.687.132.000, lo que

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

significa el 25.7% de la producción total

El subsector de la maquinaria para el envase y el embalaje ha mantenido un comportamiento estable: es un sector que se dirige hacia el gran consumo interior y ha habido un fuerte incremento en la necesidad de presentación de los productos. El sector que más absorbe esta tecnología es el alimentaria (70%). Tras el estancamiento de los años 92 y 93 ha habido un fuerte relanzamiento de las grandes empresas del sector, aupado por la creciente demanda de sus productos desde América Latina.

Las industrias catalanas dedicadas a la fabricación de maquinaria para la industria de la alimentación están especializadas en la industria cárnica, comenzando por la industria frigorífica y acabando por las autoclaves. Tras la recesión, en 1.994 se inicia una tibia recuperación que se ve aupada por las demandas desde el exterior. Entre las grandes empresas del sector hay una clara tendencia a la expansión exterior, llegándose a implantar diversas redes comercializadoras y productivas en mercados como los ex-soviéticos o China.

La recuperación también se ha iniciado para las industrias de la maquinaria del plástico y caucho que, como en los casos anteriores, ante la atonía del mercado interior, ha buscado en el exterior su mercado de expansión.

### **3.5. MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN**

#### **3.5.8. Conclusiones.**

---

Este subsector refleja claramente la industria catalana y se caracteriza por:

- La presencia de Pymes, mayoritariamente de origen familiar
- Un tamaño inferior a la del resto de los países europeos más desarrollados
- La escasa presencia de empresas de gran tamaño, muy especializadas
- La producción en una sola planta
- Está muy vinculada a otros sectores productivos
- Mantiene posiciones hegemónicas nacionales en ciertas actividades
- La competencia creciente con los países más desarrollados
- La presencia progresiva de capital extranjero, tanto por medio de patentes como por inversiones
- Una alta tasa de especialización
- Decidida vocación exportadora
- La influencia de las tasas cambiarias y de las políticas monetarias de los países.
- El posicionamiento creciente en nuevos mercados mundiales.
- La pérdida del mercado interior y la transformación de unidades productivas en comercializadoras.
- La necesidad de desarrollo e investigación de nuevas tecnologías, procesos e innovaciones.

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.1. Estructura Socioeconómica**

---

El sector de la Electrónica engloba los siguientes subsectores o actividades:

- La electrónica de consumo.
- Los componentes electrónicos.
- La electrónica profesional.
- La Telemática.

La estructura industrial del tejido empresarial del sector, las facturaciones, edad de instalaciones, tecnologías, etc es similar a la del resto de España. Se puede hacer notar, sin embargo, que hay ciertas diferencias: en Cataluña, casi la mitad de las empresas del sector de electrónica de consumo facturan más de 2.500 millones de pesetas anuales y tan sólo el 20% de las de telemática superan estas cifras.

#### **El origen del sector**

El origen de este sector en España se encuentra íntimamente ligado al desarrollo catalán. Ya antes de la Guerra Civil española se fundó la Asociación Nacional de Fabricantes de Aparatos de Radio y Similares que defendían los intereses de los productos nacionales frente a los extranjeros. En la posguerra se debieron fabricar productos nacionales pero, al no haber materia prima ni componentes nacionales y producirse en número poco rentable, éstos acabaron resultando más caros que en el exterior.

A comienzos de la década de los 50, se fabrican en Cataluña válvulas, condensadores, altavoces, resistencia y elementos de base para los radio receptores, de los que llegaron a fabricarse más de 100.000. Tras los primeros acuerdos con

### 3.6. **ELECTRÓNICA**

#### 3.6.1. **Estructura Socioeconómica**

---

Estados Unidos, la industria electrónica catalana comienza a exportar y a efectuar sus primeras campañas de marketing en el exterior.

A comienzos de los 60 se inicia el boom de la televisión en España, cuyos aparatos son declarados de *interés nacional*. Este desarrollo arrastra a la electrónica profesional en los ámbitos de los automatismos y de los controles. El desarrollo es espectacular en esos primeros años de la década:

**La electrónica Española entre 1.960 y 1.963**

	1.960	1.963
Producción (Millones ptas)	1.000	4.750
Televisores (nº)	40.000	315.000
Radorreceptores (nº)	245.000	541.000
Tocadiscos (nº)	8.500	30.000

Hasta mediados de la década de los 70, el sector, principalmente en sus productos de consumo, tiene un importante crecimiento, auspiciado desde los diversos Planes de Desarrollo. En 1.973 se crea ANIEL (Asociación Nacional de Industrias Electrónicas) y comienza la época de las transformaciones, ampliaciones y llegada de nuevas empresas al sector, que en 1.974 se distribufan entre Madrid y Cataluña: 132 empresas se localizaban en Cataluña (45% del total), 92 en Madrid (31.4% del

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.1. Estructura Socioeconómica**

---

total) y el resto en Valencia, País Vasco y otras zonas de España. Los grandes grupos extranjeros llegan al mercado español y se distribuyen entre Madrid (68,5%) y Cataluña (12.7%), mientras que las empresas de capital español prefieren situarse en Cataluña (47%) antes que en Madrid (21%). La producción , en 1.973 superaba los 73.000 millones de pesetas y se empleaba a más de 57.000 personas, exportando más de 8.000 millones de pesetas e importando por casi 35.000.

#### **La situación actual del sector**

Las sucesivas liberalizaciones arancelarias provocan el acceso de grandes cantidades de materiales de consumo. La celebración de diferentes eventos en los años 80, la generalización de la televisión en color, la automatización de las redes de telecomunicación, el uso de satélites, la nueva situación del ejército español tras su ingreso en la OTAN, la creación de las nuevas televisiones autonómicas, el acceso de la electrónica al hogar, la generalización de la robótica en los procesos productivos, etc, provocan el gran desarrollo de la industria electrónica catalana pero no sólo ya del sector del gran consumo (como hasta ahora) sino también en los subsectores más profesionales.

El ingreso de España en la CEE ha abierto las puertas a las empresas electrónicas catalanas para que éstas colaboren en los diversos Programas comunitarios como ESPRIT, RACE, ESA, etc.

Tras el boom de demanda de aparatos electrónicos en España que se dio a finales de la década pasada y principios de la actual, la demanda ha ido decreciendo paulatinamente en España, como en el resto de Europa, pero se ha acrecentado su

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.1. Estructura Socioeconómica**

---

disminución en los pasados tres años: mientras que en el resto de Europa la pérdida de demanda ha supuesto un 4%, ésta ha superado en España el 17%, 14% y 10% en los últimos tres años respectivamente. Esta reducción parece que tiende a estabilizarse, pero su comportamiento no ha sido semejante en todas las actividades del sector.

La electrónica del consumo (línea marrón) representa el 60% de la industria electrónica catalana y su producción supone más del 80% de la línea marrón nacional. La especialidad es la fabricación de televisores en color que se producen en las factorías de 5 grandes compañías japonesas: Sony (Viladecavals), Sharp (Sant Cugat del Vallés), Tecnimagen (Hospialet de Llobregat), Samsung (Palau de Plegamans) y Panasonic (Cedrá).

Al ser productos de consumo duradero, su demanda depende directamente de la renta familiar disponible que, en principio, parece dar síntomas de relanzamiento y que, en principio, puede significar la mejora de resultados de estas compañías a medio plazo, una vez que los diversos planes estatales de ayuda a la compra de vehículos hayan terminado y retorne la renta familiar hacia otros tipos de productos.

La clave del desarrollo de este sector en Cataluña ha estado en las exportaciones al resto de los países de la Unión Europea, que suponen el 70% de la producción: Cataluña se ha consolidado como una gran plataforma de producción de productos electrónicos para toda Europa. Las nuevas políticas de las empresas multinacionales instaladas en Cataluña (especialización de plantas, abandono de ciertas marcas, etc) pueden considerarse como pequeños *nubarrones* que pueden afectar coyunturalmente a alguna de estas pero que no parece vaya a provocar un desmantelamiento de las

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.1. Estructura Socioeconómica**

---

mismas.

El sector de la electrónica industrial y de los automatismos tiene gran importancia en Cataluña y se ha visto fuertemente afectado por la ralentización de las producciones e inversiones empresariales de los últimos años aunque, sin embargo, la especialización de que hacen gala las empresas catalanas de este sector y los cambios monetarios favorables les están permitiendo realizar numerosas entregas y producciones para el exterior.

Las restricciones del gasto público en los últimos dos años y la atonía del mercado han afectado considerablemente a la actividad telemática de este sector.

Tras el boom de los años 1.998 a 1.991, en los últimos años y, principalmente en los primeros meses de 1.995 hay una tendencia generalizada de las grandes empresas de la informática a abandonar sus plantas de fabricación españolas: IBM ha cerrado su planta de Valnecia y está en tratos de venta con MSL, Siemens-Nixdorf dejó hace dos años la planta de Toledo, Investrónica de Getafe no parecer tener un futuro prometedor, la producción de Fujitsu en Málaga ha descendido notablemente.... En Cataluña esto se ha reflejado en:

**Olivetti en Barcelona parece tener problemas futuros**

**Telesincro en San Cugat también con problemas**

**Sin embargo, Hewlett Packard ha elegido su planta de Mataró para fabricar, a nivel mundial, sus impresoras y plotters. Su facturación en 1.994 se acercó a los 100.000 millones de pesetas, lo que representa la mitad de lo facturado por IBM (primera nacional) en ese mismo**



### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.1. Estructura Socioeconómica**

---

año. En el ranking nacional le siguen Telemática El Corte Inglés (31.000 millones), Digital y Fujitsu, con 26.000 millones cada una.

El subsector que más factura es el de comercialización de equipos o hardware que creció casi un 14% en 1.994, frente al 5.1 del software y el 1.7 de los servicios informáticos.

#### **El mercado y la producción**

Completando lo anteriormente señalado, y realizando un análisis por subsectores, se puede establecer que Cataluña:

##### **- En la electrónica de consumo**

Produce más de las 3/4 partes de la electrónica de consumo fabricada en España

Factura más de 110.000 millones de pesetas anuales en televisores en color

##### **- Componentes electrónicos**

Representa algo menos de la mitad de la producción total española  
Han desaparecido importantes empresas de esta actividad y se han instalado grandes compañías de este subsector en otras CC.AA.  
Ha reducido sustancialmente su electrónica de antenas, hasta la

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.1. Estructura Socioeconómica**

---

desaparición del principal fabricante catalán.

##### **- Electrónica profesional**

Supone más del 25% del mercado y su producción representa el 19% del total nacional.

La facturación total anual es de menos de 1.000 millones de pesetas, de forma muy fragmentada, en una actividad en que predominan las Pymes.

##### **- Telemática**

Supone casi el 15% del mercado nacional y su producción representa menos del 10% del total nacional

Su producción está destinada en gran parte a la exportación

### 3.6. ELECTRÓNICA

#### 3.6.1. Estructura Socioeconómica

---

#### La facturación

La mayoría de las empresas catalanas del sector facturan menos de 500 millones de pesetas anuales, lo que las asemeja a las del resto de España y de Europa.

#### Nº de empresas de electrónica en Cataluña según el volumen de negocio (Millones de pesetas). 1.991

---

Ingresos	Consumo	Componentes	Profesional	Telemática
1-500	40.00	44.45	62.74	36.37
501-1000	10.00	22.22	11.76	9.09
1001-1500	0.00	8.33	15.69	27.27
1501-2000	5.00	13.89	0.00	0.00
2001-2500	0.00	2.78	1.97	0.00
2500	45.00	8.33	7.84	27.27

---

(Fuente: Aniel. 1.993)

### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.1. *Estructura Socioeconómica*

---

**Nº de empresas de electrónica en Cataluña según cifras de exportación (Millones de pesetas). 1.991**

---

Ingresos	Consumo	Componentes	Profesional	Telemática
1-500	66.66	81.25	94.12	50.00
501-1000	4.17	15.63	5.88	10.00
1001-1500	4.17	3.12	0.00	20.00
1501-2000	4.17	0.00	0.00	0.00
> 2000	20.83	0.00	0.00	20.00

---

*(Fuente: Aniel. 1.993)*

### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.2. *Estructura Empresarial*

En principio, de las 350 empresas catalanas del sector de la Electrónica, el 60% de las mismas tiene menos de 10 empleados, mientras que las empresas de mayor tamaño se dedican al subsector del consumo.

#### **Número de industrias electrónicas catalanas con más de 10 trabajadores, según el nº. de trabajadores. 1.991**

Número de Trabajadores	Consumo	Componentes	Profesional	Telemática	Total
< 10	29	42	84	51	206
10-25	8	17	33	4	62
25-50	6	10	11	2	29
50-100	2	9	11	0	22
100-250	3	8	6	4	21
250-500	2	1	1	1	5
> 500	4	1	0	0	5
Total > 10	25	46	62	11	144
<b>TOTAL</b>	<b>54</b>	<b>88</b>	<b>146</b>	<b>62</b>	<b>350</b>

(Fuente: ANIEL, 1.993)

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.2. Estructura Empresarial**

---

##### **La Electrónica de consumo.**

En Cataluña hay la mayor concentración de actividad nacional de este sector, como lo demuestra que más del 78% de la producción electrónica española era de origen catalán en 1.991. Desde mediados de la pasada década a los primeros años de la presente, la producción catalana de este sector se duplicó, con un crecimiento regular y constante durante esos años, beneficiándose de que el Principado fuera escogido por varias empresas multinacionales como base de sus operaciones en Europa.

Este boom de crecimiento se ha centrado en las ventas de un producto: la televisión en color, mientras que el resto de productos de consumo sigue manteniendo un crecimiento sosegado de sus producciones. A partir de 1.991 hay un fuerte incremento de la producción de compact-disc, estéreos con compact-disc, videocámaras, radiocassettes estéreos y *walkman*.

Las exportaciones catalanas suponen más de las 3/4 partes del total exportado por toda España

El número de empleados se ha duplicado en poco tiempo, pero lo que sí ha variado es la proporción entre categorías y preparaciones profesionales. Mientras que en 1.982 había un 72.3%, 5% y 2,5% de operarios, titulados medios y titulados superiores, respectivamente, en 1.991 estas mismas cifras se habían modificado sustancialmente: 51, 8 y 8%, para las mismas categorías profesionales. El 20% del personal empleado no está implicado directamente en la producción y se dedica a labores comerciales, administrativas, etc.

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.2. Estructura Empresarial**

---

##### **Componentes electrónicos.**

Este sector ha sufrido un descalabro en Cataluña durante la pasada década, trasladándose la producción desde esta CC.AA. a otras, pero que siguen surtiendo a las empresas catalanas. Sin embargo, en Cataluña aún se mantiene la hegemonía nacional en la fabricación de semiconductores.

La reducción de plantillas entre la década pasada y los primeros años de ésta ha sido superior al 40%, mientras que los cambios en las estructuras han conducido a la existencia actual de un 60% de operarios, 21% de administrativos y mandos intermedios y un 10% de técnicos superiores y directivos.

##### **Electrónica profesional.**

Cataluña produce la quinta parte de la electrónica profesional española, que se lleva a cabo mediante Pymes que facturan anualmente menos de 500 millones de pesetas, manteniendo un crecimiento de la producción halagüeño (entre el 12 y el 10%) durante los últimos años. En Cataluña trabaja el 29% del empleo de este sector

##### **Telemática.**

La producción catalana cubre un 30% del mercado nacional, sin tener en cuenta las importaciones y exportaciones. El sector *estrella* es la informática, con un 84% de la facturación, seguido de las telecomunicaciones. Es un sector que no tiene gran importancia en Cataluña pues ya las grandes empresas han instalado sus plantas en otras CC.AA. españolas.

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.2. Estructura Empresarial**

---

#### **Industrias catalanas de la Electrónica con menos de 10 trabajadores 1.991**

---

<b>Número</b>	<b>Consumo</b>	<b>Componentes</b>	<b>Profesional</b>	<b>Telemática</b>	<b>Total</b>
<b>Industrias</b>	<b>29</b>	<b>42</b>	<b>84</b>	<b>51</b>	<b>206</b>
<b>Trabajadores</b>	<b>153</b>	<b>232</b>	<b>379</b>	<b>115</b>	<b>879</b>

---

*(Fuente: ANIEL, 1.993)*



### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.2. Estructura Empresarial**

---

La actual y futura situación de este sector catalán se considera como estable con tendencia al crecimiento: la fiebre de los períodos de adquisiciones y fusiones parece haber descendido y el futuro se muestra como una consolidación de una situación en la que predomina el producto de gran consumo.

#### **Tendencia de las Empresas del Sector**

---

<b>Percepción</b>	<b>%</b>
<b>Estable</b>	<b>50.7</b>
<b>En Declive</b>	<b>4.3</b>
<b>En crecimiento</b>	<b>37.7</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.6 ELECTRÓNICA**

#### **3.6.3. Necesidades de la Empresa**

---

Las grandes empresas del sector integran sus producciones, mientras que las de menor tamaño deben conformarse con acuerdos de subcontratación por parte de aquellas, principalmente en procesos productivos y, en menor medida, de suministros

#### **Subcontratación actual e inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución (% vertical)**

---

NO	92.8
SI	7.2

---

#### **Especificación de los Procesos**

---

Transporte/Distribución	6.7
Fabricación/Producción	93.3
Suministros	13.3
Servicios	
Comercial	
Otros	

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.6 *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.3. *Necesidades de la Empresa*

---

Los grandes costes de integración productiva sólo pueden ser llevados a cabo por las escasas grandes empresas del sector, mientras que las demás, en su gran mayoría, deben llevar a cabo acuerdos de cooperación con otras empresas del sector. La adquisición directa de estas nuevas y cambiantes tecnologías suponen grandes costes de I+D: la Pyme catalana lo soluciona mediante acuerdos de I+D o la adquisición o franquicia de patentes.

#### **Acuerdos de Cooperación con otras empresas (% vertical con respuestas múltiples)**

---

NO	69.6
SI	30.4

---

#### **Especificación de los tipos de Acuerdos**

---

Comercial/Marketing	47.6
Cooperación Técnica	57.1
Formación	28.6
Distribución	4.8
Servicios	
Investigación y Desarrollo	4.8

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.4. *Estructura del Empleo*

---

**Industria Electrónica española. Categorías profesionales de los empleados. 1.991**

---

	Número	%
Directivos	1.567	3
Técnicos Superiores	8.356	16
Técnicos Medios	7.481	14
Administrativos	6.613	12
Operarios	21.119	40
Otros	7.876	15
TOTAL	53.012	100

---

*(Fuente: ANIEL, 1.993)*

### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.4. *Estructura del Empleo*

---

**Número de trabajadores de la industria electrónica catalana y relación con el resto de España. 1.991**

---

Número de Trabajadores	Consumo	Componentes	Profesional	Telemática	Total
TOTAL	4.925	3.286	2.447	1.238	11.896
% de Cataluña	41	28	21	10	100
% subsector español	70	48	29	4	22

---

*(Fuente: ANIEL, 1.993)*

### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.4. *Estructura del Empleo*

---

La creación de trabajo es necesaria en el sector, aunque la oferta de estos nuevos empleos va a ir dirigida hacia operarios y técnicos. En este sector, el técnico y el especialista así como el operario no tienen claramente delimitadas su actuaciones debido a la propia estructura y características del sector.

