



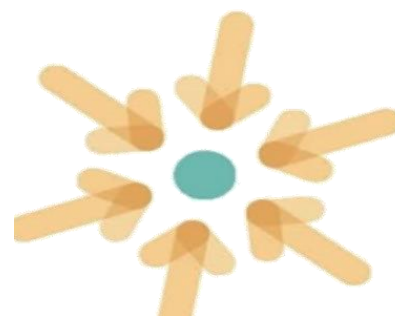
6^a TROBADA MUTUALITATS DE CATALUNYA



Terrassa, 20 i 21 novembre 2019



ACREDITACIONES



Dimecres, 20 de novembre

Inauguració Institucional



Dimecres, 20 de novembre

Inauguració Institucional



Jordi Busquet
President de la Federació de Mutualitats de Catalunya

Agrair-vos a tots els presents la vostra assistència en aquesta sisena edició de la Trobada de Mutualitats de Catalunya.

Des que vam fer la primera fins a aquesta, he observat que les Mutualitats hem anat renovant imatge, logotips, a millor i més atractius, això representa progressar i ganes de fer coses.

La finalitat d'aquestes trobades és animar-vos a seguir i continuar progressant. En cada edició hem anat canviant continguts per fer unes jornades més interessants. Crec que hem anat progressant en temari i formació, incorporant també ponents de prestigi que ens poden ajudar a tenir noves visions i obrir la ment més enllà del nostre món.

Recordem també que gràcies a aquestes trobades les relacions entre Mutualitats s'han incrementat, creant en alguns casos vincles de col·laboració.

Iniciem doncs, aquesta sisena edició. Cooperar per competir!



Jordi Parera
President de la Mútua de Terrassa

Agrair a tots la vostra assistència!

És un plaer i un honor acollir a Terrassa, tercera ciutat de Catalunya, a la Federació de Mutualitats de Catalunya en aquesta edició de la Trobada de Mutualitats de Catalunya.

Espero que us sentiu còmodes en aquest edifici docent, inaugurat fa 10 anys, en el qual hem acollit més de 7000 actes per any.

Mútua de Terrassa va néixer fa 109 anys, actualment és coneguda com a grup assistencial, però provenim d'un Mutualitat mare de previsió social.

En temps complicats com els d'ara és bo compartir experiències i aprofito per agrair-vos a tots l'estar aquí presents.

Gràcies també a l'Ajuntament per la seva col·laboració i espero que tingueu una bona i interessant jornada.





Núria Marín
Tinent d'Alcalde de Serveis Generals i Govern Obert. Portaveu del Grup Municipal Tot per Terrassa

Benvinguts a la ciutat de Terrassa!

Agrair a la Federació de Mutualitats de Catalunya l'elecció de la nostra ciutat per acollir aquesta sisena edició de la Trobada de Mutualitats de Catalunya.

Defensem el sistema públic de seguretat social i les Mutualitats doneu cobertura, essent un bon exemple de col·laboració entre el sector públic i el sector privat en benefici de la ciutadania.

Crec que temes com economia social, col·laboració i sinèrgies, són importants, per tant, espero que feu una bona feina i que gaudiu d'una bona jornada.



José Rodríguez
Conseller delegat de Renta Markets

Pel que fa a Renta Markets, agraïm per sisena vegada el formar part d'aquesta Trobada.

Des de Renta Markets continuem essent proveïdors d'algunes Mutualitats aquí presents.

Tenim un nou servei de gestió de carteres i aprofitarem aquestes jornades per presentar les línies que seguim i continuar col·laborant amb les Mutualitats de previsió social durant molts anys, si és possible.





Cap a una Llei d'Economia Social i Solidària

Josep Vidal

**Director General d'Economia Social, el Tercer Sector, les Cooperatives i l'Autoempresa.
Generalitat de Catalunya**

Agraïixo la invitació de la Federació a aquesta sisena edició de la Trobada de Mutualitats.

Intentaré explicar l'entorn actual en què ens trobem dintre de l'economia social i solidària.

Per saber de què parlem i que es reconegui el que és exactament economia social i solidària s'ha de fer mitjançant formalització jurídica.

S'ha de definir la forma jurídica de cada sector. Per exemple en les cooperatives, hi ha sectors que agafen aquesta forma jurídica i no tenen a veure res amb cooperatives.

