

“Windows Vista revolucionarà l'entorn empresarial”

Entrevista a Rosa María García, presidenta de Microsoft.

“Windows Vista és el sistema operatiu més segur que mai no hem llançat al mercat, de manera que la fiabilitat del programari és un tema que hem cuidat al màxim.”

L'entrada al mercat de Windows Vista ha estat una nova revolució per als usuaris i la venda de 20 milions de llicències el primer mes de llançament demostren la seva bona marxa. Com valoren aquests primers mesos del nou sistema operatiu?

No podríem estar més satisfets amb l'acollida de Windows Vista per part d'usuaris finals, empreses i socis de Microsoft. A la dada de vendes que aporta s'uneix una nova xifra que ha fet pública recentment: en els seus cent primers dies al mercat, Windows Vista ha aconseguit fregar els 40 milions de llicències comercialitzades. Això ens fa pensar en un futur molt brillant, una cosa que ratifiquen els principals analistes del mercat, com IDC, que calcula que, a finals de 2007, hi haurà més de 100 milions d'ordinadors amb Windows Vista a Europa i, a Espanya, el 90 per cent dels equips que es comercialitzin portaran aquest sistema operatiu preinstal·lat.

Estem en l'inici d'un nou cicle en la vida de Microsoft?

Sens dubte, estem en l'inici d'una apassionant etapa en la qual Windows Vista i Microsoft Office 2007 de la qual, per cert, ja tenen la seva versió en idioma català- són dos grans protagonistes, però que aviat es veuran acompanyats d'altres importants novetats com l'esperat sistema operatiu per a servidors Windows Server 2008, i de nous productes en àrees que abans no havíem explorat, com la seguretat corporativa o el disseny gràfic. També entrem en una etapa en què el programari es complementa amb serveis associats, creant un nou paradigma. Ens apassiona el que ofereixen els pròxims deu anys tant a Microsoft com al conjunt del sector i, malgrat que viurem molts canvis, continuarem fidels al nostre propòsit d'extreure el màxim potencial i ajudar a desenvolupar el talent de les persones gràcies a les millors eines.

Quines peculiaritats té Windows Vista per convèncer un usuari que l'adquireixi encara que els ordinadors de més de dos anys d'antiguitat no són compatibles amb el sistema i hauran de reciclar-se?

Comptem amb versions diferents de Windows Vista, dissenyades per atendre les necessitats de tot tipus d'usuaris. Els requisits de maquinari dels PC preparats per a Windows Vista es troben en un processador de 800 MHz i 512 Mb de memòria, característiques que sí que compleixen molts equips amb dos anys d'antiguitat. A més, aquests usuaris tenen la possibilitat d'actualitzar-se des de Windows XP a Windows Vista per menys de 160 euros, un preu més que competitiu.

Si bé és cert que les característiques gràfiques més potents de Windows Vista -com l'innovador entorn tridimensional Aero- requereixen una memòria de sistema una mica més gran, els usuaris de PC amb els requisits anteriorment exposats poden gaudir d'altres moltes noves prestacions que inclou Windows Vista, com una major seguretat, noves possibilitats d'entreteniment o un sistema de recerques que permet localitzar, visualitzar i organitzar la informació de forma summament ràpida.

En qualsevol cas, els equips que estan sortint ara al mercat amb Windows Vista i Windows Media Center integrats són una excel·lent opció per a aquells usuaris que estiguin pensant a renovar el seu PC i entrar plenament en la nova forma d'entendre la vida digital que proposem.

I a escala empresarial, els compensa a les empreses fer una forta inversió per passar-se a Windows Vista?

Estem plenament convençuts d'això. L'excel·lent disseny de Windows Vista el converteix en una opció que s'adapta per a empreses de totes les mides i de tots els sectors industrials. Incorpora una sèrie de funcionalitats que faran possible una eficàcia millorada operativa i econòmica en l'administració i seguretat de les companyies, la qual cosa suposarà una revolució en l'entorn empresarial. Windows Vista també ajuda els usuaris a ser més eficaços en la seva feina, atès que els ofereix una connectivitat millorada, així com accés ràpid a la informació.