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical con respuestas múltiples)**

---

SI	44.9
----	------

NO	55.1
----	------

---

**Especificación de los puestos que necesitan**

---

Administrativos	9.7
-----------------	-----

Técnicos	45.2
----------	------

Operarios	41.9
-----------	------

Especialistas	
---------------	--

Comerciales	19.4
-------------	------

Cuadros Medios	6.5
----------------	-----

NS/NC	38.7
-------	------

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.4. Estructura del Empleo**

---

El técnico y el especialista de la electrónica parecen mantener posibilidades de empleo en este sector en Cataluña. Son los puestos administrativos y los de personal auxiliar quienes pueden considerarse menos afortunados, dentro de un sector que está empleando y va a emplear a más personas en un futuro próximo

#### **Previsión de aumento de plantilla según el tipo de trabajo (% vertical)**

---

	<b>Aumentará</b>	<b>Se mantendrá</b>	<b>Disminuirá</b>	<b>NS/NC</b>
Directivos	4.3	89.9	1.4	4.3
Técnicos	24.6	69.6	1.4	4.3
Administrativos	4.3	84.1	5.8	5.8
Secretarías	9.3	88.9		1.9
Personal Auxiliar	5.8	82.6	5.8	5.8
Obreros	15.9	75.9	5.8	4.3
Obreros Especializados	29.0	63.8	2.9	4.3
Cuadros Medios	10.1	81.2	2.9	5.8

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.4. *Estructura del Empleo*

La internacionalización del sector y el incremento de la dimensión de las empresas que han sobrevivido a la reciente crisis, obliga a una *puesta al día* de los conocimientos del personal actualmente contratado, principalmente en ámbitos como los idiomas, la informática o el marketing.

#### Necesidad de más recursos humanos en el Sector (% vertical)

	NO	SI	
		Especializando personal actual	Con personal de nuevo ingreso
Idiomas	56.5	39.1	4.3
Informática	56.5	36.2	2.9
Medio Ambiente	82.6	15.9	1.4
Dirección de Empresas	84.0	12.0	2.0
Contabilidad	85.5	13.0	1.4
Conocimientos UE	79.7	18.8	1.4
Exportación	75.9	23.2	2.9
Logística	81.2	15.9	2.9
Marketing	68.1	29.0	2.9
Finanzas	92.8	5.8	1.4

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)



### 3.6. *ELECTRÓNICA*

#### 3.6.4. *Estructura del Empleo*

La disponibilidad de tiempo para dedicar a la formación es más amplia cuanto mayor es el tamaño de las empresas: son las empresas grandes quienes consideran que es el curso quien establece su propio horario, mientras que las empresas de menor tamaño, al ver repercutida su productividad con la falta de varios empleados, se decantan por horarios fuera del laboral o en fines de semana.

#### Tiempo que el personal del Sector puede dedicar a la formación (% vertical)

	Personal Superior	Personal Medio	Administrativo
Viernes y Sábado mañana	8.7	8.7	8.7
Una tarde por semana	21.7	23.2	21.7
Dos tardes por semana	10.1	10.1	10.1
Un día completo por semana	1.4		1.4
Fuera del horario laboral	17.4	17.4	17.4
En función del curso	21.7	21.7	21.7
Otros	7.2	7.2	7.2
NS/NC	11.6	11.6	11.6

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.4. Estructura del Empleo**

---

En todos los casos y tipologías de empleados se considera que se incrementará el empleo, siendo más significativo en el caso de los profesionales. Estos parece serán más solicitados por las grandes empresas que por las de origen y tamaño familiar.

#### **Evolución futura del Empleo por categorías profesionales (% vertical)**

---

	<b>Operarios</b>	<b>Cuadros Medios</b>	<b>Especialistas</b>	<b>Profesionales</b>
<b>Perderá</b>	13.0	10.1	11.6	8.7
<b>Conservará</b>	55.1	56.5	55.1	53.6
<b>Aumentará</b>	20.3	23.2	23.2	27.5
<b>NS/MC</b>	11.6	10.1	10.1	10.1

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.5. Necesidades de formación.**

---

Los procesos productivos de estas empresas deben mejorarse constantemente tanto en su calidad como en su gestión de productos. De nuevo, las empresas de mayor tamaño son quienes abogan por ello, mientras que las más pequeñas consideran como más importante una formación en ámbitos informáticos. En todos los casos se considera que el empleado de nivel superior necesita menos formación que el de nivel medio.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
<b>Calidad Total</b>	<b>39.1</b>	<b>31.9</b>
<b>Mejora Continua</b>	<b>27.5</b>	<b>27.5</b>
<b>Robótica</b>	<b>5.8</b>	<b>4.3</b>
<b>Electrónica</b>	<b>8.7</b>	<b>8.7</b>
<b>Just in time</b>	<b>11.6</b>	<b>7.2</b>
<b>Informática</b>	<b>17.4</b>	<b>10.1</b>
<b>Compras</b>	<b>7.2</b>	<b>5.8</b>
<b>Logística</b>	<b>14.5</b>	<b>11.6</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.5. Necesidades de formación.**

---

En Administración sí hay diferencias entre los diversos niveles formativos de los empleados: mientras que el empleado de nivel superior precisa mayor formación en idiomas, en logística y en gestión y dirección de empresas que el de nivel medio, éste la precisa en menor grado en esos ámbitos, pero en mayor grado en informática.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN**

---

	<u>Nivel Medio</u>	<u>Nivel Alto</u>
Informática	29.0	27.5
Idiomas	31.9	33.3
Organización	8.7	8.7
Gestión y Dirección de Empresas	11.6	13.0
Logística	4.3	8.7
Medio Ambiente	2.9	2.9
Finanzas	7.2	5.8

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.5. Necesidades de formación.**

---

La internacionalización del sector y el incremento de la dimensión de las empresas que han sobrevivido a la reciente crisis, obliga a una *puesta al día* de los conocimientos del personal del Área Comercial en los ámbitos de Marketing y Ventas.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**  
**ÁREA COMERCIAL**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
Marketing	30.4	31.9
Ventas	24.6	21.7
Logística	8.7	2.9
Comercio Exterior	13.0	13.0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.6. Perspectivas y tendencias**

---

La realidad de este sector en Cataluña presenta una dicotomía entre la presencia de grandes multinacionales extranjeras que han ido adquiriendo las diversas marcas autóctonas y sus circuitos comerciales y, por el otro lado, una multitudinaria presencia de pequeñas empresas autóctonas especializadas.

Las grandes empresas multinacionales asentadas en Cataluña se benefician, en todos los aspectos, de sus economías de escala y están principalmente dirigidas a la electrónica de gran consumo. Sus inversiones en I+D, formación, modernización y actualización son sobradamente rentables, pero su futuro depende más de políticas empresariales que de competitividad y calidad.

Por su lado, la pequeña empresa catalana del sector, con escasos medios pero con un quehacer profesional reconocido, llega a competir en los pequeños ámbitos del mercado más especializados. Su futuro depende de la propia calidad de sus productos, de su modernidad y de su adecuación al momento. Para llegar a producir lo que realmente se necesita, se precisa:

**Una I+D específica**

**La incorporación y el conocimiento de las nuevas tecnologías:  
telefonía móvil, electrónica, comunicaciones**

**La competitividad de productos y procesos**

**No descuidar los aspectos medioambientales de sus productos**

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.6. *Perspectivas y tendencias***

---

**Establecer una infraestructuras integrada de la empresa**

**Normalizar, patentar y calificar sus productos y procesos, logrando las pertinentes certificaciones**

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

La pertenencia española a la UE implica la asunción de una serie de derechos y obligaciones. Entre las segundas, podemos citar:

La convergencia y armonización de las políticas nacionales en materias directamente relacionadas con el sector

La liberalización de los mercados financieros que acarrea la competitividad

Las políticas monetarias nacionales y europea

La obligación de homologación de productos en los diversos estados miembros de la UE

Entre las primeras, las ventajas que acarrea la presencia de España en la UE son, entre otras:

La oportunidad de acceder a un mercado de fuerte poder adquisitivo

La atracción a las inversiones extranjeras que, de paso, favorecen el fortalecimiento de un mercado secundario de componentes.

La posibilidad de gozar de una serie de programas y planes comunitarios para la financiación de sus proyectos

La legislación comunitaria es proclive a establecer reglamentaciones



### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

que favorezcan el rápido reconocimiento trasnacional de las homologaciones de los productos

Costes de I+D son importantes pero necesarios: la colaboración con universidades y centros de investigación resulta el camino más adecuado, en principio.

### **3.6. ELECTRÓNICA**

#### **3.6.8. Conclusiones.**

---

La mayor parte de la producción electrónica catalana está destinada al gran consumo y está, a su vez, en manos de empresas niponas. Esta situación es favorable para el empleo y para establecer una imagen de calidad de las instalaciones y quehaceres industriales catalanes. Sin embargo, parece muy peligroso que este sector, de gran raigambre en Cataluña, esté en manos de empresas de una sola nacionalidad, con los riesgos que ello implica frente a una caída del yen o una política segregacionista europea.

Por su parte, la pequeña empresa catalana del sector tiene una escasa productividad (principalmente si se las compara con las extranjeras), precisa (principalmente la de electrónica industrial) de cobertura económica y tecnología, necesita incrementar sus mercados mediante auténticas campañas promocionales y, en ambos casos, es necesario llevar a cabo una política monetaria coherente con las realidades exportadoras actuales, gracias a las que sobreviven estas pequeñas empresas autóctonas del sector.

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.1. Introducción y Datos Básicos**

---

Los aspectos que caracterizaban básicamente el turismo catalán a principios de la década de los ochenta eran:

- Obsolescencia de la oferta, principalmente la de menor calidad
- Déficit de equipamientos y de servicios públicos
- Déficit de infraestructuras de accesos y de servicios
- Proliferación y concentración excesiva de apartamentos de utilización turística en determinadas zonas costeras
- Inadecuado aprovechamiento de los recursos turísticos y de las actividades de animación
- Desajustes en la comercialización y promoción de los productos turísticos
- Déficit en materia de formación y de reciclaje
- Desaprovechamiento de los recursos turísticos de las zonas del interior y de montaña.

Los rasgos esenciales del desarrollo turísticos en Cataluña en la década pasada y durante los primeros años de la actual han sido:

- Fuerte incremento de la demanda turística exterior entre 1.984 y 1.988

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.1. Introducción y Datos Básicos**

---

- Consolidación de la demanda exterior entre 1.988 y 1.992
- Especialización en diversos productos turísticos específicos
- Diversificación de las formas de turismo y de la demanda

Este desarrollo del turismo ha venido influido por diversos factores positivos y negativos:

#### **Factores que propician el crecimiento**

- El reforzamiento del *integrismo islámico* que desvía su clientela turística hacia el resto de países mediterráneos
- El conflicto de la ex-Yugoslavia ha eliminado a uno de los principales competidores
- Las devaluaciones de fines de 1.992 y principios de 1.993 han devuelto la competitividad a los productos turísticos nacionales
- La dinamización de los transportes en el marco comunitario
- Los JJ.OO. de Barcelona ofrecieron un escaparate cosmopolita de la oferta turística catalana

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.1. Introducción y Datos Básicos**

---

##### **Factores negativos para el desarrollo del turismo catalán**

- La entrada de España en las CE que encareció los costes de explotación, el encarecimiento de precios y mostró la falta de competitividad del sector.
  
- La política monetaria que fortaleció la peseta y retrajo la demanda
  
- La apertura de nuevos mercados turísticos en los antiguos países del Este a precios muy competitivos.
  
- Los nuevos mercados Centro y Sudamericanos que liberalizan su transporte aéreo y fortalecen su oferta turística
  
- La *Guerra del Golfo* que retrajo la demanda turística norteamericana hacia Europa
  
- La crisis económica de algunas zonas europeas ha retraído un determinado tipo de demanda

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.1. Introducción y Datos Básicos**

---

El turismo es uno de los motores más importantes de la economía catalana: supone alrededor del 12% del PIB y emplea al 13% de la población del país. Representa el 25% del turismo nacional, contribuyendo con el 21.5% de los ingresos turísticos españoles.

Las comarcas catalanas de mayor renta per cápita son las turísticas: Val d'Aran, Baix Empordá, Cerdanya t Alt Empordá, ocurriendo lo mismo con los municipios de mayor renta: Lloret de Mar, Calñafell y Salou.

La empresa hotelera catalana se distingue por:

Su falta de almacenamiento y de stocks de servicios

La dicotomía entre empresas obsoletas y amortizadas frente a otras ultramodernas y que soportan una fuerte carga financiera

Un coeficiente de rotación de capital bajo

Un elevado déficit de mano de obra especializada

Gran atomización empresarial

Red de dotaciones promocionales y coercializadoras poco adecuada

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.1. Introducción y Datos Básicos

La estructura media de costes, por partidas, en función de los ingresos es:

CONCEPTO	%
Consumos intermedios	42
- Coste de alimentos y bebidas	11
- Materiales de consumo y reposiciones	8
- Suministros de agua y energía	5
- Mantenimiento y reparaciones	3
- Promoción y comercialización	4
- Servicios exteriores	4
- Tributos y Seguros	1
- Otros gastos	0
Valores agregados	55
- Salarios y Seguridad Social	36
- Beneficios y amortización	22

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística

La actual oferta turística catalana se de cerca de tres millones de plazas, tras el fuerte incremento (más de 700.000) que tuvo en la década pasada. Esta fuerte evolución se caracterizó por:

- El incremento de la calidad media de los campings y de los alojamientos hoteleros, tras programas de modernización y de sustitución de una oferta obsoleta y de baja calidad por otra más moderna, amplia y de mayor calidad.
- Fuerte incremento de la oferta de apartamentos y de segundas residencias: entre 1.994 y 1.992 aumentaron en 800.000 plazas provocando, en ciertas zonas como Cambrils-Salou, desajustes entre oferta y demanda.

**Evolución de la capacidad de alojamiento turístico en zonas turísticas catalanas entre 1.984 y 1.992. Número de plazas.**

Zonas	1.984	1.992	Incremento (%)
Pirineo-Prepirineo	51.783	69.498	17.715
Costa Brava	670.632	859.354	188.722
Costa del Maresme	305.521	420.680	115.429
Barcelona-Garraf	226.693	299.541	72.848
Costa Dorada	633.660	856.717	223.057
Interior	338.085	498.828	160.743
<b>TOTAL</b>	<b>2.226.104</b>	<b>3.004.618</b>	<b>778.514</b>

(Fuente: Generalitat de Catalunya 1.994)



### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística**

---

La actual oferta turística de alojamiento de Cataluña la convierten en la primera región turística europea: sus tres millones de plazas superan las oferta turística de Marruecos, Túnez o Turquía.

En Cataluña, el 80% de la oferta turística se concentra en la costa: el 28.6% se sitúa en la Costa Brava y el 28.54% se centra en Costa Dorada, alcanzando, entre ambas, más de 1.700.000 plazas. En valores relativos, el Pirineo ha sido la zona catalana donde el incremento de plazas ofertadas ha sido mayor, alcanzando la cifra actual de unas 70.000 plazas.

El 84% de los alojamientos turísticos corresponden a segundas residencias y apartamentos que, en líneas generales, se encuentran fuera de los circuitos turísticos oficiales, son de difícil control y tienen un alto grado de estacionalidad.

Los establecimientos hoteleros no alcanzan el 8% de la oferta aunque su nivel de ocupación a lo largo del año es muy superior al de los apartamentos y segundas residencias.

La oferta de campings en Cataluña está altamente cualificada, representando alrededor del 8% de la oferta turística en general.

#### **Los hoteles**

En 1.992 había en Cataluña 3.149 establecimientos hoteleros con una oferta total de 229.568 plazas. El volumen de oferta de estas plazas hoteleras no ha variado

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística

significativamente en los últimos años, pasando de las 220.814 de 1.984 a las 229.568 de 1.992, lo que supone un crecimiento anual de la oferta inferior a las mil camas.

Evolución del nº de establecimientos hoteleros en Cataluña. 1.984 - 1.992

Tipos de Establecimiento	1.984		1.992	
	Nº.	%	Nº.	%
H * * * * *	7	0.2	12	0.4
H * * * * *	52	1.2	109	3.4
H * * * *	183	4.2	311	9.9
H * *	214	4.8	898	28.5
H *	317	7.2	1.728	54.8
Resto	3.636	88.4	91	2.9
<b>TOTAL</b>	<b>4.409</b>	<b>100.0</b>	<b>3.149</b>	<b>100.0</b>

(Fuente: Generalitat de Catalunya 1.994)

La mejora de la calidad de la oferta ha sido significativa, produciéndose un desplazamiento general de los establecimientos hacia las categorías superiores: en 1.984, la oferta hotelera de los establecimientos de las tres categorías superiores suponía el 5.6% de los establecimientos y el 23.6% de la oferta, pasando, en 1.992, a suponer el 13.8% y 43.5% respectivamente.

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística.

El mayor incremento de la calidad de la oferta hotelera se ha producido en Barcelona donde se ha pasado, entre 1.990 y 1.992, de 18.569 a 25.641 plazas, principalmente en hoteles de cuatro y cinco estrellas.

Por regiones, la Costa Brava mantiene la mayor cantidad de oferta hotelera (34.0%) seguida, de lejos, por Barcelona-Garraf (19.5%) y por Costa Dorada (16.1%).

Esta modernización y mejora de las instalaciones ha supuesto, en líneas generales, un incremento de la capacidad hotelera media que ha pasado de 50 a 73 plazas/hotel.

Debe destacarse, como símbolo de la especialización hotelera catalana, la existencia de 15 hoteles-balneario, con un total de 1.653 plazas.

Evolución del nº de plazas hoteleros en Cataluña. 1.984 - 1.992

Tipos de Establecimiento	1.984		1.992	
	Nº.	%	Nº.	%
H * * * * *	3.350	1.5	4.609	2.0
H * * * * *	10.914	4.9	24.081	10.5
H * * * *	38.086	17.2	71.233	31.0
H * * *	29.790	13.5	63.804	27.8
H * *	42.308	19.3	63.940	27.9
Resto	96.366	43.6	1.909	0.8
<b>TOTAL</b>	<b>220.814</b>	<b>100.0</b>	<b>229.568</b>	<b>100.0</b>

(Fuente: Generalitat de Catalunya 1.994)

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística**

---

##### **Los campings**

En Cataluña hay 313 instalaciones de campings con 98.748 unidades de acampada y un total de 246.870 plazas. La oferta de plazas de camping en Cataluña es de alta calidad: el 50% de las plazas son de lujo y de 1ª. categoría y está concentrada en la Costa Brava (41.3% de las plazas) y Costa Dorada (21.7%). En los últimos años, el desarrollo de la oferta de plazas de camping en el interior de Cataluña ha sido espectacular llegando a la oferta actual que se acerca a las 30.000 plazas.