Per evitar això mateix, s'ha estat treballant en la definició d'una Llei d'Economia Social i Solidària en la qual han participat tots els sectors vinculats a l'economia social i solidària, entre els quals estan les mutualitats de previsió social representades en aquest cas, per la Federació de Mutualitats de Catalunya.

La finalitat d'aquesta Llei, és que tingui un objectiu social i governança democràtica. S'ha de mirar cap el Parlament Europeu que en la seva resolució de 5 de juliol de 2018 diu que per millorar el reconeixement s'ha d'avançar cap a un reconeixement de millora, que s'ha de poder accedir a totes les línies d'Ajuts de l'Estat i de la Unió Europea.

S'ha de donar un reconeixement explícit d'economia social vinculada a les persones, amb objectius socials que facin millorar el creixement i ocupació de la nostra ciutadania.

Avui podrem contribuir de la millor manera que ens convingui no a una forma única, sinó a uns valors, depenent de la forma jurídica que tinguem.

S'han de concretar mesures de suport no només Subvencions, sinó marcs fiscals, laborals i normatiu europeu que marcaria aquests criteris, accedir a fons europeus i legislatius.

Hem de situar a les Mutualitats i a l'economia social, explicant el que són avui i el que eren. Associacions, Societats de Socors Mutus,





Les Mutualitats venen del moviment obrer, vinculades a l'excés de tenir beneficis, és obvi que aquestes formes tornin a ressorgir.

Al 1839 es van crear les Societats de Socors Mutus amb les societats obreres catalanes. Al 1887 es situen els Montepios. Al 1896 es crea la Unió i defensa de les Mutualitats de Previsió social, amb pocs anys el mutualisme va anar creixent.

En la nova Llei d'Economia Social ens interessa que les Mutualitats estiguin incorporades.

Que és avui l'Economia Social a Catalunya? Té formes jurídiques diverses i s'han afegit les Finances ètiques i solidàries, iniciatives arqueològiques, economia col·laborativa, iniciatives de feministes, iniciatives socioeconòmiques incorporant grups no vinculats al sector.

L'economia social està donant economia. Els principals elements que afavoreixen la proliferació per desenvolupar l'economia social són: la tecnologia, generar practiques de les voluntats, gestió d'espais públics – ateneus, generar actius culturals amb un Espai públic, generar confiança en els valors dels serveis, no solament en preu sinó també en producte, en valors.

Conferència Inaugural



Les Mutualitats venen del moviment obrer, vinculades a l'excés de tenir beneficis, és obvi que tornin a ressorgir

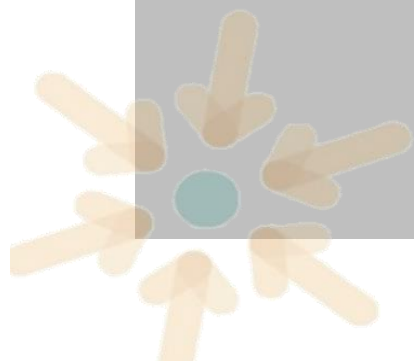
S'han de buscar noves formes de finançament, generar un fons d'inversió des de l'economia social. Trobar altres formes de buscar diners i invertir però sense vincular a la forma capitalista.

Des del Govern que fem? Parlament amb el President sobre la Llei, reconèixer les característiques de l'Economia Social, iniciatives, establir mecanismes, lobby.

Tanmateix s'ha fet molta feina, hem de valorar l'esforç i les iniciatives d'AESCAT, que han promogut i treballat les bases per a una nova Llei.



PAUSA CAFÈ







Com vencer les barreres per aprofitar les noves tecnologies?



Josep Villa Pont
Director de comptes de CALCULO

L'eficiència en els processos de negoci, l'estalvi de costos i la constant necessitat d'innovació ens obliguen a fer servir la tecnologia com a facilitador de la gestió.

No obstant això, és molt freqüent trobar-nos amb fortes limitacions que ens impedeixen evolucionar el nostre negoci.

En aquesta sessió analitzarem les claus per apropar-nos a la tecnologia i vèncer aquestes barreres, amb casos d'ús concrets.

**La constant necessitat
d'innovació ens obliga a
fer servir tecnologia
com a facilitador de la
gestió**





Alvaro Díaz
Director de Tecnología de CALCULO

És complicat competir en preu, marca, presència i/o serveis, però és necessari competir en serveis que ja són estàndard, en garantir proximitat i qualitat al client, en millorar l'eficiència amb automatització de processos i estalvi de costos, i sobretot, en obrir-nos a nous mercats, rams i clients.

