



L'ECONÒMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 17 | DEL 13 AL 19 DE NOVEMBRE DEL 2010

2€

EL PRESSUPOST ÉS DE 6 MILIONS D'EUROS PÀGINA 10

LES TRES BESSONES, AL CINE

La productora Cromosoma estrenarà l'any 2012 un llargmetratge de la sèrie creada per Roser Capdevila, en coproducció amb TV3



INDÚSTRIA PÀGINA 5

Mat Group obrirà una plataforma logística al sud-est asiàtic el 2011

ELECCIONS AL PARLAMENT DE CATALUNYA 2010

La crisi examina els polítics

Els partits polítics coincideixen a potenciar la indústria per sortir de la crisi, en el debat que han mantingut a L'Econòmic

➔ Pàgines 2-5



ÁLEX CRUZ, DIRECTOR GEN. DE VUELING PÀGINA 20

“No hi ha cap objectiu al voltant del Prat que Vueling no comparteixi”



TERMÒMETRE FINANCER PÀGINA 18

Un estudi alerta que les companyies trigaran a recuperar la rendibilitat



JOAN HORTALÀ, PRES. BORSA BARCELONA PÀG. 16-17

“Els mercats financers no penalitzarien una Catalunya independent”

Crèdit a les empreses

“No pot continuar havent-hi diner públic si no es garanteix que hi haurà crèdits”

ORIOL PUJOL
CIU

“Aquesta crisi ha evidenciat que cal recuperar instruments de banca pública”

LAIA ORTIZ
ICV

Fiscalitat

“Hi ha d'haver una rebaixa selectiva dels impostos compensada amb més austeritat”

ENRIC MILLO
PP

“La dreta s'obsessiona amb l'impost de successions, eliminat al 94% de la població”

ROCÍO MARTÍNEZ-SAMPERE
PSC

Eliminar barreres

“L'empresari demana sobretot que li treguis l'ACA”

ORIOL PUJOL
CIU

**ELECCIONS AL PARLAMENT**

LES PROPOSTES ECONÒMIQUES DELS PARTITS

La crisi econòmica torna industrialistes els partits polítics

L'APOSTA. Totes les formacions atribueixen a la indústria un paper protagonista en la sortida de la recessió i en el model posterior **DEUTE**. CiU critica l'emissió de bons que veu com el reflex de l'ofegament de la Generalitat; els partits del tripartit acusen CiU d'hipocresia

L'ECONÒMIC
BARCELONA

L'economia serà, sense cap mena de dubte, un dels principals cavalls de batalla en aquesta campanya electoral que tot just acaba de començar. Com avançar cap a un nou patró de creixement, com reduir l'atur, com equilibrar les balances públiques en un moment de fortes restriccions creditícies, com fer que aquest crèdit arribi a les empreses i als particulars, quina ha de ser la política inversora de la Generalitat, com millorar la competitivitat i la internacionalització de la indústria, quina política fiscal necessita el país en un context de crisi, com incentivar l'emprenedoria, etc.

Són qüestions que es dibuixen amb diferents matisos als discursos dels sis partits amb representació parlamentària, que tot just fa uns dies van participar en una taula de debat celebrada a la redacció de L'Econòmic. Hi van participar Oriol Pujol (CiU), Rocío Martínez-Sampere (PSC), Maria Àngels Cabasés (ERC), Enric Millo (PP), Laia Ortiz (ICV) i Antonio Espinosa (Ciutadans).

1 Com podem sortir de la crisi?

Atacar el problema de liquiditat de les empreses és un dels punts clau per sortir de la crisi per a tots els partits, i en general tots admeten que les mesures aplicades no han tingut l'impacte desitjat. Des de CiU, Oriol Pujol creu que s'ha fallat a l'hora de condicionar la política de crèdit de les entitats financeres a pesar de les ajudes públiques. “No pot continuar havent-hi injeccions de diner públic si no es garanteix que hi haurà activitat creditícia de bancs i caixes cap a empreses i indústria”, destaca. Donar més pes a l'ICF és un missatge recurrent entre els diferents partits, però ICV va més enllà i Laia Ortiz diu que “cal recuperar instruments de banca pública”. Martínez-Sampere destaca la necessitat de pensar més en el capital de risc com a eina de finançament i Antonio Espinosa posa sobre la taula el suport als *business angels* o inversors privats, pensant sobretot en els emprenedors. Des d'Esquerra,

Maria Àngels Cabasés, a banda de reforçar l'ICF, apunta que s'ha de potenciar més Avança “com a instrument que concentra l'oferta pública de finançament empresarial en fases llavor i de creixement de sectors estratègics”.

NOU MOTOR. La indústria, hi coincideixen tots, ha de tornar a ser motor de l'economia catalana un cop passat el miratge de la construcció. En aquest sentit, millorar la competitivitat i la internacionalització es veuen com a punts essencials. La indústria, però, va motivar l'enfrontament entre Pujol i Ortiz. La responsable d'ICV va destacar la necessitat de prioritzar la indústria verda, i el dirigent convergent va demanar menys pressions mediambientals. “Quan els vas a veure, el primer que et demanen els empresaris és que els treguis l'ACA (Agència Catalana de l'Aigua) de sobre”. Espinosa va destacar la proposta de Ciutadans de crear una Conselleria d'Indústria.

Un altre punt de discòrdia és la política fiscal que cal aplicar en un context de crisi. Per a CiU i PP la pujada d'impostos és una via errònia. “Caldria una rebaixa selectiva d'impostos que quedaria

compensada amb una austeritat més gran en la despesa d'administració”, destaca el responsable popular, Enric Millo. La rèplica a PP i CiU la va donar Rocío Martínez-Sampere del PSC, que va acusar la dreta de fer “demagògia” amb la política fiscal. “S'obsessiona molt amb l'impost de successions, que s'ha quasi eliminat per al 94% de la ciutadania però ara el volen reduir al 6% de la població rica”, afegí.