##### **Los apartamentos y segundas residencias**

En 1.992 se evaluaba que había en Cataluña más de 2.5 millones de plazas de alojamiento en apartamentos susceptibles de formar parte de la oferta turística. Están centrados en Costa Dorada (30%) y en la Costa Brava (26.9%), mientras que las ofertas situadas en el país interior suponen un 18.6%.

La oferta turística desarrollada en los últimos años y que ha sido más innovadora ha sido la denominada *Residències-Cases de Pagès*. Son pequeños establecimientos hoteleros del interior del país en que se desarrolla un turismo de cierta calidad, basado en la conservación de tradiciones, la enseñanza de técnicas gastronómicas, artesanales y de conocimiento que pretenden mantener y dar a conocer los quehaceres y productos típicamente catalanes así como el conocimiento de la naturaleza y de su entorno.

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística

##### La oferta complementaria

Son las dotaciones y componentes complementarios a la oferta turística, como:

La restauración	Las agencias de viajes
Las estaciones de esquí	Los campos de golf
Los puertos deportivos	Los espacios naturales protegidos

Los establecimientos de restauración han visto duplicar su número entre 1.984 y 1.992, llegando a los 12.000 establecimientos actuales, de los que el 38% se localizan en la zona de Barcelona-Garraf.

##### Oferta turística complementaria en Cataluña. 1.992. Distribución territorial

	Pirineo Prepirineo	Costa Brava	Costa Maresme	Barcelona- Garraf	Costa Dorada	Interior	TOTAL
Restauración	638	2.353	693	4.775	1.541	2.543	12.543
Agencias de Viaje	25	185	82	559	78	156	1.088
Estaciones de Esquí							
Alpino	11					1	12
Nórdico	11					1	12
Campos de Golf							
Campos	2	4	2	4	4	6	22
Hoyos	27	72	36	102	72	72	381
Puertos deportivos							
Nº. instalaciones		17	5	6	16		44
Nº. amarres							20.429
Espacios Nats. Protegidos	52	14	1	8	12	57	144

(Fuente: Generalitat de Catalunya 1.994)

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.2. Estructura Empresarial. La Oferta turística**

---

La modernización de estas instalaciones en los últimos años ha sido espectacular: las estaciones de esquí han alcanzado un nivel de equipamiento de primer orden, las instalaciones golf han pasado de 6 a 22 y se ha duplicado el número de amarres en los puertos deportivos en estos últimos años. No debe olvidarse la presencia de los 3 casinos existentes en Cataluña, los numerosos parques acuáticos, las instalaciones de los denominados *deportes de aventura*, los 144 espacios naturales y la construcción del Parque de Port Aventura en la Costa Dorada.

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial. La demanda turística

En 1.992 visitaron Cataluña 19.5 millones de personas, de los que 15 correspondieron al turismo exterior y 4,5 al interior. El total de visitantes ha supuesto un incremento de 6,5 millones de visitantes con respecto a 1.981. Este crecimiento fue espectacular hasta 1.987 en que se llegó a los 15 millones de visitantes, consolidándose, posteriormente hasta la fecha actual en que permanece en esos valores.

Evolución del n.º. de visitantes extranjeros en Cataluña. 1.981-1.992

Años	Modo de transporte								TOTAL
	Carretera		Avión		Tren		Barco		
	Nº.	%	Nº.	%	Nº.	%	Nº.	%	
1.981	8.091.638	80.48	999.330	9.94	858.204	8.55	103.623	1.03	10.053.799
1.982	8.871.813	81.68	1.058.333	9.74	827.261	7.62	104.190	0.96	10.861.597
1.983	9.250.119	81.27	1.055.507	9.27	945.950	8.31	130.649	1.15	11.382.225
1.984	9.260.615	80.34	1.163.628	10.09	968.633	8.40	134.131	1.17	11.527.007
1.985	9.949.275	83.26	991.101	8.29	898.771	7.52	111.119	0.93	11.950.266
1.986	11.907.258	85.22	1.157.935	8.29	842.581	6.02	65.342	0.47	13.965.116
1.987	12.671.705	85.49	1.221.985	8.24	858.748	5.79	69.766	0.48	14.823.204
1.988	13.508.859	86.15	1.247.048	7.95	846.279	5.40	78.630	0.50	15.680.816
1.989	13.116.638	85.59	1.260.240	8.22	858.197	5.60	89.996	0.59	15.325.071
1.990	12.735.435	85.99	1.213.806	8.20	768.243	5.19	92.150	0.62	14.809.634
1.991	13.519.840	88.20	1.044.937	6.82	663.051	4.33	99.789	0.65	15.327.617
1.992	12.848.298	86.68	1.232.486	8.32	644.992	4.35	96.650	0.65	14.822.406

(Fuente: Secretaría General de Turismo 1.993)

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial. La demanda turística

---

El turismo por carretera ha experimentado un sustancial aumento, debido a las mejoras que se han llevado a cabo últimamente en las infraestructuras viarias catalanas: más del 85% del turismo que llega a Cataluña lo hace por carretera.

El turismo exterior que se dirige a Cataluña procede, principalmente de Francia (43,63%) y Alemania (15,98%) habiéndose incrementado sustancialmente, en los últimos años de la pasada década la llegada de turistas procedentes de Italia que han ido sustituyendo paulatinamente al turismo de origen británico: esto ha implicado la modificación de los hábitos turísticos, pues mientras que los italianos son turistas que llegan a Cataluña en automóvil y utilizan apartamentos, el consumidor británico lo era de *paquetes charter*.

Otros rasgo significativo del turismo catalán en estos últimos años es el del *alargamiento* de la temporada, a su inicio y al final de la misma.

Entre los tipos de transporte por carretera más utilizados y que mayor crecimiento han tenido, destaca el autocar, multiplicándose por más de tres su número, siendo éste el tipo de transporte preferido por los alemanes.

Debido a la costumbre creciente que se está dando en los países más desarrollados por la que se fraccionan las vacaciones a lo largo del año, la duración media de las estancias por turista se ha acortado de 10 a 7 noches, aunque hay una fidelidad repetida a las vacaciones en Cataluña, ya que más del 70% de los turistas repite.

El turismo actual en Cataluña ha pasado a preferir el apartamento, la segunda residencia y el camping, frente al hotel, y su nivel de gastos por turista se mantuvo



### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.2. Estructura Empresarial. La demanda turística**

---

antes de la devaluación de la peseta

El turismo nacional que veranea en Cataluña se caracteriza por:

- . Su fuerte incremento
- . El fraccionamiento de sus vacaciones
- . La fidelidad al lugar elegido
- . El incremento de los viajes de corta duración
- . Preferencia por el alojamiento extrahotelero aunque éste va ganando terreno.
- . Preferencia por la playa, aunque hay un incremento relativo del de interior
- . Uso del coche como medio preferido de transporte

Los sectores donde el turismo nacional más ha crecido en los últimos años han sido:

- El turismo de aventura, con más de 300.000 peticiones en 1.992 y que mantiene un elevado gasto
- El turismo de nieve, con más de dos millones de forfaits vendidos en las

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.2. Estructura Empresarial. La demanda turística**

---

diversas estaciones de esquí catalanas durante la temporada 1.992-93. Es un turismo con un importante nivel de gasto.

El foco de atracción de Barcelona atrajo a gran número de turistas en 1.992, con más de 4.300.000 pernoctaciones, de las que las dos terceras partes eran de hombres y de personas entre 35 y 49 años, que repetían Barcelona (77.3%), llegaban en avión (73.3%), de profesión comercial o de negocios (53.7%) y que ocupan cargos directivos o son profesionales liberales (35.4%), de origen exterior (55.7%) y que sólo permanecen en Barcelona 2.33 noches.

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial

---

#### LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS CATALANES 1.989 - 1.993

---

	1989	1990	1991	1992	1993
<b>HOTELES</b>					
Número	3156	3179	3227	3149	3024
Plazas	212859	219750	221832	229421	229568
<b>CAMPINGS</b>					
Número					326
Plazas					429747
<b>CASÈS DE PAGES</b>					
Número	100	109	130	160	200
Plazas	897	976	1172	1403	1800
<b>ALBERGUES</b>					
Número	17	19	19	20	23
Plazas	1914	2020	2020	2120	2590
<b>BALNEARIOS</b>					
Número					13
Plazas					1575

---

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial

---

#### LOS RESTAURANTES Y CAFETERÍAS CATALANES. 1.993

---

	Categorías					TOTAL
	1ª.	2ª.	3ª.	4ª.	Especial	
Restaurantes	19	111	1.999	4.685		6.814
Restaurantes-Bar	2	29	1.413	2.918		4.360
Cafeterías	654	466			7	1.127

---

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial

---

### LAS AGENCIAS DE VIAJES EN CATALUÑA. 1.993

---

#### NÚMERO

---

Centrales		Sucursales			TOTAL
Mayristas	Detallistas	Mayoristas	Detallistas	Central fuera de Cataluña	
57	403	139	311	220	1.130

---

#### EVOLUCIÓN

---

1.989	1.990	1.991	1.992
976	1.004	1.006	1.088

---

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial

---

#### ESTACIONES DE ESQUÍ CATALANAS. 1.993

---

##### MODALIDAD

---

Alpina	Nórdica
12	13

---

##### REMONTES

---

Telesilla	Telesquí	Telebaby	Total
38	84	10	132

---

##### PISTAS

---

Verdes	Azules	Amarillas	Negras	TOTAL
67	80	129	51	327

---

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.2. Estructura Empresarial

---

#### PUERTOS DEPORTIVOS CATALANES. INSTALACIONES Y AMARRES 1.993

---

TIPOS DE INSTALACIONES				AMARRES
Puerto	Embarcadero	Marina	Dársena	
11	9	3	18	21.060

---

#### EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CAMPOS DE GOLF EN CATALUÑA.

1.988	1.989	1.990	1.991	1.992
9	11	16	17	22

---

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.2. Estructura Empresarial**

---

El futuro del sector por parte de los empresarios, es halagüeño. Por un lado la oferta es, por el momento, atrayente y, por otro, se han buscado nuevos tipos de productos turísticos más adecuados y especializados. :

La competencia de terceros comienza a ser importante aunque este sector haya introducido innovaciones costosas e imaginativas que hacen que el destino catalán sea apetecido por otro tipo de turista diferente al tradicional.

La atomización y la falta de inclusión en las nuevas tecnologías comunicativas y de marketing son objetivos que deben ser olvidados en poco tiempo.

#### **Tendencia de las Empresas del Sector**

---

<b>Percepción</b>	<b>%</b>
<b>Estable</b>	<b>57.4</b>
<b>En Declive</b>	<b>3.7</b>
<b>En crecimiento</b>	<b>38.9</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*



### 3.7. *HOSTELERÍA*

#### 3.7.3. *Necesidades de la Empresa*

---

La mayor parte de los procesos del sector se subcontratan, llegando a ser la totalidad en la mayoría de los casos: existen, sin embargo, los pequeños establecimientos de origen familiar que han mantenido una *autarquía* de funcionamiento que, a grandes rasgos, puede considerarse como inadecuada pero que con el desarrollo de un nuevo tipo de turismo puede ser su atractivo.

#### **Subcontratación actual e inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución (% vertical)**

---

NO

SI

100.0

---

#### **Especificación de los Procesos**

---

Transporte/Distribución

Fabricación/Producción

Suministros

Servicios

Comercial

Otros

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.3. Necesidades de la Empresa**

---

Por las propias características del sector, la necesidad de acuerdos de cooperación es innegable, principalmente en los ámbitos de los servicios que son quienes acercan la oferta empresarial al cliente turista. Conviene señalar la importancia de los acuerdos que se mantienen para formación.

#### **Acuerdos de Cooperación con otras empresas (% vertical con respuestas múltiples)**

---

NO	46.3
SI	53.7

---

#### **Especificación de los tipos de Acuerdos**

---

Comercial/Marketing	36.0
Cooperación Técnica	20.0
Formación	68.0
Distribución	12.0
Servicios	24.0
Investigación y Desarrollo	12.0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.4. Estructura del Empleo

---

##### Personal ocupado en establecimientos hoteleros. 1.993

---

Barcelona	7.396
Girona	4.428
Lleida	1.221
Tarragona	1.473
CATALUÑA	14.518
ESPAÑA	108.735
% CATALUÑA/ESPAÑA	13.4

---

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.4. Estructura del Empleo

---

El empleo del sector se caracteriza por su temporalidad, principalmente en las zonas costeras de mayor afluencia. Por ello, es significativo que se considere que se van a crear nuevos puestos de trabajo entre operarios y administrativos.

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical con respuestas múltiples)**

---

SI	25.9
NO	74.1

---

**Especificación de los puestos que necesitan**

---

Administrativos	35.7
Técnicos	21.4
Operarios	50.0
Comerciales	14.3
Cuadros Medios	21.4
Otros	7.1

---

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.4. Estructura del Empleo**

---

Sin embargo, y en los establecimientos de mayores dimensiones, el profesional que más se va a solicitar en el futuro parece va a ser el profesional medio, mientras que las demás categorías van a mantener la demanda especificada en el apartado anterior.

#### **Previsión de aumento de plantilla según el tipo de trabajo (% vertical)**

---

	<b>Aumentará</b>	<b>Se mantendrá</b>	<b>Disminuirá</b>	<b>NS/NC</b>
<b>Profesionales de nivel</b>	11.1	85.2	3.7	
<b>Obreros</b>	13.0	83.3	3.7	
<b>Obreros Especializados</b>	11.1	85.2	3.7	
<b>Cuadros Medios</b>	20.4	75.9	3.7	

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.4. Estructura del Empleo

Marketing e Idiomas son las taras empresariales formativas más significativas que pueden señalarse, pero las mismas parece pueden ser solucionadas mediante la formación del personal actual de plantilla. La negativa a aceptar personal nuevo para las carencias señaladas se palía mediante el actual sistema de contrataciones.

#### Necesidad de más recursos humanos en el Sector (% vertical)

	NO	SI	
		Especializando personal actual	Con personal de nuevo ingreso
Idiomas	63.0	35.2	
Informática	70.4	25.9	1.9
Medio Ambiente	88.9	9.3	
Dirección de Empresas	98.1		
Contabilidad	87.0	13.0	
Conocimientos UE	98.1	1.9	
Exportación	100.0		
Logística	100.0		
Marketing	66.7	33.3	
Finanzas	96.3	3.7	

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.4. Estructura del Empleo

---

La disponibilidad temporal para la formación es total, prácticamente, ya que predomina la propia estructura del curso a dar sobre las propias necesidades de horario laboral. En todo caso, la respuesta ha sido muy homogénea en todos los caos.

#### Tiempo que el personal del Sector puede dedicar a la formación (% vertical)

---

	Personal Superior	Personal Medio	Adminis- trativo
Viernes y Sábado mañana	3.7	3.7	3.7
Una tarde por semana	7.4	9.3	9.3
Dos tardes por semana	3.7	3.7	3.7
Un día completo por semana			
Fuera del horario laboral	1.9	1.9	1.9
En función del curso	83.3	81.5	81.5
Otros			

---

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.7. HOSTELERÍA

#### 3.7.4. Estructura del Empleo

---

Las empresas hosteleras de mayor tamaño mantienen una política de contratación de personal de nivel medio, mientras que la empresa familiar mantiene una oferta de empleo temporal por el operario.

#### Evolución futura del Empleo por categorías profesionales (% vertical)

---

	Operarios	Cuadros Medios	Especialistas	Profesionales
Perderá	3.7	3.7	3.7	3.7
Conservará	83.3	75.9	85.2	85.2
Aumentará	13.0	20.4	11.1	11.1
NS/MC				

---

(Fuente: EOI-Telemarketing.95)



### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.4. Estructura del Empleo**

---

La ausencia de respuestas en este apartado puede haberse debido a la inadecuada o poco clara formulación de la pregunta dentro de este sector de servicios.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

---

	<u>Nivel Medio</u>	<u>Nivel Alto</u>
Calidad Total	0	0
Mejora Continua	0	0
Robótica	0	0
Electrónica	0	0
Just in time	0	0
Informática	0	0
Compras	0	0
Logística	0	0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.5. Necesidades de formación.**

---

Este es el único sector entre los analizados donde las necesidades formativas de los cuadros superiores superan a las de los medios, exceptuando la Informática. Idiomas y Gestión son los ámbitos más significativos de estas carencias.

**Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

#### **ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
Informática	22.2	18.5
Idiomas	18.5	22.2
Organización	1.9	5.6
Gestión y Dirección de Empresas	3.7	7.4
Logística	3.7	5.6
Medio Ambiente	1.9	0
Finanzas	3.7	5.6

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.5. Necesidades de formación.**

---

No hay diferencias en las carencias formativas de los diversos niveles de formación de los empleados pero sí se señala el marketing como el ámbito más necesario para buscar la puesta al día del personal de esta área del sector.

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA COMERCIAL**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
<b>Marketing</b>	<b>27.8</b>	<b>27.8</b>
<b>Ventas</b>	<b>5.6</b>	<b>7.4</b>
<b>Logística</b>	<b>1.9</b>	<b>0</b>
<b>Comercio Exterior</b>	<b>1.9</b>	<b>1.9</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.6. *Perspectivas y tendencias***

---

El producto turístico catalán de clase media e inferior está lo suficientemente amortizado como para resultar competitivo como oferta ante otros países. Sin embargo, el producto de alto nivel o los complementarios, no han alcanzado ese nivel debido a ser una oferta más reciente, menos asentada y amortizada aunque se vieron fuertemente favorecidos por las sucesivas devaluaciones de 1.992 y 1.993.

La política turística de la Generalitat de Catalunya se ha basado, en estos últimos años en varios puntos:

Mejora de la calidad del producto modernizando instalaciones, extendiendo servicios, creando infraestructuras y equipamientos complementarios y sistematizando y ampliando la formación y el reciclaje.

La creación de una oferta turística especializada y de nuevos productos, para captar nuevos segmentos de la demanda.

Mantenimiento del progresivo desarrollo del turismo de interior y de montaña

Desarrollo de programas y actividades de animación en las zonas turísticas más importantes a fin de alargar las temporadas.

Desarrollo de un plan integral de formación y reciclaje para los profesionales del sector.

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.6. *Perspectivas y tendencias***

---

Impulsar la creación de nuevos centros recreativos turísticos que sean polo de atracción y generen su propia demanda.

Complementar y reforzar las imágenes mediante marketing y promoción.

Estimular la comercialización de los productos.

Mejora de los circuitos de información y de atención.

Protección del consumidor turístico.

Apoyo al desarrollo de los municipios turísticos.

Potenciar Barcelona como destino turístico.

Todos estos objetivos se han estado llevando a cabo mediante Programas y Acciones así como por la aprobación de diversos productos normativos.