Hem de tenir en compte que la nova generació de clients són digitals i representen més del 50% de la població, per tant hem de tenir clar que la tecnologia és la que ens facilitarà encaminar-nos cap a un nou context.

Per poder continuar en el sector i ésser competent, cal digitalitzar les dades, automatitzar processos, disposar d'una analítica de dades i integrar-se amb entitats de caire extern.

Per tant, superar barreres és tenir en compte els factors claus, com són la cultura de l'organització, la gestió del canvi, l'anàlisi i optimització de processos i l'obertura a nous nínxols de clients.. S'ha de dissenyar nous camins. Entitats com la nostra us poden aportar coneixement, experiència en solucions, tractament amb professionals experimentats i especialització.

Gestió de carteres de Fons per a les Mutualitats de Catalunya en l'actual entorn financer internacional

Juan Pablo Calle
Gestor analista de Fons de RENTA MARKETS

Des de Renta Markets, la gestió de carteres permet diversificar les inversions i beneficiar-se de l'experiència d'un equip d'especialistes amb un servei totalment personalitzat i adaptat a les necessitats del client.

Es fa selecció dels millors fons segons la seva conjuntura i expectatives del mercat.

Amb uns pilars de qualitat, comissions reduïdes, flexibilitat i tranquil·litat.

El procés d'inversió consisteix amb un seguiment de l'evolució dels índex de RV, RF, Matèries primes i divises. Anàlisi quantitatiu i relatiu; comitès mensuals en els quals s'analitza l'entorn macro i les seves principals tendències cícliques i seculars; assignació de percentatges d'inversió per actius, sectors i zona geogràfica; selecció de fons d'inversió, execució després de l'anàlisi de les estratègies d'inversió i seguiment individualitzat i conjunt de la gestió; control de riscos, especialment en la preservació del capital.



Hi han diferents models de carteres amb una gestió personalitzada, segons el tipus que busqui cada entitat. **Conservadora** rendibilitat lleugerament superior a la renda fixa, amb baixa exposició a la renda variable; **Moderada** rendibilitats lligades a la renda fixa, sense renunciar al potencial diversificat que ofereix la renda variable o altres actius; **Dinàmica** una exposició a renda variable i renda fixa de forma diversificada; **Activa** una exposició majoritària en renda variable, per a perfils amb una major tolerància al risc.

Per altra banda, la inversió socialment responsable (SRI) no es pot ignorar. Existeix una evidència clara d'una relació positiva entre la SRI i el rendiment financer d'una empresa.

Sol tenir una gran demanda i està adaptada a les necessitats del client, els seus estatuts societaris i política d'inversió. Està present en totes les geografies, en tots els mercats i en tots els sectors.

Els seus fons i índex, segons han categoritzat les gestores, tenen prestigi mundial.

La inversió socialment responsable (SRI) no es pot ignorar

La sanitat: reptes de futur

Dr. Lluís Pareras
 Director de Healthequity SCR
 Partner Invivo Ventures FCR

Estem en un moment de canvis en l'entorn sanitari.

Podem dir que hi han coses que s'han fet en un procés regulador però no estan en el mercat.

Actualment hi han grans tendències de: Cap a on anem? Que està passant?

Si no hi ha un problema no hi ha inversió. S'ha d'apostar per projectes que resolguin un problema extraordinari en el sector sanitari.

En un projecte s'han de tenir presents 3 coses:

1. Invertir en idees?, doncs no. Invertim en l'execució de l'idea per tal que passi al mercat. La idea no val res, el valor depèn de la seva execució i depèn dels equips
2. Solucionar un problema molt important o no?
3. Que sigui sòlid, la seva rellevància com impacte en els pacients del futur.

Les tendències que venen amb força són el canvi de les pastilles a les cèl·lules. Cèl·lules que es modifiquen genèticament.

Es fa servir la biologia de les nostres cèl·lules per curar, això no ho fa cap medicament, cèl·lules dissenyades perquè facin el que volem, tenen un sensor a dins programat per actuar.



La teràpia genètica substitueix el gen per un de nou o substituir solament la part que està malament del gen sense necessitat de canviar-lo sencer. És una solució per a les malalties rares.