Han sorgit algunes crítiques entorn de la seguretat del nou programa i ja han aparegut casos flagrants de pirateria en països com la Xina. Temen que l'acció dels hackers i la còpia il·legal pugui suposar-los un veritable enemic?

Windows Vista és el sistema operatiu més segur que mai no hem llançat al mercat, de manera que la fiabilitat del programari és un tema que hem cuidat al màxim. Quant als casos de pirateria, és un assumpte que ens preocupa molt però no només com fabricants de Windows Vista en concret, sinó com membres d'un sector, el del programari, que contribueix al desenvolupament i millora del conjunt de l'economia d'un país.

La pirateria està fent molt mal, com demostren les últimes xifres de la BSA que són realment preocupants: l'índex de pirateria a Espanya és del 46 %, 10 punts per sobre de la mitjana de l'UE i 12 punts per sobre dels països del nostre entorn. Això suposa pèrdues de 689 milions d'euros i posa en perill molts llocs de treball. De fet, es calcula que si es reduís l'índex de pirateria en 10 punts, es crearien uns 4.000 llocs de treball nous. Així les coses, als usuaris a les mans dels quals caigui una còpia il·legal els diria que valorin el seu temps i l'excel·lent relació qualitat preu de Windows Vista, els convidaria que vetllessin per la seguretat del seu PC i que respectessin la propietat intel·lectual.

Molts usuaris defensen l'ús del programari lliure, és a dir, no haver de pagar pels programes informàtics. Quina opinió li mereix aquesta alternativa? Creu que és una reivindicació majoritària a què Microsoft haurà de fer cas?

Linux és una més de les opcions que tenen els usuaris a l'hora de seleccionar un sistema operatiu, i no necessàriament l'opció amb menor cost total de propietat, com indiquen estudis de consultores com Gartner i IDC. El que més costa no és el programari en si, sinó el seu manteniment.

Linux i Windows són productes diferents. Microsoft està acostumat a competir des dels seus inicis i el que ens ha fet líders ha estat el nostre esforç continu per innovar i oferir el programari més còmode, senzill, segur i intuïtiu. Linux és un competidor més i com a tal, ens fa pensar com millorar continuament els nostres productes i el servei que donem als nostres clients. Així mateix, som compromesos amb la interoperabilitat, prova d'això és, entre altres coses, l'acord que signem a finals de l'any passat amb Novell, que millora la interoperabilitat entre Windows i Linux.

“Microsoft està acostumat a competir des dels seus inicis i el que ens ha fet líders ha estat el nostre esforç continu per innovar i oferir el programari més còmode, senzill, segur i intuïtiu.”

Microsoft fabrica programari per a clients, servidors i aplicacions per a empreses, programari com a servei i, des de fa poc, també ha llançat productes d'entreteniment.

Microsoft ha complert 32 anys, la qual cosa en aquesta indústria és una llarga vida en la qual hem crescut i hem canviat. Després d'haver lluitat durant les dècades passades per democratitzar el programari i aconseguir que hi hagués un ordinador pràcticament en cada lloc de treball i a cada llar, hem estès el nostre àmbit d'actuació a moltes altres plataformes, des dels telèfons mòbils fins a consoles de jocs, televisió per Internet, música...

Amb aquesta varietat de productes, suposem que els resultats econòmics de l'empresa ja no continuaran depenent bàsicament de Windows i l'Office.

Windows i Microsoft Office continuen essent els nostres dos productes estrella, actualment estem invertint molt fortament en una amplíssima gamma de productes i serveis de gran qualitat i que estan essent molt ben

acollits pel mercat tant en l'àrea de consum com en l'àrea corporativa. És el cas, per posar només alguns exemples, de Windows Mobile 6, l'última versió del nostre sistema operatiu per a dispositius mòbils; Forefront i System Center, dos productes de nova creació que ajudaran a simplificar la gestió i seguretat dels sistemes informàtics; la nova generació del nostre programari de gestió empresarial, Microsoft Dynamics Nav 5.0., el programari com a servei com la línia Live, i un llarg etcètera.