També va generar matisos molt diferents el debat sobre quin ha de ser el paper de la iniciativa pública en el camí de sortida de la crisi. Austeritat enfront de més inversions per generar ocupació i activitat al voltant de l'administració. “Cal una inversió decidida des del sector públic per injectar l'activitat necessària per reactivar l'economia”, va destacar Laia Ortiz. Martínez-Sampere va defensar la necessitat de continuar donant suport des del Govern a sectors estratègics com el de l'automoció i va afegir que el que no s'ha de fer en el futur “és retallar la inversió en infraestructures de transport i de recerca”. Des de CiU, Oriol Pujol va destacar la necessitat d'austeritat i de racionalitzar la inversió. “En un context



D'esquerra a dreta, Maria Àngels Cabasés (ERC),



“Volem una Catalunya oberta que sigui capaç d’atreure talent i negoci de l’exterior”

ANTONIO ESPINOSA
CIUTADANS

Atur

“A tots els joves ‘ni-ni’ que es vulguin formar els oferim una beca salari”

ROCÍO MARTÍNEZ-SAMPERE
PSC

“El SOC intervé en el 2% dels contractes: cal donar entrada a la intermediació privada”

ORIOU PUJOL
CIU

“Urgeix un marc català de relacions laborals que treballi per la flexibilitat”

MARIA ÀNGELS CABASÉS
ERC

Oriol Pujol (CiU), Rocío Martínez-Sampere (PSC), Maria Àngels Cabasés (ERC), Enric Millo (PP), Laia Ortiz (ICV) i Antonio Espinosa (Ciutadans)



Laia Ortiz (ICV), Oriol Pujol (CiU), Rocío Martínez-Sampere (PSC), Antonio Espinosa (Ciutadans) i Enric Millo (PP). ANDREU PUIG

com l’actual només s’han de fer aquelles que tenen una taxa de retorn del 5%”, va dir. La defensa del Quart Cinturó també va ser una de les proclames del representant de la federació nacionalista, i va topiar així amb la portaveu d’ICV al Parlament.

A pesar del missatge d’austeritat, PSC, ERC i ICV van posar l’accent també en la necessitat de mantenir les prestacions i evitar la fractura social i, dins l’àmbit públic, el debat sobre la dimensió de l’administració també va tenir el seu moment de protagonisme. Des d’Esquerra, Maria Àngels Cabasés va destacar la necessitat de fer un pacte per la transparència i la simplificació de l’administració. “Proposem mesures per avaluar l’ús dels recursos públics, centralitzar compres des de la Generalitat, fer més transparent la contractació i les operacions urbanístiques i una nova llei de transparència i d’integritat”. Enric Millo va posar l’accent en la necessitat de reduir “despeses superflues” i d’aprimar l’administració.

Els polítics també es van referir a la capacitat financera de la Generalitat per abordar noves mesures i plans per atacar la crisi. Punt aquest que va obrir un enfrontament entre el diputat popular i les representants de les formacions del tripartit. “Els catalans no tenen per què suportar que la seva administració sigui la més endeudada de tot l’Estat espanyol amb el 19% del PIB”, va destacar Millo. Martínez-Sampere, però, va recordar Millo que la Comunitat Valenciana (governada pel PP) està en una situació pitjor que Catalunya, a pesar -va afegir- de tenir transferides més competències.

MARC COMPETENCIAL. Precisament la capacitat limitada del govern català per atacar determinades àrees macroeconòmiques per tractar-se de competències estatals va entrar també en el debat polític. En aquest sentit, el portaveu al Parlament de CiU, Oriol Pujol, va destacar, com a punt clau per al govern resultant de les properes eleccions, la capacitat d’influir en el conjunt de la políti-

ca econòmica espanyola. “Catalunya necessita recuperar aquesta capacitat d’influir perquè moltes de les decisions importants per abordar la crisi, com la reforma laboral, la dels mercats energètics o la reforma de l’administració, estan supeditades al conjunt de l’Estat”.

En aquest àmbit de competències, la responsable d’Esquerra va destacar el poc marge de manobra del govern català respecte a la política fiscal. “Fins que no puguem recaptar els nostres i decidir sobre ells no podem parlar d’una política fiscal catalana”, va destacar. Per al representant del PP, però, aquest argument no és vàlid. “Catalunya té capacitat normativa després de l’acord de finançament signat pel PP i CiU el 2001, el que passa és que només es fa servir per apujar els impostos”, va contestar.

Sobre el debat energètic, des d’ICV es va destacar també la importància d’apostar pels serveis a les persones i les energies renovables com a font d’ocupació per al futur, i Enric Millo va destacar que en el debat energètic no es pot deixar de banda l’energia nuclear. Finalment, i dins aquest bloc, els diferents polítics van tenir missatges de consens en la necessitat de reforçar l’aposta per l’R+D+I i la formació com a eixos destacats per a sortir de la crisi econòmica.

2

Com podem reduir l’atur?

A l’hora de plantejar les mesures per combatre l’elevat atur, tots els partits, a excepció del PSC i ICV, es van mostrar molt crítics amb el funcionament del SOC (Servei d’Ocupació de Catalunya) i la necessitat de redefinir-lo.

INTERMEDIACIÓ PRIVADA. Els representats de CiU, PP i Ciutadans van apostar per obrir-lo a la iniciativa privada per tal de guanyar eficiència. “El SOC només intervé

FOCUS

Oriol Pujol

Barcelona, 1966

Portaveu de **Convergència i Unió**. Llicenciat en veterinària i màster en direcció d'empreses per l'IESE. Casat i tres fills. Aficions: **esport i natura**.

“No podem perdre el senyal identitari de l'emprenedoria; ha de ser per a tots una obsessió”



Rocío Martínez-Sampere

Barcelona, 1974

Responsable de l'àrea econòmica del **Partit Socialista de Catalunya**. És economista. És **mare de dos fills** de 5 i de 2 anys i aficionada a la **lectura**.

“L'acord signat amb els agents socials de competitivitat és el full de ruta de la política econòmica”



Maria Àngels Cabasés

Lleida, 1963

Secretària nacional de política econòmica d'**ERC**. Doctora en economia. Casada i **mare d'un fill**. Aficions: **lectura, ballar sardanes** i anar al cinema.

“Ens hem de basar en el coneixement i saber transmetre'la l'economia productiva”



ELECCIONS AL PARLAMENT LES PROPOSTES ECONÒMIQUES DELS PARTITS

en el 2% dels contractes, així que per què no donar entrada a la intermediació privada en els serveis públics d'ocupació?”, va destacar Pujol. D'altra banda, des d'Esquerra, Maria Àngels Cabasés va proposar reduir-ne l'“excessiva burocratització” i avançar cap a la descentralització als ajuntaments.

Rocío Martínez-Sampere va defensar la tasca de l'actual govern i va reafirmar que per reduir l'atur el que calen són polítiques actives d'orientació i formació, “polítiques que no existien en els anteriors governs”, va destacar. També Laia Ortiz va apostar per “millorar la coordinació entre les polítiques actives i les polítiques passives”, i, des de Ciutadans, Antonio Espinosa va apostar per “incrementar les polítiques actives d'ocupació i vincular-les a les prestacions”. Espinosa també va posar sobre la taula la creació d'un fons per a la formació dels treballadors que es nodriria amb “cotitzacions, fons públics i recursos de les empreses destinats a RSC”.