La biologia sintètica. Cada cèl·lula es dedica a lo seu.

Control del nostre sistema.

Considerar l'envelliment com una malaltia no com un procés.

Malalties rares són per defecte genètiques.

Multi resistència als antibiòtics en les infeccions.

El problema del cost dels medicaments.

Temes ètics, dilemes que s'han d'enfrontar.

Intel·ligència artificial, anatomia patològica i fàbrica d'òrgans.

Que està passant en el sistema sanitari?

Canvis negatius, massa pressió reguladora i més necessitat de finançament; els preus de les drogues estan augmentant.

Canvis positius, nous tipus de pills i més eficàcia; més diners per a la innovació.

S'ha de transformar en coneixement, idees i projectes.

Tornar aquest coneixements en diners, en impacte social.

Si no hi ha un problema no hi ha inversió. S'ha d'apostar per projectes que resolguin un problema extraordinari en el sector sanitari.





Còctel - Dinar

Megatendències que transformen el món

Jordi Molina

Professor associat d'EADA a l'àrea d'Estratègia, Lideratge i Persones

Vivim en un món complex, 7.600 milions de persones, 190 estats i 6.000 llengües.

Són temps transformacionals, canvis vertiginosos que estan alterant la presa de decisions. Amb formes de pensar diferents. Canvis d'època, Punts de vista econòmics, personals, assistencials, etc...

El poder econòmic està transitant d'Occident a Orient i desplaçant el centre de gravetat de l'economia del planeta.

La 4^a revolució industrial serà ràpida pel poder que hi ha en relació a les dades.

Blockchain – tecnologia que pot acabar amb la intermediació **de la mitjana** dels negocis del planeta.

La revolució tecnològica amb el seu nivell de desenvolupament i la globalització es reforcen i l'economia dels estats es ressent.





El poder s'està democratitzant. Empoderament i activisme.

1^a Revolució tecnològica. El nivell de desenvolupament.

2^a La globalització: interdependència a nivell local, flux de béns, serveis, persones, etc.

Ambdues es reforcen i les economies dels estats es ressenten.

De qui és el segle XXI?

El futur es segons els fets d'adaptabilitat i tendències. L'educació i actitud són peces fonamentals.

Que és estratègia?

Saber fer-nos preguntes com Que vens? Qui et compra? Per què et compra?

La 4^a revolució
industrial serà ràpida
pel poder que hi ha
en relació a les dades