Creuen que necessitaran, com la majoria d'empreses, especialitzar-se en un producte i tendir així cap a la segmentació de clients, o el mercat és suficientment ampli perquè Microsoft continuï adreçant-se a més d'un mercat?

El compromís de Microsoft amb els seus clients és oferir cada dia millors productes que els ajudin a extreure el seu màxim potencial, ja sigui usuaris domèstics o companyies i institucions de qualsevol mida. Aquest compromís ens exigeix investigar constantment quines són les noves necessitats que van sorgint en cada segment o mercat, i efectuar fortes inversions per innovar i donar resposta a aquestes necessitats.

El canvi de cicle possible a què ens referíem va segurament molt lligat a la imminent retirada de Bill Gates de la gestió directa de Microsoft. Afectarà la seva retirada l'empresa?

Fa una dècada, quan jo treballava en la seu de la companyia, un dels projectes estratègics en els quals vaig col·laborar va ser precisament anticipar el canvi organitzatiu per al dia en què

la companyia hagués d'assumir l'absència de Bill Gates en el dia a dia. El moment és aquí i gràcies a la feta i als col·laboradors que Bill està deixant al comandament de l'empresa, no té per què ser traumàtic.

Microsoft té ja 32 anys i domina clarament el mercat, malgrat la competència d'Apple. Com afronten aquesta falta de competència? És potser una major responsabilitat amb els usuaris?

El fet de ser la companyia líder de programari no ens eximeix de tenir competència, fins i tot diria que estem acostumats a competir des dels nostres inicis i això ens ha fet més forts. També és alguna cosa que ens fa voler millorar cada dia, preguntar als nostres clients què podem fer per continuar oferint-los el que necessiten i no perdre la seva confiança.

Forma part d'aquesta responsabilitat el fet d'introduir els diversos idiomes nacionals que hi ha a Espanya als seus productes? Està disponible ja el Windows Vista en català?

Tan sols amb descarregar una interfície gratuïta des del web www.microsoft.cat, els usuaris ja poden utilitzar Windows Vista i Microsoft Office 2007 en català. Així mateix, fabricants d'equips líders estan ultimant el llançament de sistemes amb aquests programes directament preinstal·lats en català.

A Microsoft tenim un fort compromís amb la diversitat lingüística que hi ha al nostre país. Treballem molt de prop amb responsables de política lingüística de les diferents comunitats que amb idioma propi, que es poden arribar a involucrar fins i tot en el procés de validació

dels productes. Les anteriors generacions de Windows i l'Office han tingut la seva traducció al català, gallec i basc.

No és el primer any que Microsoft està al primer lloc de la llista *Great Place to Work* de les 30 empreses que cuiden més les seves plantilles. Quina és la clau per aconseguir que mimar els treballadors vagi unit a un increment de la productivitat?

No és el primer any que Microsoft apareix en la llista Best Workplaces de l'Institut Great Place to Work. L'any passat ocupàvem el quart posat del rànquing i aquest any tenim l'honor d'estar en la primera posició. Estic especialment orgullosa d'aquest reconeixement, ja que han estat les votacions dels propis empleats de Microsoft Ibèrica les que han situat la companyia com la millor per treballar a Espanya.

Els nostres empleats treballen per objectius, i nosaltres els hem dotat de tot el necessari perquè puguin exercir les seves tasques des de qualsevol lloc on es trobin, amb total flexibilitat, a més d'oferir-los uns interessants avantatges socials. Ara com ara puc assegurar que invertir en serveis que contribueixen al benestar dels treballadors repercuteix en la productivitat global de l'empresa. L'orgull de pertinença dels nostres empleats ha fet que ells mateixos siguin el nostre *altaveu* al mercat: el nombre de sol·licituds s'ha disparat, la rotació ha baixat d'un 8 a, amb prou feines, un 3 per cent i, en el tercer any de vida del projecte de conciliació, Microsoft va aconseguir una facturació rècord a Espanya.

Una de les bases de la vostra política de Recursos Humans és la flexibilitat horària

“Invertir en serveis que contribueixen al benestar dels treballadors repercuteix en la productivitat global de l'empresa.”

que permet, entre altres coses, que la plantilla treballi dos dies des de casa. Però a Espanya sembla que encara es té la certesa que quantes més hores es passin a l'oficina, més resultats s'obtidran. Creu que s'aconseguirà aquest canvi de mentalitat?