INCENTIUS A LES EMPRESES. Tant Espinosa com Millo van posar també l'accent en la necessitat de donar més suport als emprenedors com a font de creació de nova ocupació i el secretari de política econòmica del PP va demanar també “vacances fiscals” per al primer any de vida de les empreses. Un incentiu més directe és el que va proposar el dirigent de CiU, amb la proposta de subvencionar amb 5.000 euros per contracte la contractació indefinida. “Per cada euro invertit se'n retornarien quatre”, va destacar Pujol.

Un punt i a part va ser la inserció laboral dels joves. Tots els partits coincideixen en la necessitat de fer especial èmfasi en aquest col·lectiu en ple debat per la polèmica mesura d'ajudes als anomenats *ni-ni* feta pel president Montilla. Martínez-Sampere va defensar aquesta iniciativa destacant l'oferta d'una beca-salari a aquests joves. “Entenem que l'ocupació la genera el sector privat, però nosaltres hem d'impul-

sar aquesta ocupabilitat”, va dir la responsable de l'àrea econòmica del PSC.

3

S'ha d'insistir en el finançament?

CiU ha fet del finançament de la Generalitat i, en concret del concert econòmic, una de les senyeres del seu discurs electoral. A l'entorn d'aquesta proposta va girar el debat dels partits. PSC, PP i Ciutadans, per distanciar-se, i ERC i ICV, per mostrar les simpaties, però també per criticar la hipocresia i la demagògia de CiU.

Oriol Pujol va animar la resta de partits a sumar-se a una iniciativa que és “entesa i compartida” per la majoria de la població de Catalunya. “Creiem que és possible i que no caldria modificar la Constitució”, va dir. Pujol va afegir que els concerts base i navarrès no estan a la Constitució i aquesta existència s'articula en base a no ser present a la Lofca, “per tant caldria modificar la Lofca i no la Constitució”.

Les representants d'ERC i ICV van negar l'argumentació jurídica de CiU. Per a Maria Àngels Cabasés, els concerts existeixen, són fruits d'un pacte polític, difícil en el cas de Catalunya. Per a la representant d'Esquerra, el marc jurídic actual dona a l'Estat espanyol “una fonamentació molt sòlida com per no atorgar el concert econòmic a Catalunya”. Cabasés, que va donar la benvinguda a CiU al “club pro concert” va lamentar que l'actitud històrica de la federació hagués estat de posar traves a la consecució. “L'única via és una interpretació diferent de la Constitució o canviar-la, per tant hi ha d'haver un pacte polític per poder assolir un concert econòmic”. Per això va apostar per ser influents a Madrid.

Laia Ortiz es va mostrar favorable a “un concert econòmic solidari” tot i que la principal aposta és recuperar el finançament que la sentència del TC “ha fet saltar



Intervenció dels representants dels partits polítics que van participar en el debat sobre la situació econòmica que viu Catalunya

El concert

“És entès i compartit per la gran majoria, i possible sense canviar la Constitució”

ORIOl PUJOL
CIU

“Benvinguts al club, però només amb un gran pacte polític és pot assolir”

MARIA ÀNGELS CABASÉS
ERC

“Estem en contra d'aquest privilegi. S'ha d'eliminar i no estendre'l”

ANTONIO ESPINOSA
CIUTADANS

pels aires”. “Des d'ICV no estem per «agafar els diners i córrer», nosaltres volem poder influir en la política econòmica que es fa des de l'Estat espanyol”. Sobre l'argumentació jurídica de CiU, Ortiz va recordar que durant la redacció de l'Estatut, ja es va posar sobre la taula i que el Consell Consultiu va mostrar els informes negatius sobre la constitucionalitat d'aquesta opció.

Finalment, els tres partits del tripartit van qualificar d'hipòcrita la proposta convergent. Rocío Martínez va recordar que “CiU mai no ha defensat el concert, ni en la reforma de l'Estatut”. La representant del PSC va afirmar que l'aposta ha de ser un finançament de model federal.

Enric Millo va estar d'acord que “utilitzar el concert com a solució als problemes de Catalunya, ara en campanya, és distreure dels problemes reals”. Millo va reconèixer que disposar d'un bon finançament és essencial per a la Generalitat. En aquest sentit, va justificar l'actitud del PP durant la negociació de l'Estatut: “La reforma del finançament es podia fer amb el consens de totes les forces de Ca-

talunya, però es va barrejar amb l'Estatut i són dues coses que ens semblaven diferents”. El representant del PP va dir que la millora financera de Catalunya ha de venir especialment en matèria d'inversions de l'Estat. “No ens oblidem que la taxa d'activitat a Catalunya és del 62,8%; la del País Basc, 57,9%, i la de Navarra, 54,1%; per tant, el concert no és la solució als problemes reals, és un instrument important, però centrar el debat electoral en el concert és equivocar-se”.

Antonio Espinosa va intervenir per qualificar els concerts base i navarrès de privilegis insolidaris i insostenibles. “Ciutadans s'oposa a aquest privilegi, i la solució no passa perquè aquest s'estengui sinó que el que cal és que es recalculi la quota i passi a tenir la mateixa càrrega fiscal que les altres comunitats. Volem un sistema just i equitatiu”, va manifestar. Espinosa va defensar l'actual model de finançament que va qualificar de “bo” i molt més beneficiós que el que tenen els lands alemanys.

Oriol Pujol va fer adonar que cap partit, excepte Ciutadans, no

Enric Millo

Terrassa, 1960
Secretari d'ocupació del **Partit Popular de Catalunya**. Està casat i és pare de tres fills. És aficionat a la música jazz i a les motos.

«Cal recuperar la vocació per la indústria, que en set anys no ha deixat de perdre pes»



Laia Ortiz

Barcelona, 1979
Portaveu d'ICV i diputada d'ICV-EUiA. Llicenciada en ciències polítiques i està a punt d'acabar econòmiques. Soltera.
Afeccions: escoltar música.

“Hem d'atacar la dependència en energia i l'eficiència: d'aquí sorgirà la competitivitat”



Antonio Espinosa

Ciudad Real, 1959
Secretari d'acció política i estratègia de **Ciudadans**. És llicenciat en Econòmiques per la UB i es declara amant dels escacs i el tennis de taula.