Visita Guiada











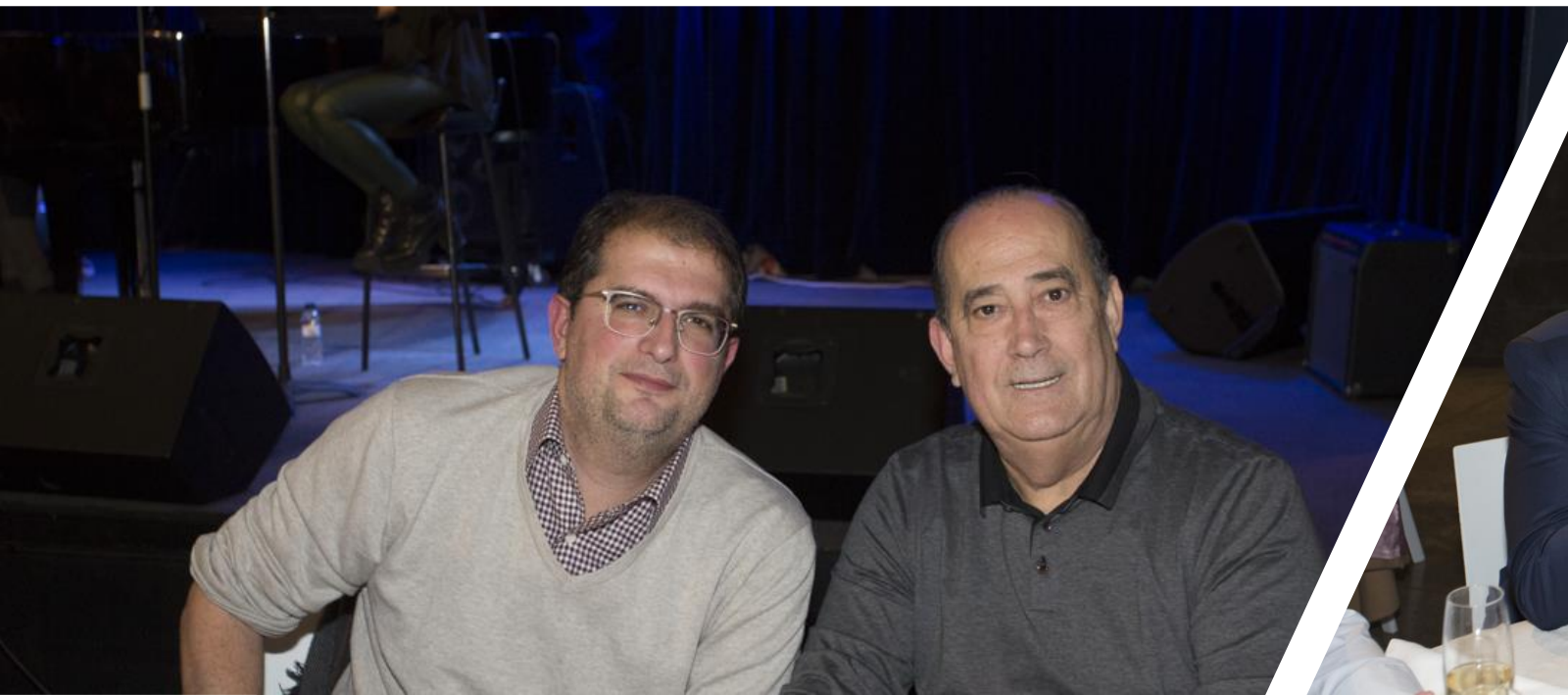


Sopar
institucional

















Dijous, 21 de novembre

Conferència Inaugural



Josép M. Sánchez

Director General de Política Financera, Assegurances i Tresor

Departament de Vicepresidència i d'Economia i Hisenda

Generalitat de Catalunya

Des de l'any 2014 l'economia catalana registra un creixement econòmic per sobre de la zona euro. Això ha permès recuperar part del terreny perdut durant la recessió en termes de PIB per càpita relatiu respecte a la zona euro i a la UE.

Des del 2018 l'entorn econòmic internacional empitjora i això ha determinat un alentiment en el creixement de l'economia catalana. El PIB de Catalunya ha crescut un 0,4% Inter trimestral i un 1,8% interanual. Aquest creixement més moderat de l'economia catalana s'enquadra en el que es preveu el pitjor any per a l'economia internacional des del 2009.

Tot i que les expectatives sobre economia mundial per als propers trimestres han empitjorat, hi ha alguns elements que podrien actuar positivament i reduir la incertesa econòmica, com el possible acord comercial parcial entre els EUA i la Xina, així com el possible desenllaç d'un Brexit acordat.

La desacceleració del PIB català va ser més acusada durant el 2018, quan les tensions comercials globals van perjudicar el sector industrial i la demanda externa. El 2019 el creixement econòmic s'ha mostrat més entre 1,8% i 2% interanual.

Les previsions de creixement per a l'economia internacional i per a les economies avançades s'han revisat a la baixa els darrers mesos i s'espera un escenari de creixement lent.

Els riscos a la baixa es mantenen per la guerra comercial entre el EUA i la Xina, per la incertesa del Brexit i per la incidència que aquests elements estan tenint sobre la confiança d'empreses i consumidors.



S'ha completat el cicle de rendició de tota la informació que s'ha d'elaborar per part de les Mutualitats (Auditoria, ISFS, IERSFS, IRS, ORSA, IQS)

Pel que fa al sector assegurador espanyol, actualment hi han 212 entitats asseguradores (48 Mutualitats de previsió social). Amb una facturació de 65.909 milions d'euros, 13.250 milions corresponen a Catalunya.

Catalunya té una quota de mercat del 20,4% i una densitat de 1.409€.

La Generalitat de Catalunya supervisa a 40 Mutualitats de previsió social.

Les Mutualitats adherides a la Federació de Mutualitats facturen 260 milions d'euros amb més d'1,2 milions de subjectes protegits, 1.143 Empleats amb un rati combinat conjunt del 44,99% i uns fons propis de 2,3 vegades el capital de solvència obligatori.

En quant a la situació de Solvència és molt satisfactòria en termes agregats del sector durant l'exercici 2018.