Como resultado de todo ello, en los últimos años se ha producido:

Una profunda transformación de la oferta de alojamiento hotelero

La oferta de campings de mayor calidad de Europa

La creación de más de 100 residènces-cases de pagés

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.6. *Perspectivas y tendencias***

---

**La revitalización de zonas del interior mediante el turismo**

**La realización de más de 20 nuevos proyectos turísticos**

**El aseguramiento de las temporadas mediante el Plan de Nieve**

**El incremento de la oferta de amarres en los puertos deportivos**

**Un incremento de la promoción turística de Cataluña**

**Una red de información turística con más de 150 oficinas**

**Un Plan de Señalización Turística de Cataluña**

**La creación del Institut Superior d'Estudis Turístics, la Escuela Oficial de Turismo de Cataluña, las escuelas universitarias de gestión hotelera de Sitges y Barcelona, , la modernización de las Escuelas de Formación Profesional Hotelera de Cambrils y Girona, la puesta en marcha de la Escuela de Restauración de Barcelona y el desarrollo de nuevos cursos de reciclaje.**

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

Las previsiones de crecimiento medio anual acumulativo del turismo mundial durante la presente década está siendo y será del 4%, aunque se aprecia una clara tendencia a los viajes de mayor distancia aunque Europa sigue y continuará siendo el espacio turístico por excelencia.

En el futuro del contexto turístico Cataluña mantiene una posición de privilegio por:

Su localización y accesibilidad desde los centros emisores de turismo

Su oferta de turismo total en un espacio pequeño

Su positiva relación calidad-precio

La potencialidad de explotación turística de sus recursos

Los problemas que acarrearán las zonas más directamente competidoras

El crecimiento futuro del turismo catalán será inferior al 2% anual acumulativo aunque se prevé la modernización y adecuación de los productos turísticos a la nueva situación de demanda del mercado. Las llaves para ello deben ser:

Mejora, modernización e implementación de ofertas turísticas y complementarlas en zonas de costa.

Mejora del nivel y de las prestaciones profesionales del sector

Desarrollo y diversificación de los productos turísticos en el interior

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

y la montaña

Promoción y desarrollo del turismo urbano

Creación de nuevos productos que satisfagan las nuevas demandas

Potenciar y difundir la imagen de Cataluña

Adaptación sectorial a la nueva realidad comunitaria europea



### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.8. Conclusiones.**

---

En la actualidad hay una serie de puntos débiles en el turismo catalán que condicionan su competitividad a largo término:

- Una oferta de alojamientos poco diferenciada, como adecuada a las exigencias de los segmentos de mercado considerados como más atractivos.
- Es precisa la reconversión de numerosos establecimientos hoteleros para dirigirse a estos segmentos de mercado más atractivos.
- Escaso poder de negociación de una oferta muy atomizada frente a las concentraciones de tour operadores
- Escaso dominio y presencia en las centrales de reserva por parte de los hosteleros, como se demuestra que, en la Costa Brava sólo 5 hoteles están adscritos a las más importantes centrales de reserva.
- Falta de homologación de la oferta procedente de la atomización de la oferta que no permite, como en el caso de las cadenas hoteleras, mantener una imagen de marca ante el cliente potencial.

### **3.7. HOSTELERÍA**

#### **3.7.8. Conclusiones.**

---

Las áreas en que hay que mejorar considerablemente para recuperar la competitividad en el sector turístico son:

- **Diferenciación de la oferta de alojamiento**
- **Protección y recuperación del entorno turístico**
- **Potenciación de la formación del personal turístico**
- **Modernización de los sistemas de financiación de las empresas**
- **Actualización de la información sobre necesidades y quejas de turistas**
- **Promoción de los servicios auxiliares turísticos**
- **Reforzamiento de las campañas de promoción**
- **Potenciación de la diversificación de segmentos**

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

Los servicios de salud se consideran socialmente como de un alto valor añadido, como un símbolo de progreso y de bienestar aunque también comportan un alto valor añadido en términos económicos pues:

Genera un gran volumen de negocio que, en las sociedades más desarrolladas tiende a crecer paulatinamente.

Consume grandes cantidades de productos farmacéuticos, de materiales clínicos poco duraderos, precisa de la adquisición de maquinaria compleja y de costes elevados, etc.

Conlleva gran cantidad de actividades paralelas

Los centros en que se imparten estos servicios son los hospitales generales, las clínicas especializadas, los laboratorios médicos, los centros de recuperación, los geriátricos o los balnearios, llevándose a cabo por instituciones de carácter privado, fundaciones, mutuas, eclesiásticas, públicas etc.

La prestación de estos servicios, vengan de donde vengan, pretende:

Acaparar la mayor parte de las técnicas médicas

Proveer servicios médicos de alta calidad y gran fiabilidad, estableciendo unos elevados estándares de calidad donde se incluye la privacidad del servicio, el trato, el tiempo de permanencia, la posibilidad de recibir servicios extrahospitalarios, etc.

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

Alcanzar una reputación médica que permita incrementar la credibilidad de los servicios prestados ante los clientes y las compañías aseguradoras. Esta reputación se obtiene mediante las figuras médicas singulares o las especialidades médicas que se identifiquen con una clínica u hospital.

Lograr la adecuada gestión de centros de alojamiento especiales con un elevado número de habitaciones, maquinarias sofisticadas, de gran intensidad de mano de obra, con una alta complejidad logística buscando, con todo ello, la prestación de un buen servicio.

Esta rama de actividad conlleva otras muchas actividades paralelas como:

- Las empresas farmacéuticas
- Los laboratorios químicos
- Los centros de diagnóstico
- Los bancos de órganos
- Los centros de investigación
- Las empresas de catering
- Los proveedores de material médico
- Los proveedores de maquinaria médica
- Los proveedores de material clínico durables y no durable
- Los facultativos de medicina y enfermería
- Las escuelas de negocios
- Las escuelas de química especializada
- Los hoteles, etc.

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

##### **Las grandes cifras**

El sector representa el 3% del Valor Añadido Bruto de Cataluña. Del total producido por la sanidad catalana. Mientras que en la sanidad no destinada a la venta, la mitad es producida por ella misma (VAB) y el resto lo adquiere de otros sectores, en la sanidad destinada a la venta su VAB se eleva al 63%. Estas diferencias entre el sector público y el privado no son significativas pues las cifras se ven distorsionadas por la presencia de los denominados Convenios. Este sector, como se acaba de señalar tiene una fuerte capacidad de arrastre, superior a la media de los servicios y de orden semejante a los valores de los servicios prestados a las empresas.

##### **El gasto sanitario**

El gasto sanitario ha crecido significativamente en España, principalmente el público, mientras que el sector privado, creció con una tasa real anual del 2.6% durante la pasada década. Los gastos privados que más aumentaron fueron los de bienes y servicios que el sector público no ofrece (principalmente los bucodentales). El gasto sanitario privado supone el 22% del gasto sanitario total.

En un estudio realizado por Murillo y Calonge <sup>1</sup> se demuestra claramente cómo la estructura del gasto sanitario privado catalán se ha visto modificada por los tratamientos bucodentales, como puede observarse en la tabla adjunta.

---

<sup>1</sup>MURILLO, C & CALONGE, S. - La Despesa sanitària privada a Catalunya. Universidad de Barcelona, Mimeo, 1.993

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.1. Estructura Socioeconómica

Concepto del gasto	% sobre el gasto sanitario privado		
	1.980-81	1.990-91	Diferencia
Medicamentos, prótesis y productos de farmacia	37.5	32.5	- 5.0
Servicios extrahospitalarios	23.6	15.5	- 8.1
Servicios hospitalarios	3.1	4.7	+ 1.6
Servicios médicos	26.7	20.2	- 6.5
Servicios dentista	11.3	28.2	+ 16.9
Primas de seguros	24.5	19.1	- 5.4
<b>TOTALES</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

(Fuente: Murillo y Calonge. 1.993)

El gasto sanitario privado en Cataluña, a principios de esta década se caracterizaba por:

Suponer 170.000 millones de pesetas corrientes/año

Representar alrededor de 100.000 ptas/año/hogar

Alcanzar el 3.57% del gasto total, cuando la media española es del 2.96%.

Crecer, entre 1981 y 1991, un 12.8 de promedio anual en términos nominales

Tener un crecimiento real anual del 2,17%

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

#### **Equipamientos Extrahospitalarios en Cataluña según dependencia. 1.993**

---

<b>Organismo</b>	<b>Número</b>
Instituto Catalán de la Salud	309
Generalitat	29
Diputaciones	6
Ayuntamientos	332
Empresa privada	363
Fundaciones y Asociaciones Cruz Roja	45
Iglesia	17
Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo	34
Otras Mutuas	36
Otros centros privados	12
<b>TOTAL</b>	<b>1.183</b>

---

*(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

#### **Equipamientos extrahospitalarios en Cataluña según el tipo de asistencia. 1.993**

---

<b>Tipo de Asistencia</b>	<b>Nº</b>
Consultorios de medicina General y Pediatría	557
Consultorios especializados	200
Diagnóstico o tratamiento	53
Rehabilitación	43
Planificación Familiar	51
Diálisis	17
Salud Mental	34
Reconocimiento Médico a conductores	208
Otros	20
<b>TOTAL</b>	<b>1.183</b>

---

*(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)*



### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.1. Estructura Socioeconómica

---

#### Equipamiento hospitalario en Cataluña. Número de camas. 1.993

---

Equipamientos	Nº. de camas
Agudos	19.731
Agudos/1.000 habitantes	3.25
Incubadoras	350
Sociosanitarios	5.348
Psiquiátricas	5.700
<b>TOTAL CAMAS</b>	<b>31.129</b>
Camas/1.000 habitantes	5.13

---

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

#### **Farmacias en Cataluña. 1.993**

---

<b>Dispensarios de farmacia</b>	<b>Número</b>
Oficinas de farmacia	2.776
Farmacias hospitalarias	87
Habitantes/oficina farmacia	2.191

---

*(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.1. Estructura Socioeconómica**

---

#### **Profesionales sanitarios en Cataluña. 1.989 - 1.993**

##### **Médicos colegiados**

---

<b>Años</b>	<b>Número de médicos</b>
1.989	23.525
1.990	24.067
1.991	24.776
1.992	25.271
1.993	25.822

---

*(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)*

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.1. Estructura Socioeconómica

---

#### Profesionales sanitarios en Cataluña. 1.989 - 1.993.

---

##### ODONTÓLOGOS y ESTOMATÓLOGOS

1.989	1.417
1.990	1.525
1.991	1.499
1.992	1.850
1.993	1.989

##### FARMACÉUTICOS

1.989	5.665
1.990	5.816
1.991	5.884
1.992	5.904
1.993	6.103

##### VETERINARIOS

1.989	1.841
1.990	2.023
1.991	2.136
1.992	2.153
1.993	2.249

##### A-T-S- Y ENFERMERAS COLEGIADAS

1.989	27.683
1.990	26.706
1.991	27.030
1.992	26.936
1.993	27.833

---

(Fuente Generalitat de Catalunya 1.993)

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.1. Estructura Socioeconómica

---

#### PERSONAL SANITARIO HOSPITALARIO EN CATALUÑA. 1.991 SEGÚN CATEGORÍA Y MÉDICOS POR SERVICIO

---

CATEGORÍA	41.304
Médicos	12.348
Farmacéuticos	241
Otros titulados superiores	311
Enfermeras	15.079
Técnicos sanitarios	1.167
Auxiliares de Clínica	12.158
MÉDICOS POR SERVICIOS	12.348
Medicina	2.618
Cirugía	3.165
Obstetricia	936
Pediatría	614
Psiquiatría	210
Servicios Centrales	1.925
Guardia	1.141
MIR	1.739

---

(Fuente Generalitat de Catalunya 1.993)

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.1. Estructura Socioeconómica

##### Asistencia Hospitalaria en Cataluña según la titularidad del Centro. 1.991

	Centros Públicos	%	Cruz Roja	%	Otros privados	%	Cataluña
Centros Hospitalarios	39	22.2	38	21.6	99	56.3	176
Camas totales	11585	37.8	5055	16.5	13982	45.7	30622
Personal sanitario	19105	51.0	7178	19.2	11154	29.8	37437
Altas	285479	40.4	137675	19.5	283124	40.1	706278
Estancias	3585600	39.0	1563423	17	4040437	44.0	9189460
Consultas externas	2256375	38.3	1284567	21.8	2353035	39.9	5893977
Urgencias	1369717	44.9	822527	27.0	858320	28.1	3050564
Altas S.S.	250164	52.4	120272	25.2	106746	22.4	477182
Gastos corrientes	150086573	51.0	56627294	19.3	87394942	29.7	294108809
Ingresos corrientes	150371503	52.8	52613273	18.5	8696136	28.7	284684912
Personal sanitario/cama	1.7		1.4		0.8		1.2
Indica de ocupación	84.8		84.7		79.2		82.2
Altas de S.S./Altas	88.5		87.4		38.4		68.3
<b>AGUDOS</b>							
Atención					7323	36.1	20278
Camas	8863	43.7	4092	20.2	273929	39.6	691431
Altas	281165	40.7	136338	19.7	1867477	32.4	5751992
Estancias	2659527	46.2	1228988	21.4			
Indica de ocupación	82.2		82.3		69.7		77.7
Indica de rotación	31.7		33.3		37.4		34.1
Estancia media	9.5		9		6.8		8.3
Estancia de agudos/estancias	74.2		78.6		46.1		62.6
<b>LARGA DURACIÓN</b>							
Atención							
Camas	1540	27.0	963	19.0	2561	50.6	5064
Altas	1429	30.4	1337	18.8	4330	61.0	7096
Estancias	529330	20.1	334435	19.4	860350	49.9	1727115
Indica de ocupación	94.2		95.2		92.0		93.3
<b>PSIQUIÁTRICOS</b>							
Atención							
Camas	1182	22.4			4098	77.6	5280
Altas	2885	37.2			4866	62.8	7751
Estancias	396743	23.2			1316610	76.8	1713353
Indica de ocupación	92.0				88.0		88.9

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.1. Estructura Socioeconómica

#### Mutuas de asistencia sanitaria en Cataluña. 1.993

	Entidades	Pólizas suscritas	Población asegurada	Primas recuperadas	Ptas/personas asegurada/año
Mutuas y entidades mercantiles	48	560.089	1.069.813	48.721	45.534
Mutuas de Previsión Social	22	163.789	317.223	11.922	37.609
<b>TOTAL 1.993</b>	<b>70</b>	<b>723.878</b>	<b>1.387.036</b>	<b>60.643</b>	<b>41.572</b>
<b>TOTALES AÑOS ANTERIORES</b>					
1.992	71	745.198	1.424.381	54.560	37.276
1.991	73	720.201	1.417.802	45.690	31.962
1.990	78	734.489	1.485.856	36.130	25.249
1.989	73	751.524	1.559.583	31.160	21.208

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.993)

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.2. Estructura Empresarial**

---

La organización del sistema sanitario catalán parte del esquema de la Seguridad Social. La Generalitat ha asumido las funciones de planificación y gestión de los servicios sanitarios en Cataluña mediante el Servei Català de Salut, excepto los aspectos legislativos que se reserva la propia Seguridad Social. Mediante el Instituto Català de Salut se gestiona los diversos centros hospitalarios y se establecen diversos conciertos para, finalmente, crear la Red Hospitalaria de Utilización Pública.

El sistema sanitario catalán se basa en la Ley de Sanidad de 1.986, y aunque Cataluña, junto a otras CC.AA. españolas, tiene la gestión descentralizada, el principal financiador-asegurador público sigue siendo el INSALUD.

La estructura de los seguros médicos españoles es diferente a la del resto de Europa: mientras en el resto de Europa el seguro sanitario típico es el de enfermedad (reembolso de gastos), en España se practica la asistencia sanitaria que integra verticalmente la función aseguradora con la de proveedora de los servicios. El modelo europeo cubre en España al 3% de las primas. En líneas generales, los seguros privados suponen el 5% de los gastos sanitarios, cubriendo, en toda España, a más de seis millones de personas.

El nivel de asistencia sanitaria catalana, tanto público como privado, está en la media española, como se comprueba al analizar diversos índices como el de esperanza de vida sin incapacidad física al nacer (63 años) o el índice de mortalidad (muy por debajo de la media española).

Las diversas políticas sanitarias de la Generalitat han llevado a una potenciación de la denominada Atención Primaria que ha permitido, por un lado, ampliar la oferta



### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.2. Estructura Empresarial**

---

de servicios, por otro, agilizar la resolución de problemas y, finalmente, mejorar la calidad de la atención.

En Cataluña, la atención especializada sigue centrada en los hospitales, que compiten con los centros de atención primaria en sus departamentos de urgencias. La oferta de camas de enfermos agudos por cada mil habitantes en Cataluña es escasa, muy por debajo de la media OCDE y superando únicamente al Reino Unido y Portugal.

Este sector presenta, dentro de su funcionamiento una característica singular en su funcionamiento estructural: existen una serie de centros públicos o de propiedad de la Iglesia (Bellvitge, Val d'Hebron, Sant Pau, Clínic, etc) que son quienes mantienen el resto del sector en ámbitos como:

La formación de profesionales

La adopción de nuevas tecnologías

El ensayo de nuevas técnicas y productos

La gran mayoría de los grandes centros especializados de Catalunya se encuentran concentrados en la zona alta de Barcelona.

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.2. Estructura Empresarial**

---

La sanidad privada en Cataluña se encuentra en pleno auge: la población envejece, los cuidados sanitarios son cada vez más frecuentes y la conciencia general de los seguros complementarios ya ha comenzado a calar hondo.

Por todo ello, no es de extrañar el optimismo del sector ante el futuro

#### **Tendencia de las Empresas del Sector**

---

<b>Percepción</b>	<b>%</b>
Estable	46
En Declive	8
En crecimiento	46

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.3. Necesidades de la Empresa**

---

Las subcontrataciones más habituales en este tipo de servicios suelen ser las colaterales, como la manutención, limpieza, etc. En principio, la subcontratación no parece estar muy asentada en Cataluña, en esta actividad.

#### **Subcontratación actual e inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución (% vertical)**

---

NO	86
SI	14

---

#### **Especificación de los Procesos**

---

Transporte/Distribución	
Fabricación/Producción	
Suministros	14.3
Servicios	28.6
Comercial	
Limpieza	85.7

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.3. Necesidades de la Empresa**

---

Sin embargo, los acuerdos de cooperación sí resultan más significativos y habituales. Los grandes costes de investigación, laboratorios y formación encaminan a los diversos centros y entidades a buscar la complementariedad de servicios.

#### **Acuerdos de Cooperación con otras empresas (% vertical con respuestas múltiples)**

---

NO	58
SI	42

---

#### **Especificación de los tipos de Acuerdos**

---

Comercial/Marketing	14.3
Cooperación Técnica	23.8
Formación	52.4
Distribución	9.5
Servicios	38.1
Investigación y Desarrollo	14.3
Otros	4.8

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.3. Necesidades de la Empresa**

---

La media de médicos existentes en Cataluña por cada mil habitantes es de 3.8, muy por encima de la media española y entre las primeras regiones europeas. A pesar de ello, las empresas de sanidad privada consideran necesaria la incorporación de nuevos técnicos y operarios.