“Cal abandonar el model econòmic del creixement i substituir-lo pel del coneixement”



a la redacció de L'Econòmic. ANDREU PUIG

reclama que se suprimeixin els concerts basc i navarrès: “Deu ser molt injust, però cap partit no reclama que desapareguin”, va apuntar.

L'EMISSIÓ DE BONS. L'altre gran assumpte que va centrar el debat sobre el finançament va ser la gestió de les finances de la Generalitat i l'emissió de bons de deute. Aspectes que el representant de CiU va esgrimir per acusar el govern tripartit d'haver fet una mala administració: “Ha estirat més el braç que la màniga”, va dir, i en concret va assegurar que se n'havia sobrealimentat l'estructura: “S'ha passat de 140.000 a 226.000 persones en només set anys”, extrem que va ser durament replicat per Martínez-Sampere, que va atribuir les xifres aportades per CiU a la consolidació d'unes plantilles d'empreses públiques que abans no computaven juntes: “En temps de CiU no teníem ni idea de quants treballadors hi havia”, va afirmar.

Sobre l'emissió de bons, la representant del PSC va recordar a Pujol l'èxit dels bons i va puntualitzar que no és endeutament nou, sinó venciment de deute i va acu-

Els bons

“No és deute nou és un mitjà de finançar deute existent i ha estat tot un èxit”

ROCÍO MARTÍNEZ-SAMPERE
PSC

“El govern deu estar tan apurat que cerca finançament a un any per pagar nòmines”

ORIOI PUJOL
CIU

“La Generalitat hauria de poder recórrer al fons de reserva de la Seguretat Social”

LAIA ORTIZ
ICV

sar Pujol de voler torpedinar la credibilitat de la Generalitat per motivacions polítiques.

Oriol Pujol va replicar que l'operació dels bons contribuirà a hipotecar les finances del proper govern i va afegir que “en el termini d'un any, la Generalitat haurà de tornar els 1.500 o 2.000 milions d'euros més els interessos, i això vol dir que l'operació és pura tresoreria, que la Generalitat deu estar tan apurada per pagar nòmines que va a un termini d'un any. És el senyal de l'ofegament financer de la Generalitat. Al final, l'emissió dels bons és una pilota endavant a un any vista”.

Per últim, Rocío Martínez-Sampere va defensar l'emissió com una bona iniciativa i va assegurar que la mesura respon exclusivament al tancament dels mercats financers internacionals.

Per la seva banda, Laia Ortiz va proposar modificar els criteris d'inversió del fons de reserva de la Seguretat Social per poder-los destinar al deute de la Generalitat sense la intermediació de les entitats: “Hi ha 2.000 milions que s'haurien de poder utilitzar a Catalunya”, va dir.

4

Cal un nou model de creixement?

Crisi, atur i finances públiques. Al final, aquests tres aspectes conflueixen en un de sol: com ha de créixer Catalunya.

Alguns partits entenen que no es pot replantejar el model econòmic sinó incidir-hi en la competitivitat; d'altres pensen que aquesta crisi ha posat de relleu que no es pot continuar amb el mateix patró de creixement.

En aquest darrer posicionament hi ha ICV. Laia Ortiz va defensar un nou model productiu. “Durant molts anys s'ha apostat per una competitivitat basada en la reducció de costos laborals”. Aquest nou model ha de fonamentar-se, segons ICV, en un nou patró energètic, basat en l'eficiència i que redueixi la dependència de l'exterior. La portaveu d'ICV, com tots els presents, va defensar la indústria, però va assegurar que en el futur cal orientar-la cap als sectors de més fu-

tur.

A favor del canvi de model està també ERC. Maria Àngels Cabasés va subratllar que cal fer passes decidides cap a l'economia del coneixement. “Hem de saber transmetre aquest coneixement a l'economia productiva, de forma que aconseguim un model basat en la productivitat, la innovació i la internacionalització”, va dir. Tanmateix, Cabasés va advertir que “no podem perdre el coneixement industrial que ja tenim amb una base molt sòlida i hi ha sectors estratègics pels quals s'ha d'apostar: com ara l'agroalimentari”.

Amb un discurs força similar, el representant de Ciutadans va assegurar que la seva formació està a favor de fer un cop de timó: “Cal abandonar el model econòmic del creixement i substituir-lo pel del coneixement”. Antonio Espinosa va apuntar que el nou model ha de ser més eficaç i sostenible: “En política industrial cal apostar per clústers especialitzats d'activitats tradicionals o nous, però d'alt valor afegit”.

EL FULL DE RUTA. Per als socialistes l'itinerari ja està marcat en l'acord per a la competitivitat, la internacionalització i la qualitat de l'ocupació signat amb els agents socials. Per a Martínez-Sampere l'elecció és clara: “Continuar apostant per sectors tradicionals i no pas caducs i per les noves activitats que siguin fonts de nova ocupació. Com ICV, el PSC també va situar les noves conquestes en qualitat de vida i benestar col·lectiu com a factors de competitivitat.

Precisament la “competitivitat” i “productivitat” són els mots clau per a CiU. Oriol Pujol va afirmar que no calen noves fórmules sinó nous impulsos per allò que funciona. Com tots els participants en el debat, CiU va posar l'accent en l'emprenedoria: “Ha de ser una obsessió i ha de raure en el terreny educatiu”. Enric Millo va advertir sobre la pèrdua de pes de la indústria i es va mostrar partidari de recuperar el terreny perdut. El responsable econòmic del PP va defensar la modernització dels sectors tradicionals.

EMPRESSES

Mat Group obrirà una plataforma logística al sud-est asiàtic

DIVERSIFICACIÓ. La firma dedicada al disseny i producció de peces de protecció per a motos i esport té en la seva cartera de clients les principals marques a les quals anirà dirigida la nova estructura de distribució del grup terrassenc

ANNA PINTER
TERRASSA

Mat Group, dedicat a desenvolupar i produir cascos i roba tècnica de protecció de motoristes i activitats de muntanya per a grans marques, té l'accelerador premut des que va néixer fa una dècada. La pròxima fita és la creació d'una plataforma logística al sud-est asiàtic. El conseller delegat, Xavier Mateu, explica que es tracta d'un projecte encara en procés de definició, amb el qual aspiren a ampliar la seva activitat cap a la distribució.

El grup Mat tanteja la instal·lació de la plataforma de distribució a dues localitzacions on ara ja tenen oficines: a Seül (Corea del Sud) o a Xiamen (Xina). "L'emplaçament es decidirà en funció d'on trobem la millor comunicació i costos", insisteix el conseller delegat, que avança que esperen engegar-la al llarg del 2011.