A Espanya és complicat conciliar. Tradicionalment, ens hem autoimposat uns horaris impossibles i som tremendament presencials, sense oblidar el ritme frenètic a què estem acostumats a treballar; però la gent ja no vol viure treballant, sinó treballar per viure i gaudir de la parcel·la personal. A Microsoft hem comprovat, no obstant això, que els empleats valoren que se'ls atorgui un alt grau de confiança i alhora un alt grau de responsabilitat sobre el seu propi treball. La nostra experiència ens diu que les barreres culturals aniran caient de manera gradual i s'imposarà la flexibilitat en els entorns laborals.

És evident que aquesta política i altres de les que la seva empresa aplica, serien una porta perquè moltes més dones entressin a formar part de la cúpula empresarial. Encara queda molt perquè la presència de la dona al capdavant d'una gran empresa no sigui una excepció?

Jo he tingut la sort de desenvolupar gran part de la meua carrera en una empresa com Microsoft, que té un enorme respecte per la diversitat i cerca el talent allà on estigui, sense prejudicis sobre sexe, raça, religió... Encara que no hagi hagut de superar aquestes barreres, és cert que continuen existint però per sort cada vegada són menys les companyies que es plantegen descartar una dona en un procés de selecció pel simple fet de ser-ho.

La pròpia evolució de la nostra societat i el suport de lleis promogudes pel Govern a favor de la igualtat faran que la situació s'autoreguli en els pròxims anys. Això canviarà la situació en tots els sectors, incloent-hi el tecnològic, en el qual la proporció de dones directives amb prou feines depassa el 16 per cent avui en dia.

Dirigeix una de les empreses més conegudes del món i alhora té tres fills que ha pogut criar amb normalitat. Des de la seva experiència personal, és realment possible compatibilitzar una de responsabilitat amb cuidar la família?

Microsoft Ibèrica és una de les empreses pioneres en polítiques de conciliació. Com a presidenta de la companyia tinc el doble repte de ser un exemple per a la resta de la plantilla i de portar aquest exemple a la pràctica essent mare de tres fills. És difícil, però amb un sistema com el nostre que et permet planificar les activitats personals i les de negoci, es pot.

Com creu que les empreses han d'afrontar aquesta entrada de les dones amb normalitat, encara que ja ha dit que no creu en les quotes? Quines polítiques s'han d'executar?

Si bé és cert que les diferències entre homes i dones en l'àmbit laboral no tenen sentit i que la dona cada vegada és més present en llocs de responsabilitat dins de les organitzacions, el fet que estiguem parlant d'imposar quotes o que el Govern hagi de llançar lleis que promoguin la igualtat ens indica que encara queda molt camí per recórrer.

El Nou Pla General de Comptabilitat

Tenint en compte que el proper 1 de gener de 2008 les empreses hauran d'aplicar el Nou PGC (Pla General de Comptabilitat) en aquest article es parla de la reforma de la legislació mercantil i de les parts del Nou PGC que s'incorporen, atès que es tracta de disposicions obligatòries de les NIC/NIIF (Normes Internacionals de Comptabilitat / Normes Internacionals d'Informació Financera).

REFORMA DE LA LEGISLACIÓ MERCANTIL EN MATÈRIA COMPTABLE

La Llei 62/2003, a part de la implantació obligatòria de les NIC/NIIF, va suposar l'inici de la reforma comptable. En el moment d'escriure aquest article, està a punt d'aprovar-se la Llei de reforma i adaptació de la legislació mercantil en matèria comptable per a la seva harmonització internacional sobre la base de la normativa de la UE. Amb això, es pretén que la normativa espanyola reculli tot allò que sigui obligatori en els reglaments comunitaris:

- Principis comptables: se suprimeix el caràcter preferent del principi de prudència. Es regula l'aplicació del valor raonable (valor de mercat), encara que només per als actius o passius financers, a més d'altres situacions

com en el cas de les permutes. Aquesta limitació és important, ja que en els últims anys havia despertat moltes expectatives la possibilitat d'aplicar el valor raonable als immobles, possibilitat que ja ha quedat descartada.