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa (% vertical con respuestas múltiples)**

---

SI	38
NO	62

#### **Especificación de los puestos que necesitan**

---

Administrativos	21.1
Técnicos	42.1
Operarios	42.1
Especialistas	
Comerciales	10.5
Cuadros Medios	15.8
NS/NC	26.3

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.4. Estructura del Empleo

Como en numerosos sectores de los elegidos, los profesionales más buscados serán los técnicos, aunque, en líneas generales hay compensación entre las pérdidas y los incrementos de empleo, con una ligera ventaja de estos últimos.

#### Previsión de aumento de plantilla según el tipo de trabajo (% vertical)

	Aumentará	Se mantendrá	Disminuirá	NS/NC
Directivos	4.0	94.0	2.0	
Técnicos	22.0	76.0	2.0	
Administrativos	10.0	84.0	6.0	
Secretarías	10.0	84.0	6.0	
Personal Auxiliar	14.0	74.0	12.0	
Obreros	4.0	60.0	4.0	32.0
Obreros Especializados	12.0	52.0	4.0	32.0
Cuadros Medios	12.0	82.0	4.0	2.0

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.4. Estructura del Empleo

La informática parece ser la asignatura pendiente del sector. Este ámbito se refiere más a las propias comunicaciones, a las nuevas técnicas de diagnóstico y de gestión. Todas estas necesidades formativas parece pueden ser solventadas con cursos de formación al personal actual más que integrando nuevos efectivos.

#### Necesidad de más recursos humanos en el Sector (% vertical)

	NO	SI	
		Especializando personal actual	Con personal de nuevo ingreso
Idiomas	74.0	22.0	2.0
Informática	44.0	46.0	8.0
Medio Ambiente	82.0	16.0	2.0
Dirección de Empresas	84.0	12.0	2.0
Contabilidad	76.0	22.0	
Conocimientos UE	94.0	6.0	
Exportación	96.0	4.0	
Logística	96.0	4.0	
Marketing	74.0	20.0	4.0
Finanzas	86.0	12.0	2.0

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.4. Estructura del Empleo

Estos cursos de formación dirigidos al actual personal de plantilla se consideran como necesario y será la propia estructura de los cursos quien decida el momento de su impartición. En ningún momento se distinguen las categorías formativas de los empleados del sector, en este ámbito.

#### Tiempo que el personal del Sector puede dedicar a la formación (% vertical)ns)

	Personal Superior	Personal Medio	Administrativo
Viernes y Sábado mañana	6.0	4.0	4.0
Una tarde por semana	10.0	12.0	10.0
Dos tardes por semana	14.0	6.0	20.0
Un día completo por semana			
Fuera del horario laboral	4.0	4.0	4.0
En función del curso	62.0	60.0	56.0
Otros	2.0	2.0	2.0
NS/NC	2.0	2.0	2.0

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)



### 3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA

#### 3.8.4. Estructura del Empleo

---

La pérdida de empleo por categorías profesionales no será significativa, siendo las categorías profesionales de mayor nivel quienes pueden tener un futuro más optimista para la obtención de empleo: el médico y el gestor son la base de funcionamiento de este tipo de servicios.

#### **Evolución futura del Empleo por categorías profesionales (% vertical)**

---

	Operarios	Cuadros Medios	Especialistas	Profesionales
Perderá	4.0	6.0	2.0	4.0
Conservará	58.0	78.0	74.0	64.0
Aumentará	10.0	12.0	18.0	22.0
NS/MC	28.0	4.0	6.0	10.0

---

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.4. Estructura del Empleo**

---

La ausencia de respuestas en este apartado puede haberse debido a la inadecuada o poco clara formulación de la pregunta dentro de este sector de servicios.

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
<b>Calidad Total</b>		
<b>Mejora Contínua</b>		
<b>Robótica</b>		
<b>Electrónica</b>		
<b>Just in time</b>		
<b>Informática</b>	2.0	2.0
<b>Compras</b>		
<b>Logística</b>	2.0	2.0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.5. Necesidades de formación.**

---

Mientras que los profesionales de nivel superior requieren u fuerte reciclaje en ámbitos como idiomas, gestión y organización, los profesionales medios mantienen claras carencias formativas en informática, idiomas y organización. Este sector ha carecido, tradicionalmente, de gestores profesionales no titulados en Medicina: El reciclaje de los existentes o la contratación de personal específico es uno de los actuales retos del sector.,

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN**

---

	<u>Nivel Medio</u>	<u>Nivel Alto</u>
Informática	44.0	22.0
Idiomas	24.0	32.0
Organización	24.0	24.0
Gestión y Dirección de Empresas	22.0	36.0
Logística	12.0	6.0
Medio Ambiente	10.0	8.0
Finanzas	12.0	16.0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.5. Necesidades de formación.**

---

La escasez de respuestas sobre necesidades en esta Área parece derivar de la actual situación del sector donde la misma no acaba de ser necesaria, salvo en las empresas de mayor tamaño: la futura competencia y deseo de acaparar el mercado obligarán a la contratación de personal específico.

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA COMERCIAL**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
<b>Marketing</b>	2.0	4.0
<b>Ventas</b>	4.0	4.0
<b>Logística</b>		
<b>Comercio Exterior</b>	2.0	

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.5. Necesidades de formación.**

---

En el mundo de la salud se están desarrollando diversas tendencias que afectan tanto a la sanidad pública como a la privada:

La rapidez en la difusión de los conocimientos médicos

El establecimiento de dos modelos de medicina:

1. La *innovadora* a nivel mundial en una o varias especialidades, con fuertes inversiones en investigación.
2. La *seguidora rápida* que acapara esos nuevos conocimientos y técnicas con rapidez y los añade como un servicio adicional al cliente.

La gestión empresarial más profesionalizada de los centros

La mayor importancia del servicio del paciente fuera del hospital o clínica

La creciente información del paciente que eleva sus niveles de exigencia

La competencia creciente entre los modelos público y privado de asistencia médica.

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

Catalunya, tradicionalmente ha sido la CC.AA. en que más ha invertido la iniciativa privada en alta tecnología médica, por lo que hay una gran tradición de centros médicos privados altamente especializados, como la Clínica Dexeus en Ginecología y Obstetricia, la Fundación Puigvert en Urología y Nefrología o la Clínica Barraquer en Oftalmología.

El ámbito territorial de estos servicios es muy restringido (menos de 5% de los pacientes proceden del extranjero) y alcanzar un ámbito internacional de mayor amplitud puede suponer unas fuertes inversiones que no tienen por qué reflejarse en un incremento de la clientela.

Sin embargo, estos centros especializados sí prestan servicios especializados a otros centros hospitalarios del resto del mundo, lo que supone un incremento de su prestigio y de su mercado, sin llegar a efectuar las grandes inversiones en I+D o en Marketing que realizan los grandes centros hospitalarios norteamericanos.

Toda esta tradición de especialidades médicas y de inversiones privadas en medicina han llevado a que Barcelona pase a ser el centro médico especializado de esta zona mediterránea.

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

Las amenazas más significativas que pueden modificar esta situación son:

La competencia desleal de algunos centros privados

La falta de cultura empresarial generalizada en hospitales y clínicas privadas

La falta de control estricto de costos

La estructura de las mutuas que no permite la rapidez en el proceso de inversión empresarial

La falta de espacio en los centros médicos de la zona alta de Barcelona

La falta de orientación internacional de las facultades de ciencias de la salud

La antigüedad y desfase de los programas formativos de ciertas especialidades

La falta de una infraestructura de apoyo adecuada.

### **3.8. SANIDAD Y ASISTENCIA**

#### **3.8.8. Conclusiones.**

---

**El futuro desarrollo del sector médico y asistencial catalán debe pasar por:**

**La promoción de la competencia**

**La mejora de los conocimientos de gestión y cultura empresarial**

**La gestión más sofisticada de la logística de materiales y de compras**

**La construcción de una reputación médica**

**La homologación y mejora de la calidad de la oferta**

**El desarrollo de la capacidad de adquisición rápida de las últimas tendencias médicas**

**La mejora de las infraestructuras de los hospitales**

**La mejora del servicio del personal de enfermería**

**El refuerzo de la capacidad de I+D de las empresas relacionadas y de apoyo**

**El fomento de la sensibilidad hacia los temas de salud.**



### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

Tradicionalmente se ha considerado que el sector financiero catalán ha mantenido relaciones poco estables con el resto de los sectores de la economía: los empresarios catalanes consideran que no siempre han tenido en la Banca el apoyo que hubieran deseado para llevar a cabo sus proyectos de futuro o solucionar sus problemas coyunturales.

El análisis individualizado de la banca catalana no es fácil por varias razones. Primero, la política bancaria es nacional, segundo, la implantación de las actividades de las empresas catalanas no se remite a Cataluña sino que están implantadas en todo el territorio nacional, tercero, la internacionalización de los procesos no permite la delimitación territorial de las actividades financieras y, cuarto y último, el propio afán de captación de mercado de la banca nacional e internacional hace que los límites territoriales desaparezcan.

La actual situación de la banca en Cataluña deriva de todas estas circunstancias y de los avatares políticos y cambiarios internacionales. Por ello, se considera que es un sector que se ve afectado, no siempre con el mismo signo que el resto de las actividades económicas, por las fluctuaciones de precios de las materias primas, crisis monetarias, variaciones de la renta, signo de la actividad económica, etc.

Las características más significativas del sistema financiero catalán son:

- Un peso relativo superior de las cajas sobre el de los bancos.
- Hay una separación clara de papeles entre Cajas y Bancos: las primeras priman la captación de depósitos los segundos priman la

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

concesión de créditos.

- Predominan los depósitos a plazo sobre las cuentas de ahorro.

- Hay una fuerte densidad de oficinas bancarios.

Las Cajas de Ahorro españolas controlan el 47,7% del total de los recursos ajenos en el mercado nacional, el 52.9% de los depósitos interiores y el 39.4% de las inversiones. Sus actuales estructuras, en las que tienen gran importancia los poderes políticos regionales o locales, parece van a verse modificadas en el futuro, tras los previsibles cambios que van a llevarse a cabo en la *Lorca* o Ley de Órganos Rectores de las Cajas de Ahorro.

Entre las 10 primeras grandes Cajas de Ahorro españolas (teniendo en cuenta los recursos ajenos) la primera y tercera son catalanas: La Caixa y Caixa Cataluña. La Caixa ocupa el primer lugar entre ellas, teniendo en cuenta el volumen de depósitos: éstos pasaron de 5.921.144 millones de pesetas a 5.771.945 entre abril de 1.994 y abril de 1.995, mientras que la variación para Caixa Cataluña, para ese mismo período, fue de 1.512.680 a 1.230.429 millones de pesetas..

La Caixa dirigida por Josep Vilarasau) ha hecho una OPA sobre el Banco Herrero (Asturias). Así podrá controlar, de paso y subsidiariamente, el 8% de la Banca Mapfre y el 3% de Hidrocantabrico. El precio sería, si triunfa la OPA, de 57.000 millones de pesetas y si sólo se obtiene el 51%, se pagarían 31.300 millones (ofrecen 7.400 pesetas por acción) cuando su valor es de 4.500). El interés está en adquirir una buena red, una entidad consolidada y

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

con un coste de adquisición menor que el que supondría su expansión y establecimiento propio.

La banca catalana siempre ha tenido una importancia relativa en la economía nacional, aunque ninguno de los denominados *grandes* tenga en la actualidad su sede en Cataluña. Se puede considerar que, tradicionalmente, la banca catalana se ha centrado principalmente en esta Autonomía y que sus transacciones se han realizado más desde ella hacia el exterior que hacia el resto de España.

**Banco de Sabadell** mantiene interés en comprar el 8,1% del Banco Guipuzcoano, actualmente en manos de Banesto a través de su filial vasca, el Banco de Vitoria. Entre la banca mediana española, el Banco de Sabadell es quien mayor volumen maneja,

Los últimos años de crisis pusieron en situación delicada a este banco debido, principalmente, al disparo de la morosidad de su clientela que estaba constituida, por propio deseo bancario, por empresas medianas y pequeñas. En la actualidad, con el freno a las suspensiones de pagos y quiebras se está recuperando buena parte de dichos capitales. En el primer trimestre de este año, presenta un incremento del 14,5% sobre los beneficios del mismo período del año anterior, lo que contrasta con la rentabilidad a la baja que muestran muchos otros bancos, incluso de mayor tamaño.

En 1.994 ganó 13.500 millones netos, superando las cifras del resto de bancos de su categoría (Zaragozano, Pastor, Herrero o Guipuzcoano) que no alcanzaron, en ningún caso, los 10.000 millones.

La base del Sabadell es su alta dotación de recursos propios (capital mas reservas) debido a una tradicional política de aplicar a las reservas una buena

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

parte de los beneficios, lo que le ha permitido solventar las situaciones coyunturales (o estructurales) de la economía nacional con una cierta solvencia.

Su red de oficinas ronda las 400, situadas principalmente en Catalunya, Baleares y Valencia, donde se espera incrementar su densidad, en los próximos años, dejando una expansión comercial más pausada para el resto del territorio nacional.

#### **EVOLUCIÓN DE RESULTADOS DE LA BANCA MEDIA ESPAÑOLA**

<b>Bancos</b>	<b>1.992</b>	<b>1.993</b>	<b>1.994</b>
Banco Pastor	6.370	6.416	5.234
Banco Herrero	3.217	3.082	2.766
Banco Guipuzcoano	3.854	3.510	1.654
Banco de Sabadell	12.930	13.004	13.570

(Fuente: AVUI. 29.04.95)

### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.1. Estructura Socioeconómica

#### ESTRUCTURA DE LA BANCA MEDIA ESPAÑOLA

BANCOS	CAPITAL	REGIÓN	RECURSOS PROPIOS	CRÉDITOS	DEPÓSITOS	OFICINAS
Pastor	42% controlado por Carmela Arias, Condesa de Fenosa	Galicia	51.644	410.986	738.644	425
Herrero	63% controlado por la familia Herrero Masaveu, Aznar y Alvargonzález	Asturias	23.862	141.440	297.934	202
Sabadell	Repartido entre 128 familias catalanas	Catalunya	83.230	571.094	936.134	385
Guipuzcoano	40% controlado por la familia Aguirre y el Consejo de Administración	Euskadi	24.807	203.638	336.339	185
Zaragozano	34% controlado por los Albenosy 5% por el grupo asegurador GAN	Aragón	41.493	329.740	443.379	357
Bankinter	7% controlado por la familia Botín y el Consejo de Administración	Nacional	91.870	585.217	684.159	253

(Fuente: AVUI. 29.04.95)

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

**Banco de Europa.** fundado por numerosos pequeños accionistas, está controlado desde principios de 1.994, por la Caixa y ha tenido que llevar a cabo un duro programa de saneamiento en estos últimos años.

**Banca Catalana** tuvo en 1.994 unos beneficios de 4.480 millones de pesetas, lo que supuso un descenso de 113.8% respecto al año anterior, aunque se prevé un incremento de sus beneficios netos para este año, entre el 11 y el 13%. En 1.993 liquidó el crédito de 35.651 millones que adeudaba al Fondo de Garantía de Depósitos, que se lo concedió en 1.983 para solventar la época de crisis.

El sector de los seguros ha tenido que hacer frente a un proceso liberalizador en que ha tenido que competir en precios y servicios con las grandes empresas venidas desde el exterior. Además de ello, ha debido hacer frente a las nuevas regulaciones sobre capital social que se les han impuesto mediante Directiva Comunitaria.

El sector en Cataluña se encuentra totalmente atomizado y con una importante presencia de Mutualidades. El tamaño de las Compañías de Seguros catalanas no es muy elevado como se demuestra viendo la cifra de negocios de las mismas a escala nacional: únicamente una de ellas está entre las diez primeras de España. Sólo las compañías extranjeras con sede en Cataluña tienen dimensiones superiores a las del resto de España.

El incremento de negocios que están teniendo estas compañías en estos últimos años viene ocasionado por la puesta en marcha de un nuevo producto financiero: los fondos de Pensiones, a través de los cuales compiten con los bancos.

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

Las mutualidades han mantenido en Cataluña una tradición muy asentada, siendo una de las CC.AA. donde están más asentadas. Las Mutualidades de Previsión Social en España se acercan a las 300 con cerca de dos millones de mutualistas y con un patrimonio consolidado de 1.13 billones de pesetas. Las mutualidades vascas son las que mayor importancia y capital mantienen (alrededor de 527.000 millones de pesetas). Las cuotas de estas organizaciones se acercan a los 160.000 millones, manteniendo unos ingresos totales de 304.000 millones de pesetas, habiendo alcanzado unas prestaciones de 228.000 millones. Son sistemas de previsión sanitaria complementarios a la Seguridad Social que se proceden del Pacto de Toledo y se tendrán en cuenta en los actuales Proyectos de Ley del Seguro y Ley de Supervisión del Seguro Privado. Las diversas mutualidades presentes se reúnen en la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social (CNEPS).

Estas asociaciones son de 4 tipos: de profesionales colegiados (pensiones de jubilación, viudedad y orfandad) de empleados de empresa (pensiones y reciben aportaciones de la empresa), de asistencia sanitaria, de servicios y las del País Vasco (son como Fondos de pensiones y se dedican a pensiones). En general, no tienen ánimo de lucro, tienen un funcionamiento democrático, cubren lo mismo que la Seguridad Social, tienen carácter solidario y autogestionan sus propios beneficios.

En Cataluña hay numerosos adeptos a este sistema de pensiones. Los ingresos en los fondos de pensiones, en la actualidad son deducibles en el Impuesto de Sociedades de las empresas y en un 15% en el IRPF del trabajador, su rentabilidad anual no está sometida a retención

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

**Iberia de Seguros** controlada en 80% por Chupa Chups y el resto por la familia Domeq, Cristóbal y Colón de Carvajal y las familias de industriales Bonet y Pérez. En 1.994 tuvo pérdidas por 570 millones de pesetas, con un volumen de primas de 8.371 millones, lo que ha supuesto un programa de reducción-ampliación de capital (*efecto acordeón*). Su objetivo es alcanzar los 20.000 millones de pesetas en primas en los próximos 5 años. Emplea a 200 personas, cuenta con 20 oficinas, 1.000 agentes directos y 1.500 corredores.



### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.1. Estructura Socioeconómica

---

#### El Valor Añadido Bruto del sector financiero en Cataluña (Millones de pesetas)

---

	1.971	1.981	1.987	1.991
Cataluña	23.651	196.147	468.168	946.389
España	100.104	881.265	2.384.081	4.180.834

---

#### El Valor Añadido Bruto del sector financiero en Cataluña (Magnitudes relativas en %)

---

Cataluña PIB Total	4.3	5.9	6.7	8.3
España PIB Total	3.6	5.2	6.6	7.4
Cataluña/España	23.6	22.3	19.7	22.6

---

(Fuente: BBV, 1.994)

### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.1. Estructura Socioeconómica

#### Los depósitos en bancos y cajas en Cataluña y España

Millones de Pesetas

	Cataluña			España		
	Bancos	Cajas	TOTAL	Bancos	Cajas	TOTAL
1.971	285.000	212.000	497.000	1.454.600	800.200	2.254.800
1.982	1.787.400	3.747.286	5.534.686	9.538.900	5.426.600	14.965.500
1.987	2.659.300	3.287.420	6.946.720	14.706.600	12.295.120	27.001.720
1.991	3.437.400	5.483.400	6.920.800	21.565.800	18.510.700	40.076.500

Magnitudes relativas en % (depósitos/PIB)

1.971	51.5	38.3	89.8	52.7	29.0	81.7
1.982	41.7	35.0	82.7	49.0	27.9	76.9
1.987	38.0	46.9	84.9	40.5	33.9	74.4
1.991	30.1	48.0	78.1	38.1	32.7	70.8

Depósitos en Cataluña/España

	Bancos	Cajas	TOTAL
1.971	19.6	26.5	22.1
1.982	18.7	24.2	20.7
1.987	18.1	26.7	22.0
1.991	15.4	22.0	21.6

(Generalitat de Catalunya. 1.994)

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.1. Estructura Socioeconómica**

---

La rama de los seguros en Cataluña ha seguido, con mayor intensidad, las pautas generales de concentración de compañías que se llevó a cabo en toda España durante la pasada década: mientras que el número de compañías operantes en España se ha reducido en un 25%, el total de compañías de seguros con su sede en Cataluña se redujo en un 30%. Aproximadamente la mitad de las denominadas *Mutuas* han desaparecido en España mientras que dicha reducción fue menor en Cataluña: las primas recaudadas por la mutuas catalanas pasaron de suponer el 19% de total en 1.982, a representar el 4% en la actualidad. Por el contrario, el peso de las primas de las sociedades anónimas ha pasado de suponer el 55% al 72% actual.

Las compañías de seguros con sede en Cataluña son muy numerosas y de escasa magnitud: el rasgo característico de este sector en Cataluña es el de su atomización: sólo 51 de las 125 empresas de seguros que tienen su sede en Cataluña superaban, en 1.992, los mil millones de recaudación y sólo 3 mutuas de las catorce existentes.

El gran boom de estas compañías urgió a partir de la necesidad de ofrecer a la población una serie de productos como fondos y planes de pensiones que incentivan el ahorro: son las grandes competidoras del sector bancario en la captación del ahorro catalán, pasando a gestionar, en la actualidad prácticamente la cuarta parte de los nuevos ingresos de ahorro de los catalanes.

En la actualidad, más del 25% de las primas recaudadas en España lo son por compañías de seguros catalanas, acaparando, por ejemplo, el 35% de los seguros de vida de toda España.

### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.1. Estructura Socioeconómica

##### Las primeras compañías de seguros catalanas

	Negocio Neto *	Cuota %	Acumulado %	Puesto ranking español
Banco Vitalicio	77.4	15.9	15.9	3
Vidacaixa	37.4	7.7	23.6	11
Winterthur	36.3	7.4	31.0	12
Catalana de Occidente	35.5	7.3	38.3	13
Multina. Aseguradora	25.9	5.3	43.6	18
Schweiz	25.8	5.3	48.9	19
Caja de Ah. Barcelona	23.5	4.8	53.7	24
Zurich	17.4	3.6	57.3	31
Ascat-Vida	14.5	3.0	63.7	37
Asist. Sanit. Colegial	11.6	2.4	66.1	43
Fiatc Mutua	11.0	2.3	68.4	46
Comercial Unión	9.4	1.9	70.3	50
Hispania	8.5	1.8	72.1	55
Sun Aliance	8.4	1.7	73.8	56
Cap-Arag	8.0	1.6	75.4	57
Caja Prev. y Socorro	5.0	1.0	76.5	72
Vita	5.0	1.0	77.5	73
Aresa	5.0	1.0	78.5	74

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.994)

\* Miles de millones de pesetas

### 3.8. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.2. Estructura Empresarial

El sector de la banca catalana ha tenido, en la última década una clara y definida vocación de concentración en Cataluña, tanto a nivel de Cajas como de bancos.

La Caixa siempre ha mantenido una posición predominante entre las Cajas de Ahorros catalanas. La fusión de las Cajas (Caixa de Pensiones y Caixa de Barcelona) de mayor tamaño no ha hecho perder peso a las cajas pequeñas que han mantenido su cuota de mercado. La presencia de Cajas de Ahorros no catalanas en Cataluña es poco significativa (el 2.1% del total de oficinas) mientras que la presencia de las Cajas de ahorro catalanas fuera de esta CC.AA. es algo más significativa, ocupando el 7.5% del total de oficinas españolas, sin contar Cataluña.

Las concentraciones bancarias y la llegada de los bancos extranjeros a nuestro país ha desvirtuado la realidad bancaria de los últimos años: hay operando en Cataluña 39 bancos con sede no española. Al mismo tiempo, hay 4 bancos con capital extranjero con sede en Cataluña: Atlántico, Bancotrans, Jover y Catalá de Credit.

#### Localización de la banca extranjera en Cataluña según su origen (Nº oficinas 1.992)

Bancos	Barcelona	Resto Cataluña	Madrid	Resto España
<b>Extranjeros</b>				
sede UE	28	1	37	24
sede no UE	10	0	22	2
<b>Capital extranjero</b>				
sede Cataluña	77	122	33	257
sede resto España	86	55	275	1.048

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.994)

### **3.8. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.2. Estructura Empresarial**

---

Puede considerarse que el banco catalán, como tal banco, ha fracasado principalmente en la banca comercial: sin remontarse demasiado al pasado, se puede hacer notar que, durante la crisis 1.977-1.985, de los 33 bancos españoles que tuvieron problemas, 11 tenían su sede en Cataluña. Posteriormente, todos han ido pasando a manos de los grandes bancos nacionales o han sido adquiridos por inversionistas extranjeros.

Los tres bancos más importantes que tienen su sede en Cataluña son Sabadell, (independiente), Banca Catalana (BBV), Atlántico (Banking Arab Corp.) y Bancotrans (que compró Banco de Madrid y de su fusión surgió Deutsche Bank España). Los bancos que tienen su sede en Cataluña señalando, en primer lugar, los grupos bancarios a que pertenecen, son:

<b>Grupo Sabadell</b>	<b>Grupo BBV</b>
Banco de Sabadell	Catalana
Sabadell Multibanca	Barcelona
	Industrial Catalunya
Banca Extranjera	Mas Sardá
Atlántico	Huesca
Bancotrans	Geron
Jover	
Catalá Credit	

### **3.8. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.2. Estructura Empresarial**

---

Los bancos catalanes que aún permanecen, en principio, como tales son:

<b>BPME</b>	<b>Sindicato de Banqueros</b>
<b>Europa</b>	<b>Fibanc</b>
<b>Mercantil Tarragona</b>	<b>Caixabank</b>
<b>Europrincipat</b>	<b>Privado</b>
<b>Condal</b>	<b>Préstamo y Ahorro</b>
<b>Expansión Industrial</b>	<b>Unión</b>
<b>Garriga Nogués</b>	<b>Industrial Mediterráneo</b>
<b>Comercial Catalunya</b>	

### 3.8. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.2. Estructura Empresarial

---

**Las Cajas de Ahorro con sede en Cataluña**  
**Evolución de los depósitos (millones de pesetas)**

---

	1.982	1.987	1.992
La Caixa	732.258	2.028.363	5.013.108
Barcelona	298.247	664.432	--
Cataluña	198.217	490.211	1.055.759
Penedés	36.251	187.734	340.670
Tarragona	50.556	110.205	256.943
Sabadell	60.744	133.765	242.307
Terrassa	35.905	91.804	178.459
Girona	36.544	70.520	150.471
Laietana	34.987	73.443	134.956
Manresa	35.809	73.875	128.072
Manlieu	16.905	35.599	66.515
<b>TOTAL PEQUEÑAS</b>	<b>347.701</b>	<b>776.945</b>	<b>1.498.393</b>

---



### 3.8. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.2. Estructura Empresarial

---

#### Las Cajas de Ahorro con sede en Cataluña Evolución de los depósitos (% del total)

---

	1.982	1.987	1.992
La Caixa	46.5	51.2	66.2
Barcelona	18.9	16.8	
Catalunya	12.6	12.4	14.0
Penedés	4.8	4.7	4.5
Tarragona	3.2	2.8	3.4
Sabadell	3.9	3.4	3.2
Terrassa	2.3	2.3	2.4
Girona	2.3	1.8	2.0
Laietana	2.2	1.9	1.8
Manresa	2.3	1.9	1.7
Manlieu	1.1	0.9	0.9
TOTAL PEQUEÑAS	22.1	19.6	19.8

---

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.994)

### 3.8. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.2. Estructura Empresarial

#### Oficinas bancarias en Cataluña

	1.982	1.987	1.992
<b>Número de oficinas</b>			
<b>Cataluña</b>			
Bancos	2.934	3.064	3.087
Cajas	2.562	3.409	3.667
<b>TOTAL</b>	<b>5.496</b>	<b>6.473</b>	<b>6.754</b>
<b>España</b>			
Bancos	15.374	16.498	17.408
Cajas	14.304	16.784	17.418
<b>TOTAL</b>	<b>29.678</b>	<b>33.282</b>	<b>34.826</b>
<b>Densidad</b>			
<b>Cataluña</b>			
- Habitantes/Oficina	1.067	924	900
- Oficinas/km <sup>2</sup>	0.172	0.203	0.212
<b>España</b>			
- Habitantes/Oficina	1.256	1.153	1.119
- Oficinas/km <sup>2</sup>	0.059	0.066	0.069

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.994)

### 3.8. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.2. Estructura Empresarial

##### Tamaño medio de las oficinas bancarias en Cataluña

	1.982	1.987	1.992
<b>Empleados/Oficina</b>			
<b>Cataluña</b>			
Bancos	12.2	9.5	9.0
Cajas	6.2	5.1	4.8
<b>España</b>			
Bancos	11.4	9.5	8.7
Cajas	4.2	4.0	4.7
<b>Depósitos/Oficina</b>			
<b>Cataluña</b>			
Bancos	609	868	1.108
Cajas	512	687	1.724
<b>España</b>			
Bancos	620	891	1.278
Cajas	379	676	1.315
<b>Créditos/Oficina</b>			
<b>Cataluña</b>			
Bancos	618	861	1.557
Cajas	293	360	859
<b>España</b>			
Bancos	681	809	1.379
Cajas	202	422	602

(Fuente: Generalitat de Catalunya. 1.994)

### **3.8. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.2. Estructura Empresarial**

---

El sector de la banca y de los seguros es un servicio atípico, cuyos resultados no se agregan al del resto de los sectores. Su funcionamiento depende de innumerables factores y elementos externos que deciden su propio funcionamiento. La banca española aún mantiene una serie de privilegios que hacen que la misma sea el apoyo de otras instancias sociales. La previsión optimista sobre el futuro de la misma, así como el de los seguros, deriva de una sociedad más desarrollada, que utiliza y solicita productos financieros más avanzados que en el resto del país.

#### **Tendencia de las Empresas del Sector**

---

<b>Percepción</b>	<b>%</b>
<b>Estable</b>	<b>46.0</b>
<b>En Declive</b>	<b>5.7</b>
<b>En crecimiento</b>	<b>38,9</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.8. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.2. Estructura Empresarial**

---

Las subcontrataciones del sector se han centrado, tradicionalmente, en los suministros y los servicios derivados de su propia actividad como son el mantenimiento de equipos informáticos, de edificios o el suministros de los diversos insumos y material fungible.

#### **Subcontratación actual e inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución (% vertical)**

---

NO	83.7
SI	16.3

---

#### **Especificación de los Procesos**

---

Transporte/Distribución	12.5
Fabricación/Producción	
Suministros	75.0
Servicios	25.0
Comercial	
Otros	

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.3. Necesidades de la Empresa**

---

Las redes financieras que se generan a partir de los bancos conllevan acuerdos de cooperación con diversas empresas (que no le son del todo extrañas) en ámbitos como la formación continuada de su personal o como los procesos comerciales y de venta.

#### **Acuerdos de Cooperación con otras empresas (% vertical con respuestas múltiples)**

---

<b>NO</b>	<b>51.0</b>
<b>SI</b>	<b>49.0</b>

---

#### **Especificación de los tipos de Acuerdos**

---

<b>Comercial/Marketing</b>	<b>20.8</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>8.3</b>
<b>Formación</b>	<b>75.0</b>
<b>Distribución</b>	<b>8.3</b>
<b>Servicios</b>	<b>16.7</b>
<b>Investigación y Desarrollo</b>	<b>12.5</b>

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.4. Estructura del Empleo

---

Los puestos de trabajo más solicitados en el futuro serán aquellos que impliquen una aportación de conocimientos, mientras que los empleos de menor preparación sólo serán necesarios mientras se mantengan las actuales condiciones de trato con el cliente.

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical con respuestas múltiples)**

---

SI	28.6
NO	71.4

---

**Especificación de los puestos que necesitan**

---

Administrativos	28.6
Técnicos	35.7
Operarios	7.1
Comerciales	14.3
Cuadros Medios	21.4

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.4. Estructura del Empleo**

Como se venía apuntando anteriormente, los puestos de menor cualificación serán los menos favorecidos en el mercado laboral del sector en el futuro, mientras que los técnicos serán los sujetos más buscados, desde el punto de vista laboral.

#### **Previsión de aumento de plantilla según el Tipo de trabajo (% vertical)**

	<b>Aumentará</b>	<b>Se mantendrá</b>	<b>Disminuirá</b>	<b>NS/NC</b>
Directivos	6.1	93.9		
Técnicos	20.4	79.6		
Administrativos	18.4	77.6	4.1	
Secretarías	16.3	79.6	4.1	
Personal Auxiliar	8.2	91.8		
Obreros	4.1	81.6	2.0	12.2
Obreros Especializados	4.1	85.7		12.2
Cuadros Medios	18.4	81.6		

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*



### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.4. Estructura del Empleo

Las carencias productivas detectadas se buscarán paliar, principalmente, mediante la especialización del personal actual, principalmente en los ámbitos de la informática y de la venta. Es curioso señalar que el ámbito de las finanzas es uno de los más significativos en cuanto a las carencias formativas del actual personal de banca y seguros: debe considerarse esto como la propia necesidad de especialización del este sector.

#### Necesidad de más recursos humanos en el Sector (% vertical)

	NO	SI	
		Especializando personal actual	Con personal de nuevo ingreso
Idiomas	75.5	20.4	2.0
Informática	51.0	42.9	6.1
Medio Ambiente	87.8	10.2	2.0
Dirección de Empresas	73.5	22.4	4.1
Contabilidad	79.6	18.4	
Conocimientos UE	89.8	8.2	2.0
Exportación	95.9	4.1	
Logística	93.9	6.1	
Marketing	53.1	42.9	2.0
Finanzas	67.3	26.5	2.0

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### 3.9. FINANZAS Y SEGUROS

#### 3.9.4. Estructura del Empleo

Las propias características de los cursos precisos para la especialización serán las determinantes a la hora de definir el tramo horario en que deben llevarse a cabo. Cabe señalar que, en este caso, también se propone la impartición de los cursos fuera del horario laboral de las empresas bancarias.

#### Tiempo que el personal del Sector puede dedicar a la formación (% vertical)ns

	Personal Superior	Personal Medio	Adminis- trativo
Viernes y Sábado mañana	12.2	12.2	12.2
Una tarde por semana	16.3	14.3	14.3
Dos tardes por semana		4.1	2.0
Un día completo por semana	6.1	6.1	2.0
Fuera del horario laboral	10.2	10.2	12.2
En función del curso	53.1	51.0	55.1
Otros	2.0	2.0	2.0

(Fuente: EOI-Telemarketing 95)

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.4. Estructura del Empleo**

---

La necesidad de cubrir las exigencias de productos financieros y de seguros cada vez más especializados obliga a prever una plantilla en que se prime la especialización y la profesionalidad, mientras que el resto de las categorías profesionales del sector mantendrá, a grandes rasgos, su actual contingente.

#### **Evolución futura del Empleo por categorías profesionales (% vertical)**

---

	<b>Operarios</b>	<b>Cuadros Medios</b>	<b>Especialistas</b>	<b>Profesionales</b>
<b>Perderá</b>	6.1	2.0		
<b>Conservará</b>	71.4	77.6	59.2	71.4
<b>Aumentará</b>	6.1	12.2	32.7	18.4
<b>NS/MC</b>	16.3	8.2	8.2	10.2

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.4. Estructura del Empleo**

---

La ausencia de respuestas en este apartado puede haberse debido a la inadecuada o poco clara formulación de la pregunta dentro de este sector de servicios.

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
Calidad Total	0	0
Mejora Contínua	0	0
Robótica	0	0
Electrónica	0	0
Just in time	0	0
Informática	0	0
Compras	0	0
Logística	0	0

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.5. Necesidades de formación.**

---

Los principales esfuerzos formativos en esta Área deben dirigirse hacia el personal de nivel superior, cuya necesidad de apoyo formativo es superior a la detectada en los niveles medios de formación. Únicamente en el ámbito informático se constata la mayor necesidad formativa de los cuadros medios del sector.

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN**

---

	<u>Nivel Medio</u>	<u>Nivel Alto</u>
Informática	36.7	26.5
Idiomas	16.3	20.4
Organización	24.5	32.7
Gestión y Dirección de Empresas	32.7	49.0
Logística	12.2	12.2
Medio Ambiente	10.2	10.2
Finanzas	32.7	35.8

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.5. Necesidades de formación.**

---

Al contrario que en el Área precedente, la Comercial precisa mayor dedicación formativa en los niveles medios empleados en el sector. Las diversas empresas deben conocer el medio de hacer llegar al mercado la variedad de productos ofertados de una manera clara, entendible y efectiva.

#### **Necesidad de apoyo formativo (% de respuestas afirmativas)**

##### **ÁREA COMERCIAL**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
Marketing	42.9	34.7
Ventas	55.1	36.7
Logística	14.3	16.3
Comercio Exterior	10.2	10.2

---

*(Fuente: EOI-Telemarketing 95)*

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.6. *Perspectivas y tendencias***

---

Los principales objetivos de este sector en Cataluña son:

- La atracción y remuneración satisfactorias de los ahorros y líquidos de las personas individuales y de las empresas.
- Proveer de dinero a precio competitivo, a las economías domésticas y a las empresas para facilitar el consumo y la inversión privada y la financiación de las inversiones empresariales.
- Contribuir a estabilizar el sistema, distribuyendo los riesgos y proveyendo liquidez.
- Facilitar la toma de decisiones de riesgos tras un análisis riguroso para lograr una asignación óptima de capital.