L'objectiu de les noves instal·lacions, segons explica el conseller delegat i soci fundador del grup, és donar facilitats perquè les empreses europees de protecció per a la moto i l'esport puguin vendre al mercat asiàtic.

Ara com ara, segons reconeix Xavier Mateu, es tracta d'un mercat amb un consum de vehicles de dues rodes molt per sobre de l'europeu, però on el concepte protecció és pràcticament inexistent i el producte que s'utilitza és de gamma molt baixa. "Tenim clients que ja estan venent, però encara és un percentatge mínim. Hi ha un potencial important a tenir en compte", afegeix.

Mat Group aspira a oferir a les grans marques un servei de distribució mitjançant llicència o agència. "La intenció és donar solucions i facilitats", diu Xavier Mateu.

MAT GROUP

FACTURACIÓ 2009

20 M€

TREBALLADORS

100

ANY DE CREACIÓ

2000

● Xavier Mateu, que venia del sector de les motos, va crear fa una dècada la companyia de la qual ara com ara és propietari del 62%. La firma pública Invercat Exterior FCR disposa d'un 28% de les accions de la companyia i el 10% restant és a les mans de diferents socis minoritaris.



Xavier Mateu, conseller delegat de Mat Group a la seu de Terrassa. ORIOL DURAN

No és una destinació fàcil i Mateu ho sap de primera mà. Ha adquirit el coneixement després de molts anys recorrent aquells mercats per localitzar productors i on a més a més el grup té centres, a Corea, la Xina i Vietnam, i explica algunes de les diferències: "El xinès està més predisposat pel preu i el coreà ja li dóna més valor a la marca".

Mat Group, amb seu a Terrassa (Vallès Occidental), s'ha convertit en l'empresa líder en solucions globals de disseny i desenvolupament de productes per a marques internacionals del món de les motos i de l'esport de muntanya com AGV, Bell, Lazer, Caberg o Trango-world, entre d'altres.

ASCENDENT. El grup està registrant xifres de facturació creixent des que va néixer l'any 2000. Fins i tot en temps de crisi ha mantingut bones marques. De fet, l'any 2008 va ingressar 17 milions i el 2009, i ja de ple en la crisi mundial, va aug-

mentar en tres milions més el volum de negoci. Xavier Mateu avança que per al 2010 han previst arribar als 27 milions d'euros de facturació (un 35% més que l'exercici anterior). Xavier Mateu preveu continuar sumant creixements per sobre dels dos dígits els anys vinents.

La companyia aspira a facturar 27 milions d'euros, set més que l'any passat

Les tres claus que expliquen aquestes xifres, segons avança Mateu, és, per una banda, perquè gairebé el 70% de les seves vendes van destinades a mercats exteriors; per una altra, per la forta aposta per la diversificació del negoci, i en tercer lloc, per l'esforç inversor en R+D+I.

El grup, que està integrat per cinc empreses (vegeu requadre), té tres àrees de

negoci: el del casc, que representa un 70% del total del negoci; el de peces tècniques, que suposa un 25% dels ingressos, i el 5% restant prové d'una línia de sistemes de comunicació en moviment.

Les diferents línies de negoci van adreçades a tres vetes: el món del motor, el de l'esport i el professional (cossos de policies, bombers, i treballadors de les estacions d'esquí). Xavier Mateu avança que l'estratègia del grup comporta ara dedicar més esforços comercials i de disseny cap al mercat de professionals. "Es tracta d'una àrea més acíclica, que té més condicionants d'entrada, però amb més garanties de creixement", hi afegeix Mateu, que avança que estan desenvolupant productes tècnics específics per a empleats d'estacions d'esquí.

De moment, Mat Group ja ha fet les seves primeres accions en ser l'adjudicatari de l'equipament tècnic per a l'equip nacional d'esquí de Xile.

Pel que fa a l'aposta

d'R+D+I, el grup destina el 6% de la facturació anual a innovació i recerca, un percentatge similar al que destinen empreses farmacèutiques.

En total tenen tres centres d'R+D+I. Un d'ells és a Terrassa, on hi ha vuit persones que desenvolupen tecnologia i aplicacions per als productes que surten de la factoria Mat. L'altre és a Tortona (Itàlia), que s'ha convertit en el primer centre de disseny i recerca del

El grup dedica al voltant del 6% de la facturació a recerca i innovació

sector que ofereix l'aplicació d'anàlisi d'estructura virtual per a cascos.

El mes de juny es va inaugurar el tercer centre d'R+D a Xiamen (Xina), on desenvolupa projectes per introduir elements d'alta tecnologia en cascos i experimentar amb materials que els facin més lleugers.

Algunes de les innovacions en què treballa Mat és el desenvolupament d'*e-helmet*, un prototip de casc que s'està investigant des de la seu de MAT Group a Terrassa, amb la participació dels centres d'R+D que l'empresa té a Itàlia i a la Xina, i que incorpora tecnologia electrònica a l'interior aplicada a la comunicació, seguretat, il·luminació i refrigeració.

L'*e-helmet*, que està en fase conceptual, suposarà una inversió aproximada de mig milió d'euros per a la primera fase.

També des de la divisió d'R+D de Mat Group es va crear el 2008 el dispositiu Twiins, una eina per a la comunicació en moviment que aquest estiu ha registrat un important volum de comandes.

LES CINQ EMPRESSES

MAT GLOBAL SOLUTIONS. És la societat holding amb seu a Terrassa, on hi ha la direcció general, el centre de disseny i els departaments d'enginyeria i comercial.

OMEGA SRL. Realitza des de Tortona (Itàlia) activitats d'R+D+I i disseny industrial.