- Valor raonable: es calcula amb referència a un valor de mercat fiable. Quan no es pugui obtenir aquest valor de mercat, s'utilitzaran models i tècniques de valoració que siguin fiables. Si aquests models no fossin fiables es valoraran pel preu d'adquisició. Les variacions de valor originades per l'aplicació del criteri del valor raonable s'imputaran al compte de pèrdues i guanys. De tota manera, en determinats casos les variacions s'imputaran directament al patrimoni net.

- Fons de comerç: no s'amortitza, sinó que al tancament de l'exercici es comptabilitzarà pel seu cost, menys qualsevol pèrdua per deteriorament de valor acumulada. Aquestes pèrdues tenen el caràcter d'irreversibles. D'altra banda, s'introdueix una restricció en el repartiment de beneficis relacionada amb el fons de comerç, establint l'obligació de dotar sistemàticament una reserva indisponible per la quantia de la potencial amortització que s'hauria practicat per aquest actiu.

- Comptes anuals: comprenen a més del balanç, del compte de pèrdues i guanys i de la memòria, l'estat de canvis en el patrimoni net (ECPN) i l'estat de fluxos d'efectiu (EFE). Per tant, desapareix el quadre de finançament. L'EFE no serà obligatori per a les empreses que puguin formular el balanç i memòria abreujats. En l'ECPN es recollirà el registre de certs ingressos ocasionats per variacions de valor derivades de l'aplicació del criteri del valor raonable que revertiran en el compte de

pèrdues i guanys quan es produeixi la baixa, deteriorament o alienació. L'ECPN inclou a més del resultat de l'exercici, les variacions per canvis en criteris comptables, les correccions d'errors, i altres ajustaments i variacions de valor.

Aquesta reforma mercantil fa necessària l'aprovació d'un nou Pla General de Comptabilitat. També s'aprovarà un pla especial per a les PIME.

PRINCIPALS NOVETATS DEL NOU PLA GENERAL DE COMPTABILITAT

Atès que el nou PGC encara no està aprovat, ens basarem en el seu esbrossany elaborat per l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de

Comptes. La reforma segueix les pautes que s'esmenten, amb l'objectiu que el nou PGC segueixi les pautes de les NIC/NIIF passen a ser obligatoris aspectes com els següents:

Marc conceptual en el qual es detallen els objectius de la informació i les hipòtesis bàsiques que regulen la informació financera. Els principis comptables són pràcticament idèntics als del PGC de 1990.

Normes de valoració:

- S'introdueix el criteri de valor raonable per a determinats actius i passius, essencialment els de caràcter financer.
- Les diferències de canvi no efectuades en moneda estrangera passen a ser beneficis de l'exercici.
- Les subvencions, donacions i llegats es valoren a valor raonable.
- Determinades permutes d'actius immobilitzats es valoren a valor raonable.

Comptes anuals:

- El compte de pèrdues i guanys passa a tenir el format vertical.
- Com ja s'ha indicat, s'introdueixen dos nous estats (ECPN i EFA).



Oriol Amat

Catedràtic de la Universitat Pompeu Fabra, economista i vicepresident de l'ACCID

- El resultat de l'exercici es calcula en el compte de resultats (per la diferència entre els ingressos del grup 7 i les despeses del grup 6) i els resultats que es traspassen directament al patrimoni net (procedents d'ingressos del grup 9 i despeses del grup 8, que són dos nous grups de comptes).

- En la memòria s'inclou la informació segmentada, que es refereix només a la xifra de negocis. De tota manera, la informació segmentada només és obligatòria per a les empreses que no poden formular el compte de pèrdues i guanys abreujat. Aquesta exempció farà que en la pràctica siguin molt poques les empreses que facilitin informació segmentada.

Les empreses que experimentaran més canvis amb el Nou PGC són les que facin alguna de les operacions següents: instruments financers, plans de pensions, subvencions en capital i fons de comerç. Les empreses que no efectuïn cap de les operacions esmentades tindran pocs canvis en la comptabilitat, independentment que totes hauran d'adaptar les aplicacions informàtiques de comptabilitat per recollir els nous formats del Nou PGC.