S'ha completat el cicle de rendició de tota la informació que s'ha d'elaborar per part de les Mutualitats (Auditoria, ISFS, IERSFS, IRS, ORSA, IQS).



Oportunitats per a l'Excel·lència

Luis del Pulgar
Soci director d'IDEAS, Investigación y Desarrollo Actuarial y de Seguros

Que venc, a qui i com?

Hem de contribuir també a la qualitat i a la millora continua de la governança.

L'entorn actual és molt complex i està constantment canviant i evolucionant, per la qual cosa, és important disposar d'un recolzament i de les eines necessàries que ens permetin obtenir la informació i el coneixement precís de manera immediata per atendre les expectatives i necessitats requerides per l'organització.

Presentem doncs, una iniciativa que us permetrà disposar adequadament d'una unitat d'assessorament i recolzament altament especialitzada i de gran experiència contrastada.



És necessari disposar de recolzament i eines necessàries que ens permetin obtenir coneixements de manera immediata

Hi han moments únics a la vida en la qual es decideix amb determinació canviar un hàbit per experimentar una millor versió de si mateix

Pilar Sánchez
Directora de Previsió Social i Vida d'IDEAS, Investigación y Desarrollo
Actuarial y de Seguros

Els números expressen la nostra vertadera passió: les persones, aportant solidesa actuarial a la innovació.

Si repassem, les 10 principals causes de la mort en els països d'alts ingressos són per malalties isquèmiques del cor, infarts, Alzheimer i altres demències, càncer de pulmó, tràquea, malalties pulmonars obstructives, infeccions respiratòries, càncer de colon, diabetis, malalties renals i càncer de pit.

La salut està en joc: les persones ingerim a prop d'uns 21 grams de micra plàstics al mes, estem rodejats de tecnologia i pol·lució, i els hàbits alimentaris cada vegada són pitjors....

Hi han moments únics a la vida en la qual es decideix amb determinació canviar un hàbit, convençuts que si persisteixes, aviat experimentaràs una millor versió de tu mateix.

Això mateix és el que han de fer les Mutualitats per resistir, prendre decisions per sobreviure.

Hem d'analitzar el passat per construir el futur. Des d'IDEAS us podem ajudar!





La Federació de Mutualitats de Catalunya. Actualitat i futur

Jordi Busquet
President de la Federació de Mutualitats de Catalunya

Cristóbal Sarrias
Director General de la Federació de Mutualitats de Catalunya

Presentació

El paper de la Federació de Mutualitats és exercir la representació i defensa dels interessos del mutualisme de previsió social català.

Inscrita en el Registre de Grups d'interès de l'Administració de la Generalitat i del seu sector públic en aplicació de la Llei de Transparència.

La Federació també s'ha especialitzat en la prestació de serveis a les Mutualitats en Solvència II, Gestió de tràmits i expedients davant l'Administració, Registre Mercantil i de la propietat, assessorament comptable i jurídic, tramitació d'impostos i altres declaracions telemàtiques, nòmines i Seguretat Social i solucions a mida que donin resposta a les necessitats de cada mutualitat.

Ha preparat models d'informes de Supervisió financera i de Solvència, ORSA, informes triennals i informes sobre les quatre funcions fonamentals.

Exerceix funcions de lobby. Mantenint reunions periòdiques amb els responsables de la Generalitat de Catalunya; Participant en els grups de Treball i accions de la Confederació Española de Mutualidades; Participant com a soci fundador d'AESCAT, que representa als principals actors de l'economia social de Catalunya.

L'àmbit estratègic del qual s'han beneficiat les Mutualitats federades, ha estat la formació continuada per assolir els requisits d'aptitud previstos en la legislació asseguradora i en altres temes d'interès com han estat la prevenció penal, la protecció de dades i la mediació.

Hem impartit accions formatives tant presencials en la nostra seu social com en la seu de la mutualitat interessada; formació per a Junes Directives a mida; formació virtual mitjançant el nostre campus Mutualitats, actualment tenim 197 usuaris registrats i 315 persones matriculades;

S'ha comptat també amb el campus assegurador mitjançant conveni amb Seguros Red i de la formació concertada amb Entitats especialitzades com són EADA i Fundació Auditorium.