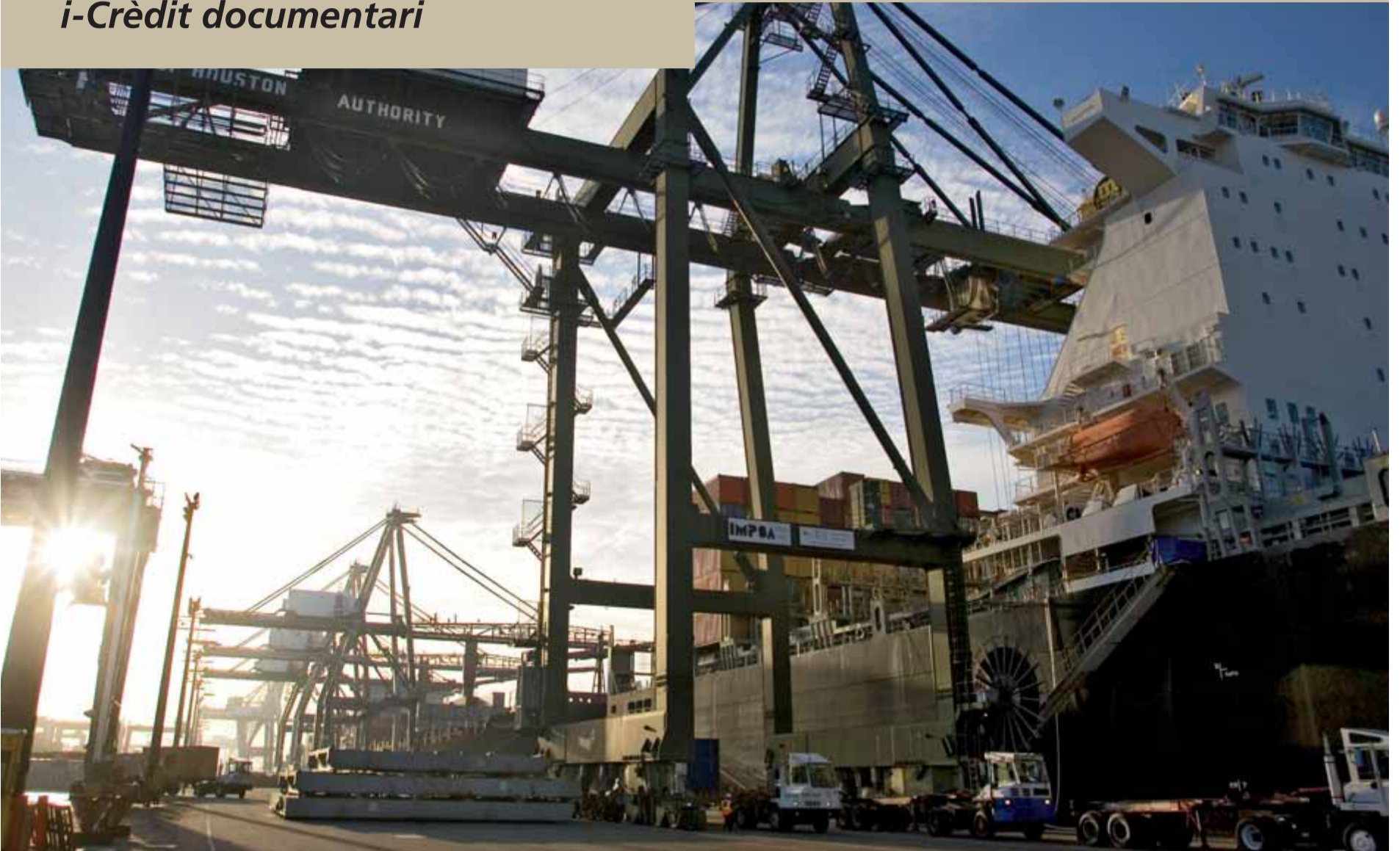
SHIN TEXTILE SOLUTIONS. L'empresa amb seu a Seül (Corea del Sud) fabrica la roba tècnica de protecció. Aquí concentren les activitats de desenvolupament tècnic.

SHINTS BVT CO LTD. Situada a Vietnam, està especialitzada en la producció de peces tècniques termosegellades, 100% impermeables. Té llicència de Gore-Tex.

MAT COMMUNICATION SOLUTIONS SA. Es dedica a la comunicació en moviment amb seu a Terrassa.

CaixaEmpresa

i-Crèdit documentari



Els seus crèdits documentaris en tan sols 3 minuts

Les operacions d'importació comporten diferències horàries, així com la intervenció de diversos intermediaris, per la qual cosa requereixen un servei àgil i especialitzat.

Per això, ara "la Caixa" posa a la seva disposició l'**i-Crèdit documentari d'importació**, amb el qual podrà realitzar de manera **senzilla, intuïtiva i immediata** els seus crèdits documentaris, a través de Línia Oberta. A més, es beneficiarà d'avantatges exclusius:

- **Agilitat.** En tan sols 3 minuts podrà emetre o modificar el crèdit.
- **Immediatesa.** El missatge SWIFT s'emeta a l'instant.
- **Sense errors.** Els crèdits es donen d'alta basant-se en operacions anteriors personalitzades client a client.
- **Disponibilitat les 24 hores, allà on sigui.**

Parlem?

www.laCaixa.es/empreses

 **"la Caixa"**

EMPRESSES

EMPRESA

Cooltra Motos

Cooltra Motos és una empresa de lloguer d'escúters que, a més, organitza rutes guiades per a turistes i altres esdeveniments relacionats amb aquest tipus de motos. Es va crear ara fa cinc anys a Barcelona.

FACTURACIÓ

3 milions

La firma factura 3 milions d'euros i el seu pla d'expansió preveu 30 delegacions a Europa el 2011.

INVERSIÓ

2,5 milions

La inversió inicial va ser de 60.000 euros però ja han cobert quatre rondes de finançament.

FLOTA

Elèctrica

Acaba d'incorporar els primers 50 models elèctrics a una flota formada per més de mil escúters.

DELEGACIONS

6

Cooltra té delegacions a València, Madrid, Sevilla, Mallorca, Eivissa i Formentera.



TINC UN PLA

Dídac Lee
 EMPRENEDOR
Timo Buetefisch

FUNDADOR I DIRECTOR GENERAL DE COOLTRA MOTOS

“Ser emprendedor té un cost d'oportunitat molt elevat”

Em dic Timo i us vull vendre una moto”. Així es va presentar al fòrum d'inversors de l'IESE i va aconseguir fer riure tots els presents. El Timonty (Timo per tothom) és un alemany que va venir a fer el seu MBA a IESE i que després d'una reeixida carrera com a directiu en una multinacional va decidir quedar-se i emprendre un negoci de lloguer d'escúters. Un bon exemple de la capacitat d'atracció de talent que té Barcelona.

Com descriuries la teva empresa?

Cooltra és el referent a Espanya en serveis de lloguer d'escúters, les visites guiades i altres esdeveniments en escúter. Importem models de 50cc i 125cc en exclusiva sota la nostra marca i el nostre lema és *move like a local* (mou-te com la gent d'aquí). Tenim una flota de més de mil escúters i oficines a Barcelona, València, Mallorca, Eivissa, Formentera, Madrid i Sevilla.