PUNT DE TREBALL
EMPRESA DE TREBALL TEMPORAL
Núm. Autorització 08/0098/02

FORMACIÓ
RECURSOS HUMANS
TREBALL TEMPORAL

Av. Pau Casals, 53 - 08700 IGUALADA Barcelona - Tel. 93 804 49 85 / 93 804 49 63 - Fax 93 804 49 63 - puntdetreball@ya.com

GUMÀ
ASSEGUANCES I SERVEIS

CORREDORIA
D'ASSEGUANCES

ASSESSORAMENT
LABORAL

www.assegurancesguma.com

assegurem
un tracte
personal i professional

SERVEI 24 HORES
607 25 66 00

AV. BALMES 13 1ª
08700 IGUALADA
APT CORREUS Nº 366
T 93 803 25 66
F 93 803 20 58



Aerosport una fira d'alta volada



© Fotos cedidas per Santi Carbonell

La celebració de la **fira aerosport** és per a FIRA D'IGUALADA un triple objectiu i un repte. El repte prové de la complexitat de l'organització d'un esdeveniment que depassa els paràmetres normalment establerts per a una fira, i que al llarg dels anys hem sabut anar millorant. Pel que fa als objectius, són els següents:

- Per una part, esperem la promoció d'un sector alternatiu als tradicionals de la nostra comarca i que ha de tenir un creixement al país, de la qual cosa es pot desprendre un benefici per al territori.

- També pretenem cridar l'atenció de les administracions pel que fa a l'existència d'una infraestructura que ja hi és, però que està mancada de condicions i serveis per a la seva promoció com a recurs generador d'activitat econòmica. Efectivament, disposem d'un aeròdrom constituït per una pista adequada però mancat de serveis, urbanització i accessos bàsics per al seu ús.

- En tercer lloc, com totes les fires, esperem la promoció del territori amb totes les seves repercussions directes i induïdes que van des de donar a conèixer la comarca de l'Anoia fins a la promoció dels seus aspectes turístics, comercials, gastronòmics i culturals.

Al llarg dels 15 anys que portem d'aerosport, hem aconseguit sobretot, que l'equipament com a concepte (l'aeròdrom) s'hagi inclòs en el Pla director d'Aeròdroms de Catalunya amb un propòsit definit que cal esperar que es posi en pràctica sense dilacions i que en els seus aspectes bàsics -com és la definició i execució urbanística i d'accessos- sigui una realitat immediata.

Assolida aquesta 15a edició, s'ha decidit que el model aerosport ha de canviar i la seva continuïtat ha de reforçar més el concepte firal de mostra, de novetats, de demostracions, en resum, de negoci, i els espais lúdics s'incorporaran a d'altres del mateix tipus que es fan ja a la nostra ciutat. Tot plegat sota un mateix concepte que no hem de perdre de vista: la promoció de les activitats aeronàutiques adaptades a unes infraestructures potents que hem d'aconseguir per al nostre territori i per al país.

Pere Carles i Freixas
President de Fira d'Igualada

© Fotos cedides per Santi Carbonell

OS:) ONDAS SYSTEM S.L.

PLA MAS 25 AMB OFICINA VODAFONE

- Trucades GCU* **GRATUÏTES** entre números de la empresa
- Trucades a tots els associats de la UEA **GRATUÏTES**
- Trucades a fixes nacionals **GRATUÏTES**
- N° Fixe al mòbil - 93/xxx.xx.xx (nou o portabilitat)
- Desviament i transferències **GRATUÏTES** a la teva empresa i tota la UEA

A MÉS, DESCOMPTE ESPECIAL EN EL TOTAL DE LA FACTURACIÓ PER A TOTA LA VIDA.

Terminal a coste 0€ para cada Línea Nueva

*respectant franquícia contractada

25€!!

amb Pla MAS 25

902 152 464 Atenció al Client
607 997 937 Alex Rabaneda

Distribuidor Autorizado
Vodafone