Han participat en les nostres accions formatives, 24 Mutualitats, 486 persones de les quals, 47 per formació presencial a la seu social de la Federació, 142 a la seu social de la Mutualitat interessada, 315 mitjançant el campus Mutualitats i 17 mitjançant el campus assegurador.

La segona línia de defensa com a element essencial

David Guitart
Sènior Manager de BDO

Com sabeu la segona línia de defensa està formada per les funcions de gestió de riscos, compliment i actuarial.

La funció de gestió de riscos, s'ha d'establir correctament el perfil dels riscos de la mutualitat; participar activament en la definició del Pla Estratègic i elaboració de l'informe ORSA; establir un marc normatiu intern per a la gestió de riscos en tots els àmbits susceptibles; crear i gestionar un mapa de riscos d'acord al perfil de l'entitat per a fer un seguiment dels mateixos.

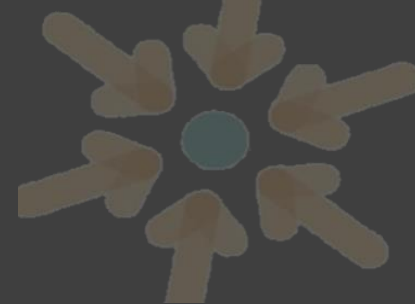
La funció de compliment ha de garantir l'aplicació de la normativa interna i externa, controlant riscos, identificant-los, fer seguiment i mitigar-los; s'han de revisar i actualitzar les polítiques anualment i implementar l'actualitat normativa.

La funció actuarial ha de garantir l'alineació de les àrees gestores de riscos; establir hipòtesis i metodologia òptimes per al càlcul de les provisions tècniques; garantir un programa de reassegurança adequada i garantir l'adequació de les dades dels treballadors de la mutualitat.

El passat mes de juny, es va publicar el nou Reglament Delegat de Solvència II, que modifica a l'anterior i completa la directiva 2009/138/CE sobre l'accés a l'activitat de l'assegurança i reassegurança i el seu exercici, coneguda com a Directiva de Solvència II.

Entre les modificacions es troba la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits i el risc de subscripció. Aquestes modificacions incorporen nous requeriments, tant de subministrament d'informació, com en el sistema de Govern i com en els models de projecció de beneficis per a la justificació de l'ús de la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits.





Dintre de l'àrea de gestió de riscos en el factor de risc, la **CAP ID** s'ha de justificar mitjançant els beneficis futurs, que estan subjectes a un gran nombre de variables amb un alt nivell d'incertesa. Donada la variabilitat dels esmentats beneficis, s'estableix que la CAP ID és un risc que ha d'ésser avaluat i controlat.

L'entitat ha de comptar amb una política per a la gestió dels riscos derivats dels impostos diferits.

Per portar a terme el reconeixement de la capacitat d'absorció de pèrdues dels impostos diferits mitjançant beneficis futurs, s'haurà de traslladar en primer lloc la pèrdua instantània als estats financers projectats conforme el pla comercial. Per tant s'ha d'establir una metodologia consistent i documentada del procediment que s'ha fet per a traslladar la pèrdua instantània al primer exercici posterior al tancament de la valoració, a aquest escenari s'anomenarà post-estrès.

L'entitat ha de comptar amb una política per a la gestió dels riscos derivats dels impostos diferits



Conferència

Els líders positius i els seus valors socials: una mirada a la transparència de l'IBEX 35 i el seu paper com a “influencers”

Ceferí Soler

Professor titular del Departament de Direcció de Persones i Organització d'ESADE

Benvinguts a la revolució industrial i a l'era exponencial.

Que és un influencer? És una persona que influeix en altres persones, líders que intenten influenciar als seus equips, consells d'administració que amb les seves decisions influeixen en les seves empreses i en altres empreses i inclús en el conjunt de la societat civil democràtica. Una marca pot influir.

Els consells d'administració d'una empresa, decideixen els salaris dels seus directius i aproven els salaris de tota una empresa, les polítiques d'igualtat de gènere, els impostos que han de pagar a les hisendes locals, prenen decisions sobre la manera d'influir en les societats obertes en paradisos fiscals, estableixen el concepte de marca.





Tot i la recuperació dels beneficis de moltes de les grans empreses, aquestes continuen sense augmentar salaris i aporten en impostos molt menys del que pagaven abans de la crisi. Aquesta falta de compromís comporta un obstacle per poder avançar fins a la conformació de societats més justes.