Com va sorgir la idea?

Un dia se'm va espatllar la moto i em van dir que hauria d'esperar tres setmanes. Vaig tractar de llogar-ne una però em va resultar molt difícil trobar alguna cosa professional i barata. A més, com que sóc *guiri*, conec bé els desitjos dels turistes que visiten Barcelona i no tots volen passar el dia en un bus turístic rodejats de centenars d'altres turistes. Volen explorar la ciutat per ells mateixos com ho faria algú d'aquí. Nosaltres els oferim aquesta possibilitat, i a més els donem consells com ara on menjar la millor paella, on veure el millor espectacle de flamenc...

D'una necessitat vas crear una empresa! Així poden sorgir bons negocis! Però vas abandonar la seguretat d'una gran multinacional per començar una *start up* de garatge. Què et va motivar?

Segurament no he creat el meu propi negoci per arribar a ser ric o per canviar el món. Sempre he tingut ganes d'assumir responsabilitat i empenyer un projecte endavant. M'encanta la

magnitud i la varietat de les persones que conec cada dia i m'agraden els problemes i els reptes de canvi constant. Vull que la meua vida sigui un camí amb moltes experiències i ser emprendedor em permet viure'n moltes i molt intenses. En els seus cinc anys de vida Cooltra ha estat dues vegades a punt de fer fallida amb situacions d'extrem estrès. Però hem capgirat la situació i estic orgullós de com ho ha fet el meu equip. Confrontar i superar els obstacles ens fa més forts i ens prepara millor pel futur.

Està clar, el que no mata engreixa, diem aquí, i també sembla que t'agraden els esports d'aventura i amb l'empresa n'estàs vivint unes quantes, d'aventures. Quines han estat les teves desventures o errors inconfessables que ara em confessaràs?

Tres. Diluir la meua participació personal més del que hauria desitjat a moltes rondes de finançament, crear plans de negoci que eren més desitjos que realitat, i associar-me amb gent



L'alemany Timo Buetefisch va fundar Cooltra ara fa cinc anys. ANDREU PUIG

sense virtuts (clients, companys...) per culpa de la desesperació per vendre.

Bé, no crec que hagi dit res que no sigui habitual, però admiro la teva humilitat de reconèixer-ho! Gràcies!

Per què Barcelona?

Perquè és una ciutat de motos (la penetració d'aquests vehicles és més alta que a Roma!). Però també pel vòlei-platja cada dia, l'ambient internacional, l'esperit emprendedor...

Si ja ho diem, som uns privilegiats per viure aquí! Però ara esteu sortint fora. Quins són els vostres plans de creixement?

Esperem tenir més de 30 sucursals a tot Europa l'any que ve. Estem invertint molt en la mobilitat elèctrica i hem incorporat les

primeres 50 motos elèctriques.

Canviant de tema. Quina és la teva visió de l'emprenedoria?

Ens falten emprendedor! De la meua promoció a l'IESE només en som 5 d'un total de 210! Molts porten l'esperit dins i en serien molt capaços, però el cost d'oportunitat és molt elevat, perquè significa tornar als estàndards d'un estudiant. Per això aprecio molt els inversors que estan disposats a posar els seus diners en plans de negoci poc creïbles seguint el somni d'uns joves. Poden arribar a posar milions d'euros sense cap garantia tenint l'alternativa d'obrir un compte d'estalvis i viure molt tranquils.

Potser perquè ells també en el seu dia van ser emprendors! Tant de bo que

algun dia ho puguem fer nosaltres! És recomanable tenir MBA abans de ser emprendedor?

El meu somni era estudiar a Harvard, on em van acceptar, però vaig renunciar-hi per amor. Ara estic molt content amb la meua aposta per l'IESE, era la millor opció. Durant els dos anys de formació vaig canviar la meua manera de pensar, he entès que el més important a la vida professional és aprendre i preparar-se per als reptes. I ser emprendedor és el que més et permet aprendre i superar reptes.

Queda clar que el millor màster són els cops que et fots a l'hora d'emprenre! Quins són els teus plans de futur?

En algun moment m'agradaria traspasar la gestió i dedicar-me a fundar un altre negoci. Sóc més d'estar-hi els primers tres anys.



Això no és un llum. Es un teletransportador al "i van ser feliços per sempre més".

Llegir per enèsima vegada el conte de la princesa descalça, seguir la recepta del pastís de l'àvia, una dutxa sense pressa o simplement quedar-te pensant que, a casa, s'hi està molt bé. A casa vius petits moments plens de felicitat que poden contagiar tothom.

A Gas Natural Fenosa sabem on es genera la felicitat. Per això, hem unit el gas i l'electricitat amb l'objectiu d'aconseguir el màxim benestar dins de casa teva i així, potser, aconseguir una mica més de benestar fora.

Entra a felicitat.gasnaturalfenosa.cat i comparteix la teva felicitat.

gasNatural
fenosa 

EMPRESSES

Governs 'ni-ni'

OPINIÓ



Maribel Berges

És inevitable comentar el tema dels contractes ni-ni del president Montilla, perquè una vegada més caracteritzen la forma habitual de resoldre els problemes dels nostres governs: ni els preveuen a temps, ni els resolen a llarg termini.

Els contractes s'oferiran a joves d'entre 18 i 24 anys que no estudien ni treballen, en total 154.000, el 30% dels catalans en aquesta edat. L'ajut cobrirà part del sou de les empreses que els contractin després d'un cert període de formació. Malgrat que és evident l'oportunitat de la mesura, just a l'inici de la campanya electoral, també és cert que el problema és greu i no podem ignorar-lo, i a més té efectes a llarg termini del tot indesitjables: des de l'exclusió social fins a la incògnita de com podrem mantenir el 30% de la població sense formació ni experiència sense haver d'anar a estàndards laborals propis de la Xina.

Però tampoc és nou: lamentablement, les taxes d'abandonament escolar a Catalunya ja fa molts anys que superen les espanyoles i dupliquen les de la UE. I les reformes dels sistemes educatius en els darrers vint anys no han aconseguit millorar aquesta situació. Què ha canviat, doncs, perquè tot d'una ens fem conscients d'aquest problema? De fet es tracta de la conjunció de dos factors: el manteniment d'aquest nivell de fracàs escolar i la pèrdua contínua de llocs de treball a la indústria (en tres anys s'han perdut més de 180.000 llocs de treball a Catalunya), que fa que els joves que abandonen els estudis no puguin trobar una ocupació. Però el fet és que la mesura dels contractes temporals no altera cap dels dos elements que són l'origen del problema: de quina manera aquest programa

incideix sobre les causes de l'abandonament escolar i les modifica? Per quina raó els que han abandonat els estudis fa dos, tres o quatre anys haurien de voler tornar-hi? Si ho volen fer, per què no poden anar a matricular-se en un cicle de Formació Professional, que ja estan públicament finançats? En definitiva, un cop engegat el programa, com aconseguirem que els interessats s'hi apuntin? Per altra banda, si les empreses no estan en condicions de crear llocs de treball, per què haurien d'agafar aquests treballadors, que malgrat totes les subvencions no estan suficientment formats? Millora aquesta mesura la seva competitivitat internacional?