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

Entre los problemas que se presentan en este sector catalán de la economía, cabe destacar varios tipos, según deriven de:

**- La fuerte presencia de las Cajas de Ahorro,:**

. El establecimiento de objetivos de crecimiento en términos de volumen y no de soporte eficaz a los principales agentes económicos.

. Unos márgenes de beneficios muy elevados, duplicando los de otras instituciones del mismo tipo de otros países comunitarios.

. La tendencia a invertir en renta fija por parte de las empresas de seguros, que buscan la mayor rentabilidad y el menor riesgo, para lo que deben dirigirse a mercados financieros situados fuera de Cataluña.

. La posición de control de márgenes financieros por parte de los grandes bancos nacionales.

**- La presencia de una clientela ahorradora**

. Que solicita productos financieros cada vez más sofisticados y que prefiere las inversiones a plazo que la disponibilidad inmediata de liquidez

**- Un empresariado de hondas raíces familiares**



### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.7. Amenazas y Oportunidades.**

---

- . Con inversiones muy dirigidas a productos financieros sofisticados
- . Que desconfía de la eficiencia del sistema financiero en su función de soporte.

- La falta de la denominada masa crítica de empresas (analistas de inversiones, banca internacional) con profesionales financieros de alta cualificación para crear una cultura de mundo financiero en Barcelona.

Las áreas en que este sector debe tender a la mejora y donde pueden encontrarse las posibilidades de desarrollo futuro del sector son:

La dinamización de entidades de ahorro con una gestión de riesgos más amplia y avanzada

La atracción de instituciones europeas de relevancia en el marco del mercado único

La mejora de la formación profesional en finanzas

El reforzamiento de la capacidad de financiación de las empresas

La mejora de la educación financiera del consumidor privado

Satisfacción de las nuevas necesidades de servicios internacionales

### **3.9. FINANZAS Y SEGUROS**

#### **3.9.8. Conclusiones**

---

La evolución del sistema financiero y asegurador catalán está íntimamente ligado a la legislación y política monetaria nacional. En él, es significativa la presencia de potentes cajas de ahorro que han suplido la ausencia de grandes bancos: las Cajas soportan el 62.9% de los depósitos catalanes en instituciones financieras (en España suponen el 40.6%)..

El propio dinamismo, características y objetivos que se marcan las Cajas de Ahorro, las características de ahorro del consumidor medio catalán, la presencia de un empresariado de origen familiar y la ausencia de los grandes circuitos financieros internacionales hacen que Barcelona, como centro financiero de Cataluña, sea una ciudad, financieramente hablando, de segundo orden dentro del entramado europeo, muy lejos de las grandes capitales (Paris, Londres, Bonn) o de los grandes centros financieros (Milán, Amsterdam, etc).

El dinamismo económico de la CC.AA. refleja e impone una fuerte relación entre los diversos agentes económicos y sociales y la banca: de esta relación surge la necesidad de la presencia de grupos de profesionales altamente cualificados de un lado y del otro.

El esfuerzo por reorientar los objetivos y formas de hacer de este sector deberá ser importante y contar con la solidaridad del resto de la economía española.

**4. AREAS DOCENTES DISEÑADAS**

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.1. Marco General**

---

El nivel de formación de los recursos humanos de la Comunidad Autónoma de Cataluña puede considerarse como adecuado y, en líneas generales, superior al de otras Comunidades Autónomas españolas.

La propia opinión de los empresarios, la de los expertos consultados y la emanada de la documentación consultada hacen pensar que dicha formación no parece suficiente si, como en la mayoría de los casos, se compara con otras regiones de la Unión Europea, competidoras catalanas en el mercado comunitario.

La formación prevista en el Programa FSE - EOI viene enmarcada en cuatro grandes áreas o programas de formación. Sin embargo, en el presente Capítulo se han recogido seis módulos docentes que entendemos se adaptan mejor a las necesidades de formación de la Comunidad y que pueden englobarse en las cuatro áreas previstas de la forma siguiente:

<b>Gestión Empresarial:</b>	<b>Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial Comercial y Marketing Administración y Finanzas</b>
<b>Gestión Industrial</b>	<b>Gestión de Operaciones Industriales</b>
<b>Medio Ambiente:</b>	<b>Área de Medio Ambiente</b>
<b>Emprendedores</b>	<b>Formación de Emprendedores</b>

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.2. Nuevas Tecnologías para la Gestión empresarial**

###### **Ficha Técnica**

---

### **CONTENIDOS**

Organización y Estructura

Contabilidad y Análisis Financiero

Marketing e Investigación de Mercados

Planificación Estratégica

Toma de decisiones con ayuda de ordenador

Sistemas Informáticos

Trabajo de campo de proyectos

Proceso Productivo

Calidad Total

Producto

Inglés Aplicado

Comunidades Europeas

Derecho Laboral

Comercio Exterior

Fiscal

Derecho Societario

Recursos Humanos

Creatividad

Medio Ambiente

Derecho Comunitario

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.2. Nuevas Tecnologías para la Gestión empresarial**

###### **Ficha Técnica**

---

### **OTRAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

#### **Elaboración de un Proyecto de Empresa**

Es la base de aplicación de los conocimientos adquiridos a través de las materias impartidas.

#### **Metodología del Proyecto**

Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías, por parte de los distintos profesores que mantienen con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la Consultoría General a cargo del Director del Proyecto.

Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita, presentándose, algunos de ellos, en una sesión pública.

#### **DURACIÓN**

640 horas

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.2. Nuevas Tecnologías para la Gestión empresarial**

###### ***Orientación de la Acción a los objetivos por Sector***

---

Este Módulo Docente tiene dos objetivos primordiales:

1. **Facilitar la reconversión de las personas procedentes de otros sectores gravemente afectados por la reconversión industrial, fomentando las iniciativas empresariales**
  
2. **Completar la formación del licenciado reciente mediante:**
  - **El conocimiento práctico de la gestión empresarial tanto en conjunto como en las diversas áreas funcionales.**
  
  - **Métodos de trabajo activo (trabajo en equipo sobre proyectos elegidos por los propios protagonistas) donde se reproducen:**
    - . **El modo y ambiente en que se desenvuelven las relaciones profesionales de trabajo.**
  
    - . **La problemática del entorno en que se mueve la empresa.**
  
    - . **Las habilidades que se requieren para la toma de decisiones.**
  
    - . **La propia práctica empresarial.**

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.2. Nuevas Tecnologías para la Gestión empresarial Programa y Calendario recomendados**

---

#### **PROGRAMA**

##### **Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1.994	1
1.995	1
1.996	1
1.997	1
1.998	1
1.999	0
<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>5</b>



#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.2. Nuevas Tecnologías para la Gestión empresarial Evaluación de la Acción**

---

### **EVALUACIÓN**

La evaluación de las diversas acciones se basa en **criterios de evaluación continuada**, teniendo en cuenta:

- La asistencia a los cursos.
- La intervención en las clases.
- La realización de ejercicios/trabajos en cada asignatura.
- La aprobación de Proyecto de Empresa.

El reducido número de alumnos unido a la dedicación permanente del Cuadro de Profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.

**4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

**4.3. Comercial y Marketing**

***Ficha Técnica***

---

**CONTENIDOS**

**Asesoramiento y Autodiagnóstico.**

**Capacidades personales.**

**Herramientas microinformáticas.**

**Contabilidad y Finanzas.**

**Marketing y Comercial.**

**Derecho Mercantil y Fiscal.**

**Recursos Humanos y Derecho Laboral.**

**Bussines Game.**

**Política de Empresa.**

**Desarrollo de Proyectos.**

**Internacional.**

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.3. Comercial y Marketing**

###### ***Ficha Técnica***

---

### **OTRAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

#### **Elaboración de un Proyecto de Empresa**

Es la **aplicación** de los conocimientos adquiridos a través de las materias impartidas.

#### **Metodología del Proyecto**

Mediante **tutoría/consultorías** se va orientando gradualmente su desarrollo. Estas tutorías/consultorías son llevadas a cabo por los distintos profesores (aparte de la Consultoría General a cargo del Director del Proyecto) manteniendo contactos con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos,

Todos los proyectos se **materializan en una memoria escrita** presentándose, algunos de ellos, en una sesión pública.

#### **DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas de conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

#### **DURACIÓN**

500 horas, de las cuales el 30% son de Desarrollo de Proyectos.

La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.3. Comercial y Marketing**

###### ***Orientación de la Acción a los objetivos por Sector***

---

Este Módulo Docente tiene dos objetivos primordiales:

1. Facilitar la reconversión profesional de los Titulados Superiores procedentes de otros sectores gravemente afectados por la reconversión industrial, fomentando las iniciativas empresariales
2. Proporcionar a los participantes, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa, con una fuerte especialización en los aspectos de marketing.

Al mismo tiempo, al terminar el Programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente Pymes, en el campo del marketing de las empresas.

**4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

**4.3. Comercial y Marketing.**

***Programa y Calendario recomendados***

---

**PROGRAMA**

**Autoempleo y Desarrollo de negocios para Directivos**

**CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1.994	1
1.995	2
1.996	2
1.997	2
1.998	2
1.999	2
<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>11</b>

---

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.3. Comercial y Marketing**

###### ***Evaluación de la Acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases , donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACIÓN**

La evaluación de las diversas acciones se basa en:

- Pruebas escalonadas a lo largo del curso para conocer el grado de comprensión de las materias.
- Evaluación de los trabajos y proyectos desarrollados.
- Al final del curso se utilizará el cuestionario de evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

El reducido número de alumnos unido a la dedicación permanente del Cuadro de Profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.4. Administración y Finanzas**

###### ***Ficha Técnica***

---

### **CONTENIDOS**

**Asesoramiento y Autodiagnóstico.**

**Capacidades personales.**

**Herramientas microinformáticas.**

**Contabilidad y Finanzas.**

**Marketing y Comercial.**

**Derecho Mercantil y Fiscal.**

**Bussines Game.**

**Política de Empresa.**

**Desarrollo de Proyectos.**

**Internacional.**

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.4. Administración y Finanzas**

###### ***Ficha Técnica***

---

#### **OTRAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

##### **Elaboración de un Proyecto de Empresa**

Es la **aplicación** de los conocimientos adquiridos a través de las materias impartidas.

##### **Metodología del Proyecto**

Mediante **tutoría/consultorías** se va orientando gradualmente su desarrollo. Estas tutorías/consultorías son llevadas a cabo por los distintos profesores (aparte de la Consultoría General a cargo del Director del Proyecto) manteniendo contactos con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos,

Todos los proyectos **se materializan en una memoria escrita** presentándose, algunos de ellos, en una sesión pública.

#### **DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas de conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

#### **DURACIÓN**

500 horas, de las cuales el 30% son de Desarrollo de Proyectos.

La duración aconsejable del curso es de 6 meses.



#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.4. Administración y Finanzas**

###### ***Orientación de la Acción a los objetivos por Sector***

---

Este Módulo Docente tiene dos objetivos primordiales:

1. Facilitar la reconversión profesional de los Titulados Superiores procedentes de otros sectores gravemente afectados por la reconversión industrial, fomentando las iniciativas empresariales
2. Proporcionar a los participantes, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa, con una fuerte especialización en los aspectos de financieros.

Al mismo tiempo, al terminar el Programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente Pymes, en el campo financiero de las empresas.

**4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

**4.4. Administración y Finanzas**

**Programa y Calendario recomendados**

---

**PROGRAMA**

**Autoempleo y Desarrollo de negocios para Directivos**

**CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1.994	1
1.995	2
1.996	2
1.997	2
1.998	2
1.999	2
<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>11</b>

---

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.4. Administración y Finanzas**

###### ***Evaluación de la Acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACIÓN**

La evaluación de las diversas acciones se basa en:

- Pruebas escalonadas a lo largo del curso para conocer el grado de comprensión de las materias.
- Evaluación de los trabajos y proyectos desarrollados.
- Al final del curso se utilizará el cuestionario de evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

El reducido número de alumnos unido a la dedicación permanente del Cuadro de Profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.

- 4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**  
**4.5. Gestión de Operaciones Industriales**  
**Ficha Técnica**
- 

## **CONTENIDOS**

**Diseño e Innovación de Producto.**  
**Gestión de la Tecnología e Innovación.**  
**Estrategia de Operaciones.**  
**Calidad Industrial.**  
**Logística.**  
**Planificación y Organización de la Producción.**  
**Mantenimiento Industrial.**  
**Seguridad en el Trabajo.**  
**Simulación.**  
**Impacto Ambiental.**  
**Gestión de Proyectos.**

**4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

**4.5. Gestión de Operaciones Industriales**

**Ficha Técnica**

---

**OTRAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

**DESTINATARIOS**

Personal ejecutivo de la empresa con tres años de experiencia como mínimo.

**PRÁCTICAS**

Estudio y discusión de casos prácticos en cada una de las materias impartidas.

Se utilizará también un juego empresarial, diseñado para la simulación del funcionamiento de empresas que trabajan con proyectos industriales.

**DURACIÓN**

500 horas lectivas.

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.5. Gestión de Operaciones Industriales**

###### ***Orientación de la Acción a los objetivos por Sector***

---

Este Módulo de Gestión de Operaciones Industriales tiene dos objetivos primordiales:

1. Proporcionar herramientas y técnicas para el diagnóstico de las diferentes situaciones problemáticas que pueden presentarse en una empresa industrial.
2. El análisis de los fundamentos y técnicas de gestión en el área de operaciones, identificando los factores tecnológicos claves para la mejora de la competitividad.

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.5. Gestión de Operaciones Industriales**

###### ***Programa y Calendario recomendados***

---

#### **PROGRAMA**

**Emprendedores, Calidad Total, Innovación Tecnológica y Seguridad.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1.994	1
1.995	1
1.996	1
1.997	1
1.998	1
1.999	0
<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>5</b>

---

**4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**  
**4.5. Gestión de Operaciones Industriales**  
**Evaluación de la Acción**

---

**SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

**EVALUACIÓN**

La evaluación de las diversas acciones se basa en:

- Pruebas escalonadas a lo largo del curso para conocer el grado de comprensión de las materias.
- Evaluación de los trabajos y proyectos desarrollados.
- Al final del curso se utilizará el cuestionario de evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).



**4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

**4.6. Medio Ambiente**

**Ficha Técnica**

---

**CONTENIDOS**

La Empresa.

Sectores y Procesos Industriales.

Contaminación Atmosférica.

Contaminación de las aguas.

Aguas residuales.

Contaminación de los suelos.

Residuos sólidos.

Contaminación por ruido.

Gestión Ambiental.

Evaluación de Impacto Ambiental.

Legislación.

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.6. Medio Ambiente**

###### ***Ficha Técnica***

---

### **OTRAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

#### **DESCRIPCIÓN**

##### **INGENIERÍA Y GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL**

#### **DESTINATARIOS**

Administraciones Autonómicas y Locales. Empresas que lo soliciten.

#### ***PRÁCTICAS***

Aproximadamente el 30% del Módulo se dedica a la resolución de casos prácticos.

#### **DURACIÓN**

500 horas.

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.6. Medio Ambiente**

###### ***Orientación de la Acción a los objetivos por Sector***

---

Para que una empresa pueda gestionar con criterios realistas y eficaces sus acciones, tiene que tener en cuenta el medio ambiente en que se desarrollan las mismas. Para ello, debe desarrollar un Plan de Gestión Medioambiental y desarrollar la correspondiente Ecogestión, con la misma singularidad e importancia de cualquier otra área de la gestión empresarial como compras, personal, finanzas, etc.

Los aspectos medioambientales afectan a cualquier empresa, independientemente de su tamaño, y hoy es un hecho consagrado que el medio ambiente es un requisito esencial para conseguir el éxito a medio y largo plazo de la empresa.

Este Módulo de Medio Ambiente tiene como objetivo primordial capacitar a los participantes en los aspectos medioambientales como:

La Gestión

La Política

Los contaminantes (fuentes, derivaciones, medidas correctoras, etc.)

#### 4. *ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS*

##### 4.6. *Medio Ambiente*

###### *Programa y Calendario recomendados*

---

#### **PROGRAMA**

**Emprendedores medioambientales.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1.994	1
1.995	1
1.996	1
1.997	1
1.998	1
1.999	0
<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>5</b>

---

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.6. Medio Ambiente**

###### ***Evaluación de la Acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACIÓN**

La evaluación de las diversas acciones se basa en:

- Pruebas escalonadas a lo largo del curso para conocer el grado de comprensión de las materias.
- Evaluación de los trabajos y proyectos desarrollados.
- Al final del curso se utilizará el cuestionario de evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.7. Emprendedores**

###### ***Ficha Técnica***

---

### **CONTENIDOS**

**Marketing.**

**Finanzas.**

**Producción.**

**Simulación de Gestión.**

**Aplicaciones Informáticas.**

**Recursos Humanos.**

**Aspectos Fiscales.**

**Aspectos Jurídicos.**

**Entorno Comunitario.**

**Comunicación.**

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.7. Emprendedores**

###### ***Ficha Técnica***

---

#### **OTRAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

**Formación Específica en Creación de Empresas, siguiendo la Guía de Elaboración de Planes de Negocio que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial hasta la concreción de un programa con su calendario y presupuestos para la nueva empresa.**

**Cabe destacar, dentro de este Bloque:**

- 1. La explicación de la Guía de Elaboración de un Plan de Negocio.**
- 2. El trabajo de campo orientado por el Profesor-Consultor.**
- 3. Las consultorías individualizadas que aseguran el progreso correcto en la elaboración del Plan de Negocio.**
- 4. La presentación de los Proyectos.**
- 5. El Análisis de Viabilidad.**

#### **DURACIÓN**

**500 horas.**



#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.7. Emprendedores**

###### ***Orientación de la Acción a los objetivos por Sector***

---

Este Módulo de Formación de Emprendedores tiene como objetivos primordiales:

- Fomentar el desarrollo y ajuste estructural en la cantidad de personas necesarias, a través de la formación para la creación de actividades autónomas y empresas y, en particular, para aprovechar el crecimiento y la estabilidad del empleo en el sector.
  
- Facilitar la reconversión de sectores afectados por la reconversión industrial.
  
- Combatir el paro de larga duración.
  
- Facilitar la inserción profesional de los jóvenes y de las personas expuestas a su exclusión del mercado laboral (entre otras causas por pertenecer a profesionales obsoletos o ser mayores de 45 años).



#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.7. Emprendedores**

###### ***Programa y Calendario recomendados***

---

#### **PROGRAMA**

**Formación de Emprendedores. Plan Estratégico Pymes.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1.994	2
1.995	2
1.996	2
1.997	3
1.998	3
1.999	3
<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>15</b>

---

#### **4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS**

##### **4.7. Emprendedores**

###### ***Evaluación de la Acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los emprendedores y proyectos susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencerlos primeros obstáculos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción, y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para el intercambio de experiencias y fomento para las relaciones mutuas.
- d) Creación de la Base de Datos con todos los Proyectos, que posibilite la explotación ágil de relaciones.