Les grans empreses poden tenir una influència decisiva en la reducció de la desigualtat, però la realitat actual és que canalitzen els beneficis a accionistes i alts directius, replicant dinàmiques que propicien major desigualtat.

Les empreses de l'IBEX 35, segueixen essent un problema per a poder conèixer les seves pràctiques fiscals. L'any 2018 tenien 805 filials en paradisos fiscals, això no és tenir un compromís efectiu amb la responsabilitat fiscal i social.

Des del 2015, el resultat econòmic d'explotació de les empreses de l'IBEX 35 s'ha desenvolupat un 65%, sense millores salarials, doncs els sous d'aquestes empreses es van contreure un 0,5%. La bretxa salarial creix i la distància mitjana entre el sou més alt i el salari mig de cada empreses és de 123 vegades. Les dones que treballen en les empreses de l'IBEX 35 guanyen un 15% menys que els seus companys.

Pel que fa a la desigualtat, els sectors que més hi contribueixen al seu augment són el financer, l'industrial i el de la construcció que destaquen per les diferències salarials i la seva presència en paradisos fiscals.

Per altra banda, les empreses del sector de productes de consum i del tecnològic tenen un impacte més positiu, tenint en compte la comparativa del grup d'empreses de l'IBEX.

En conclusió, les grans empreses continuen actuant mitjançant un model que es basa en buscar la rendibilitat a curt termini. Els líders empresarials han d'entendre que un enfocament de sostenibilitat, social i ambiental, és una sòlida proposta de generació de valor empresarial a mig i llarg termini.

Quan els consells d'administració, líders influents, tinguin el propòsit d'exercir un paper positiu en la reducció de les desigualtats, millorarà la confiança i la credibilitat pública de les empreses "Marca".

S'ha de pensar si els consells d'administració i els líders de les empreses estan preparats per iniciar el canvi social que la societat civil ha començat a demanar.





Esteve Picola
Director General
Mútua de Terrassa, MPS

Agraïm a la Federació de Mutualitats el haver-nos confiat el paper de Mutualitat amfitriona, agraïm també a tots els assistents i ponents la seva participació en aquesta 6^a edició de la Trobada, de la qual esperem que hagueu aprofitat i gaudit de les diferents presentacions que s'han portat a terme. Espero us emporteu un bon record de Terrassa i de la nostra Mutualitat!



Jordi Busquet
President
Federació de Mutualitats de Catalunya

En aquesta sisena edició de la Trobada, crec que ja s'han complert moltes de les iniciatives que es van proposar en la primera edició, hem anat millorant!!

Agraeixo a la Mutualitat amfitriona la seva disponibilitat i recolzament en l'organització també a l'Ajuntament de Terrassa per haver-nos acollit, als ponents per les seves aportacions. I, sobretot a tots els representants de les Mutualitats federades que gràcies a la vostra assistència feu possible el funcionament d'aquesta trobada. Hi som i Hi serem!



José Rodríguez
Conseller delegat
Renta Markets

Com a patrocinadors que som per sisena vegada, estem encantats de continuar participant i gaudint d'aquesta trobada anual que com sempre ha complert amb totes les expectatives, tant a nivell d'organització com d'excedència.

Des de Renta Markets volem donar les gràcies a la Federació de Mutualitats de Catalunya, a l'entitat amfitriona, Mútua de Terrassa i a tots vosaltres pel vostre acolliment.



Còctel dinar

Galeria











Organitzador:



Federació de Mutualitats
de Catalunya

Mutualitat amfitriona:



MútuaTerrassa
Mutualitat de Previsió Social

Patrocinador principal:



Patrocinadores:



Col-laboradors:



Amb el suport de:



**Generalitat
de Catalunya**

(hi) som i (hi) serem

(PREVISORA)
GENERAL





**Mutualitat Col·legial
de Previsió Social**

Mutualitat de Previsió Social
a prima fixa



Germandat
Sant Joan Baptista



MetB
sóm la teva mútua




MUTUAL-SALUS
Entitat de Previsió Social
Fundada l'any 1915

 **SOCIETAT
DE SOCORS
MUTUS DE MOLLET**

 **La Mutualitat**
de Previsió Escolar



 **La Concòrdia**
M.P.S. des de 1864

**Mutualitat de Previsió Social
de l'Autoritat Portuària de Barcelona**



Fins a la
propera !!!