#### **EVALUACIÓN**

Al final del curso se evalúan Proyectos y Alumnos según el cuestionario de evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR  
SECTOR

1

0

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.1. Química agroindustrial y farmacéutica

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	58.396
Número de empresas	2.371
Total de personas a capacitar	
Gestión empresarial	176
Técnicos y Directivos	2.430

#### Total de acciones de capacitación por área

Tipo de Acción	Área	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	440
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	1049
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	1325
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	720
uevo Empleo	Medio Ambiente	650
Nuevo Empleo	Emprendedores	376

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.1. Química agroindustrial y farmacéutica

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

### SECTOR O SUBSECTOR: QUÍMICA AGROINDUSTRIAL Y FARMACÉUTICA

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

ESTRUCTURA Y TENDENCIAS	PERSPECTIVAS DE EMPLEO	OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:	
Socioeconómicas: POSITIVO	Grandes Empresas/Pymes	Cooperación Empresarial:	ASENTADA
Empleo: 58.396 personas (7,4% del empleo industrial)	- Creación:	SI	
Tipología empresarial:	- Destrucción:	NO	Desarrollo y Consolidación: SI
Dependiendo de la actividad	- Reciclaje: CONVENIENTE		
		Creación de Empresas:	POSIBLE

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.1. Química agroindustrial y farmacéutica**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: QUÍMICA AGROINDUSTRIAL Y FARMACÉUTICA**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONAL ES LIBERALES</b>
Cooperación	SI	SI	SI	SI
Desarrollo y Consolidación de Pymes	-	SI	SI	-
Creación de Empresas	SI	SI	SI	-

---

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.2. Industrias de la Alimentación**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	61.172	
Número de empresas	4.880	
Total de personas a capacitar		
Gestión empresarial		283
Técnicos y Directivos		1.374

**Total de acciones de capacitación por área**

<b>Tipo de Acción</b>	<b>Área</b>	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	707
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	2154
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	1090
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	1540
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	525
Nuevo Empleo	Emprendedores	282

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.2. Industrias de la Alimentación

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

### SECTOR O SUBSECTOR: INDUSTRIAS DE LA ALIMENTACIÓN

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

#### ESTRUCTURA Y TENDENCIAS

#### PERSPECTIVAS DE EMPLEO

#### OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:

Socioeconómicas: POSITIVO

Grandes Empresas/Pymes

Cooperación Empresarial:

ESCASA

Empleo: 61.172 personas  
(7,8% del empleo industrial)

- Creación: POSIBLE

- Destrucción: POSIBLE

Desarrollo y Consolidación:

SI

Tipología empresarial:

Predominio de la pequeña empresa  
(menos de 20 empleados)

- Reciclaje: NECESARIO

Creación de Empresas:

POSIBLE



**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.2. Industrias de la Alimentación**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: INDUSTRIAS DE LA ALIMENTACIÓN**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONAL ES LIBERALES</b>
Cooperación	-	SI	SI	SI
Desarrollo y Consolidación de Pymes	-	SI	SI	-
Creación de Empresas	SI	SI	SI	-

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.3. Artes Gráficas y Edición

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	46.053
Número de empresas	4.196
Total de personas a capacitar	
Gestión empresarial	273
Técnicos y Directivos	1.315

#### **Total de acciones de capacitación por área**

<b>Tipo de Acción</b>	<b>Área</b>	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	682
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	1794
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	2350
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	1205
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	480
Nuevo Empleo	Emprendedores	259

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.3. Artes Gráficas y Edición

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

### SECTOR O SUBSECTOR: ARTES GRÁFICAS Y EDICIÓN

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

ESTRUCTURA Y TENDENCIAS	PERSPECTIVAS DE EMPLEO	OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:	
Socioeconómicas: POSITIVO	Grandes Empresas/Pymes	Cooperación Empresarial:	NECESARIA
Empleo: 46.053 personas (5,9% del empleo industrial)	- Creación:	SI	
	- Destrucción:	SI	Desarrollo y Consolidación: POSIBLE
Tipología empresarial: el 90% de las empresas son pequeñas (menos de 10 empleados)	- Reciclaje:	NECESARIO	
		Creación de Empresas:	POSIBLE

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.3. Artes Gráficas y Edición**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: ARTES GRÁFICAS Y EDICIÓN**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONAL ES LIBERALES</b>
Cooperación	SI	SI	SI	SI
Desarrollo y Consolidación de Pymes	SI	SI	SI	-
Creación de Empresas	SI	-	SI	-

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.4. Maquinaria para la Producción

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	55.471
Número de empresas	3.973
Total de personas a capacitar	
Gestión empresarial	260
Técnicos y Directivos	1.150

#### Total de acciones de capacitación por área

Tipo de Acción	Área	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	650
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	1752
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	890
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	1290
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	125
Nuevo Empleo	Emprendedores	396

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.4. Maquinaria para la Producción

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

### SECTOR O SUBSECTOR: MAQUINARIA PARA LA PRODUCCIÓN

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

#### ESTRUCTURA Y TENDENCIAS

#### PERSPECTIVAS DE EMPLEO

#### OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:

Socioeconómicas: POSITIVO

Grandes Empresas/Pymes

Cooperación Empresarial: IMPRESCINDIBLE

Empleo: 55.471 personas  
(7,1% del empleo industrial)

- Creación: POSIBLE

- Destrucción: POSIBLE Desarrollo y Consolidación: SI

Tipología empresarial:  
el 90% de las empresas son  
pequeñas (menos de 10 empleados)

- Reciclaje: CONVENIENTE

Creación de Empresas: POSIBLE

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.4. Maquinaria para la Producción**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: MAQUINARIA PARA LA PRODUCCIÓN**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONAL ES LIBERALES</b>
Cooperación	-	SI	SI	SI
Desarrollo y Consolidación de Pymes	-	SI	SI	SI
Creación de Empresas	-	SI	-	-

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.5. Electrónica

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	6.068
Número de empresas	526
Total de personas a capacitar	
Gestión empresarial	60
Técnicos y Directivos	157

#### **Total de acciones de capacitación por área**

<b>Tipo de Acción</b>	<b>Área</b>	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	150
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	231
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	120
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	160
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	70
Nuevo Empleo	Emprendedores	35

---



## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.5. Electrónica

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

---

### SECTOR O SUBSECTOR: ELECTRÓNICA

---

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

---

#### ESTRUCTURA Y TENDENCIAS

#### PERSPECTIVAS DE EMPLEO

#### OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:

Socioeconómicas: POSITIVO

Grandes Empresas/Pymes

Cooperación Empresarial: IMPRESCINDIBLE

Empleo: 6.068 personas  
(0.8% del empleo industrial)

- Creación: POSIBLE

- Destrucción: POSIBLE Desarrollo y Consolidación: SI

Tipología empresarial: Existe  
equilibrio en el tamaño de las  
empresas.

- Reciclaje: POSIBLE

Creación de Empresas: POSIBLE

---

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.5. Electrónica**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: ELECTRÓNICA**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

**OPORTUNIDADES**

**MEDIO  
AMBIENTE**

**G. INDUSTRIAL  
Y TECNOLÓGICA**

**GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**PROFESIONAL  
ES LIBERALES**

---

Cooperación

SI

SI

SI

-

← Desarrollo y Consolidación de Pymes

-

SI

SI

-

Creación de Empresas

-

SI

SI

-

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.6. Hostelería y Turismo

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	334.617
Número de empresas	16.000
Total de personas a capacitar	
Gestión empresarial	1.035
Técnicos y Directivos	1.897

#### Total de acciones de capacitación por área

Tipo de Acción	Área	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	2590
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	450
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	7182
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	3360
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	150
Nuevo Empleo	Emprendedores	720

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.6. Hostelería y Turismo

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

#### COMUNIDAD DE CATALUNYA

#### SECTOR O SUBSECTOR: HOSTELERÍA Y TURISMO

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

##### ESTRUCTURA Y TENDENCIAS

##### PERSPECTIVAS DE EMPLEO

##### OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:

Socioeconómicas: POSITIVO

Grandes Empresas/Pymes

Cooperación Empresarial:

ESCASA

Empleo: 334.617 personas  
(16% de la población activa)

- Creación: POSIBLE

- Destrucción: POSIBLE Desarrollo y Consolidación: NO

Tipología empresarial:  
el 90% de las empresas son  
pequeñas (menos de 10 empleados)

- Reciclaje: NECESARIO

Creación de Empresas: POSIBLE

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.6. Hostelería y Turismo**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: HOSTELERÍA Y TURISMO**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

OPORTUNIDADES	MEDIO AMBIENTE	G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA	GESTIÓN EMPRESARIAL	FORMACIÓN ESPECIALIZADA
Cooperación	SI	-	SI	SI
Desarrollo y Consolidación de Pymes	SI	-	SI	SI
Creación de Empresas	SI	-	SI	SI

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.7. Finanzas y Seguros

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	181.800	
Número de empresas	7.497	
Total de personas a capacitar		
Gestión empresarial		474
Técnicos y Directivos		557

#### **Total de acciones de capacitación por área**

<b>Tipo de Acción</b>	<b>Área</b>	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	1184
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	450
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	1680
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	1770
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	30
Nuevo Empleo	Emprendedores	70

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.7. Finanzas y Seguros

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

### SECTOR O SUBSECTOR: FINANZAS Y SEGUROS

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

ESTRUCTURA Y TENDENCIAS	PERSPECTIVAS DE EMPLEO	OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:	
Socioeconómicas: POSITIVO	Grandes Empresas/Pymes	Cooperación Empresarial:	SI
Empleo: 181.800 personas (13.7% del empleo de Servicios)	- Creación:	DIFÍCIL	
Tipología empresarial:	- Destrucción:	NO	Desarrollo y Consolidación: SI
Predominan las sucursales de Caja de Ahorros Catalanas y de grandes bancos.	- Reciclaje:	SI	
		Creación de Empresas:	NO

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.7. Finanzas y Seguros**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: FINANZAS Y SEGUROS**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

**OPORTUNIDADES**

**MEDIO  
AMBIENTE**

**G. INDUSTRIAL  
Y TECNOLÓGICA**

**GESTIÓN  
EMPRESARIAL**

**PROFESIONAL  
ES LIBERALES**

---

Cooperación

SI

SI

-

-

← Desarrollo y Consolidación de Pymes

-

SI

SI

-

Creación de Empresas

SI

-

SI

SI

---





## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.8. Sanidad y Asistencia

#### *Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

Número total de asalariados	53.655
Número de empresas	644
Total de personas a capacitar	
Gestión empresarial	45
Técnicos y Directivos	216

#### Total de acciones de capacitación por área

Tipo de Acción	Área	
Mantenimiento	Gestión Empresarial	113
Mantenimiento y Nuevas Técnicas	Industrial y Producción	282
Mantenimiento y Nuevo Empleo	Comercial - Marketing	225
Mantenimiento	Administrativo - Financiera	190
Nuevo Empleo	Medio Ambiente	150
Nuevo Empleo	Emprendedores	35

---

## 5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR

### 5.8. Sanidad y Asistencia

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

## COMUNIDAD DE CATALUNYA

### SECTOR O SUBSECTOR: SANIDAD Y ASISTENCIA

#### CARACTERÍSTICAS GENERALES

ESTRUCTURA Y TENDENCIAS	PERSPECTIVAS DE EMPLEO	OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:
Socioeconómicas: POSITIVO	Grandes Empresas/Pymes	Cooperación Empresarial: CONVENIENTE
Empleo: 53.655 personas (4% del empleo de servicios)	- Creación:	SI
	- Destrucción:	- Desarrollo y Consolidación: SI
Tipología empresarial: Predominan las grandes empresas de carácter público y privado)	- Reciclaje:	SI
		Creación de Empresas: SI

**5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

**5.8. Sanidad y Asistencia**

*Ficha de acciones de formación en el nivel superior*

---

**COMUNIDAD DE CATALUÑA**

---

**SECTOR O SUBSECTOR: SANIDAD Y ASISTENCIA**

---

**ÁREAS DE ACTUACIÓN**

---

OPORTUNIDADES	MEDIO AMBIENTE	G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA	GESTIÓN EMPRESARIAL	HORNOS ES IRRRIS
Cooperación	SI	SI	SI	SI
Desarrollo y Consolidación de Pymes	-	SI	SI	-
Creación de Empresas	SI	SI	SI	SI

---



**6. RESUMEN NUMERICO DE ACCIONES DE  
FORMACION PARA INDIVIDUOS DE NIVEL  
SUPERIOR**

**RESUMEN NUMÉRICO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS, CLASIFICADAS POR ÁREAS. , EN FUNCIÓN DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES CATALANES QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIEN PRESTAN LÍNEAS EMERGENTES DE EMPLEO**

---

Gestión Empresarial	6.516
Área Industrial y Producción	8.132
Área Comercial - Marketing	14.862
Área Administrativo - Financiera	10.235
Área de Medio Ambiente	2.180
Emprendedores	2.173
<b>TOTAL DE ACCIONES INDIVIDUALES</b>	<b>44.128</b>

---

**COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA**

**CUADRO GENERAL DE ACCIONES FORMATIVAS NIVEL MEDIO ALTO  
NECESARIAS DESDE LOS SECTORES**

**ACCIONES DE CAPACITACIÓN**

<b>SECTORES</b>	<b>Gestión Empresarial</b>	<b>Industria y Producción</b>	<b>Comercial Marketing</b>	<b>Administración Finanzas</b>	<b>Medio Ambiente</b>	<b>Emprendedor</b>	<b>TOTAL</b>
<i>Químicas</i>	440	1049	1325	720	650	376	4.560
<i>Alimentación</i>	707	2154	1090	1540	525	282	6.298
<i>Gráficas</i>	682	1794	2350	1205	480	259	6.770
<i>Maquinaria</i>	650	1752	890	1290	125	396	5.103
<i>Electrónica</i>	150	231	120	160	70	35	766
<i>Hostelería</i>	2590	450	7182	3360	150	720	14.452
<i>Finanzas</i>	1184	450	1680	1770	30	70	5.184
<i>Sanidad</i>	113	282	225	190	150	35	995
<b>TOTALES</b>	<b>6.516</b>	<b>8.162</b>	<b>14.862</b>	<b>10.235</b>	<b>2.180</b>	<b>2.173</b>	<b>44.128</b>

***PROGRAMA FSE - EOI***

***BIBLIOGRAFIA***

1

0

- AINAUD DE LASARTE, J.M.- "Historia de Cataluña" en *Gran Atlas de Cataluña*, La Vanguardia, Barcelona, 1.993, pp. 21 - 29
  
- BANCO BILBAO VIZCAYA.- *Renta Nacional de España y su distribución provincial. Avance de 1.990 y 1.991*, B.B.V, 1.989, 18º ed., soporte magnético.
  
- BANCO BILBAO VIZCAYA.- *Renta Nacional de España 91 y su distribución provincial. Avance de 1.992 y 1.993*, B.B.V, 1.994, 427 pp.
  
- BANCO BILBAO VIZCAYA & GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia e Finances.- *La economía catalana ante el cambio de siglo*, B.B.V & Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1.994, 668 pp.
  
- CAIXA DE CATALUNYA.- *La transformació del Vallés Oriental*, en *Colecció Catalunya Comarcal*, Caixa d'Estalvis de Catalunya, Barcelona, 1.994, 412 pp.
  
- CAIXA DE CATALUNYA.- *Catalunya Comercial, 1.994. Estimación del PIB comercial 1.990-1.993*, Caixa de Catalunya, Barcelona, 1.995, 224 pp.
  
- *Diccionari Català Castellà*, Enciclopedia Catalana, Barcelona, 1.987, 1.300 pp.
  
- DIPUTACIO DE BARCELONA, Gabinet d'Estudis de la Presidencia - *Xifres Catalunya*, Diputació de Barcelona, 1.994, Barcelona, 157 pp
  
- GACETA DE LOS NEGOCIOS - *Anuario de Economía, 1.995*, Madrid, Gaceta de los Negocios, 386 pp.
  
- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Económica. - *Informe anual sobre la Indústria a Catalunya. 1.994*, Generalitat de Catalunya, 1.995, Barcelona, 137 pp.



- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Informe Anual de l'empresa catalana, 1.992*, Generalitat de Catalunya, 1.994, Barcelona, 263 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Institut d'Estadística de Catalunya.- *Anuari Estadístic de Catalunya, 1.993*, Generalitat de Catalunya, 1.994, Barcelona, 760 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Química bàsica i dels productes químics per a la indústria i el consum final*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.993, Barcelona, 198 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Electrònica*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.993, Barcelona, 182 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Alimentació*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.992, Barcelona, 220 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Arts gràfiques i edició*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.992, Barcelona, 204 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Productes farmacèutics*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.992, Barcelona, 120 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de

Programació Econòmica. - *Indústria Bàsica i productes metàl·lics*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.991, Barcelona, 150 pp.

- GENERALITAT DE CATALUNYA, Dpt. d'Economia i Finances, DG de Programació Econòmica. - *Bens d'equip*, de la Colecció *La Indústria a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, 1.991, Barcelona, 110 pp.

- INSTITUTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL.- *Directorio Industrial de Cataluña*. IMPI, Barcelona, 1.991, 1.000 pp.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.- *Anuario Estadístico 1.993*, I.N.E., 1.994 Madrid, 902 pp.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.- *Encuesta de población activa. Cuarto Trimestre 1.993*. I.N.E., 1.994, Madrid, 165 pp.

- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA.- *Encuesta industrial 1.988-1.991*. I.N.E., Madrid, 1.994, 360 pp.

- MINISTERIO DE ASUNTOS SOCIALES. SDG DE ESTUDIOS, ESTADÍSTICAS Y PUBLICACIONES.- *Boletín Estadístico de Datos Básicos, Primer trimestre 1.994*, Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid, 1.994, 230 pp.

- MINISTERIO DE EDUCACION Y CIENCIA. - *Estadística de la Enseñanza en España. Niveles de preescolar, General Básica y EE. Medias. 1.991 - 1.992. Datos Avance y evolución del alumnado*. Ministerio de Educación y Ciencia. Madrid, 1.992, 53 pp.

- MINISTERIO DE EDUCACION Y CIENCIA. - *Estadística de la Enseñanza en España. Niveles de preescolar, General Básica y EE. Medias. 1.990*. Ministerio de

Educación y Ciencia. Madrid, 1.994, 226 pp.

- MONITOR COMPANY I BALLARIN I FAUSASSOCIATS.- *Els avantatges competitives de Catalunya*, Generalitat de Catalunya, Dpt. d'Economia e Finances, Barcelona, 1.992, 230 pp.

- ROBEY, Daniel.- *Designing Organizations. A macro perspective*. Richard D. Irwin, 1.982, 495 pp.

- SPA.- *Anuario Profesional del Medio Ambiente de España. 1.994*. spa, Madrid, 1.994, 478 pp.