És a dir, el programa ni canvia les circumstàncies globals per les quals les

Per quina raó els que han deixat els estudis haurien de voler tornar-hi?

indústries tanquen a Catalunya, ni afecta les raons per les quals els joves deixen els estudis... i ens costa 20 M d'euros.

Potser no és una gran despesa, però vista la manca de recursos en tots els nivells de serveis públics catalans, costa d'entendre que es destini qualsevol quantitat a una mesura que té tan poc recorregut. Tot això mentre les universitats públiques catalanes acumulen un dèficit de més de 150 milions d'euros o els estudiants de doctorat catalans veuen com els augmenten les taxes, fins i tot més que a cap altre lloc d'Espanya. Per tant, en realitat la proposta té un efecte clarament negatiu: transmet la desconsideració del govern per tots aquells que sí que s'han esforçat. I lamentablement, aquest és l'únic que quedarà per al llarg termini.

Managing Partner i CFO
Janus Development

Cromosoma estrenarà als cines un llargmetratge de les Tres Bessones el 2012

COPRODUCCIÓ. El pressupost del film, que comptarà amb TV3 i altres, voltarà els sis milions d'euros. **DIVERSIFICAR.** Continua l'aposta pel documental i la ficció

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Després d'haver tingut un llarg recorregut per les petites pantalles d'arreu del món, a les Tres Bessones els havia arribat el moment d'anar al cinema. La productora Cromosoma té previst estrenar el 2012 un llargmetratge a les sales de cinema, en coproducció amb TV3 i altres, que tindrà un pressupost total de 6 milions d'euros.

Com explica Daniel Crivillé, gerent de l'empresa audiovisual, aquest ambiciós projecte, que es troba en la fase de preproducció, servirà per "dissenyar una estratègia multicanal al voltant dels personatges, amb productes com un videojoc, que serà una nova font d'ingressos". El llargmetratge sobre els personatges que va crear Roser Vila. Crivillé afirma: "Tot i que el codi genètic de la nostra companyia és la producció adreçada al públic infantil, volem fer una aposta clara per la producció per a adults, una decisió que, a banda que ens ve de gust, respon a les exigències del mercat". A més, afegeix: "Ara no és com fa 10 anys, hi ha competència". Encoratja aquest projecte per la bona rebuda, de crítica i públic, de *Bicicleta, cullera, poma*.

NOVES DIRECCIONS. Tanmateix, aquest impuls no vindrà únicament pel vessant de l'animació, ja que Cromosoma vol aprofundir en la seva aposta per la producció de documentals i pel·lícules de ficció, que tenen actualment com a exemples significatius *Bicicleta, cullera, poma*, el documental sobre l'experiència amb l'Alzheimer de l'expresident de la Generalitat Pasqual Maragall que ha dirigit Carles Bosch, i *Caracremada*, en què Lluís Galter narra les peripècies



Maria Ivern i Daniel Crivillé, en la sala de postproducció de Cromosoma. JOSEP LOSADA

del famós maqui Ramon Vila. Crivillé afirma: "Tot i que el codi genètic de la nostra companyia és la producció adreçada al públic infantil, volem fer una aposta clara per la producció per a adults, una decisió que, a banda que ens ve de gust, respon a les exigències del mercat". A més, afegeix: "Ara no és com fa 10 anys, hi ha competència". Encoratja aquest projecte per la bona rebuda, de crítica i públic, de *Bicicleta, cullera, poma*.

En el capítol dels documentals, aviat serà emès per TV3 el títol *El Paps. Anatomia d'un atemptat*, que analitza l'atac de la ultradreta al setmanari satíric, el 20 de setembre del 1977. Són en marxa altres documentals, dedicats a la cantant Victòria dels Àngels, a l'humanista Miquel Batllori i un altre dedicat a l'obra *Ronda de mort a Sineria*, en col·laboració amb Digitalent i l'Institut del Teatre, que, en paraules de Crivillé, "ha de servir per reivindicar la figura d'Espriu davant el públic més

jove".

En el camp de l'animació, però, continuen cristal·litant projectes, amb projectes com *Lila*, una producció per a TV3 en què Cromosoma ha treballat amb el doctor o *Comy i Pixy*, dues produccions que han suposat l'associació amb televisions alemanyes. Cal recordar l'important recorregut interna-

La producció per al cinema elevarà el volum de negoci fins als vuit milions

cional de Cromosoma, que ha vist com la seva animació s'emetia en 150 territoris.

Les Tres Bessones segueixen sent el Mickey Mouse de Cromosoma, i per això cal seguir traient rèdits de la marca. Cromosoma acaba de renovar la llicència per fabricar nines amb l'empresa Bandai perquè

aquest Nadal puguin ser un dels regals preferits dels infants. L'empresa valora positivament el comportament d'un dels seus productes editorials més ambiciosos, *La Revista de Les Tres Bessones*, que amb 15.000 exemplars de tirada ja fa un any que és als quioscos. Segons anuncia Crivillé, l'empresa vol seguir oferint en el camp editorial "continguts de qualitat per als nens i nenes, tot apostant per les coedicions amb empreses editorials." Aquest vessant del negoci, que la firma ha treballat des del principi, suposa un 18% de la facturació.

Un altre camp en què es vol generar creixement és els serveis en postproducció, a través de la filial Digital360. En aquest camp és previst realitzar tasques de doblatge per a les majors de Hollywood.

Un projecte on s'ha dipositat molta confiança és Croma-Kids, un projecte de televisió per internet que permetrà baixar continguts de la casa sota control.



PRODUCTES EROSKI

LES MARQUES DE L'ESTALVI



AQUESTES OFERTES TAMBÉ LES TROBARÀS A



OFERTES VÀLIDES DEL 27 D'OCTUBRE AL 23 DE NOVEMBRE DE 2010

EROSKI basic

0,55€

Patates ondulades o xips **EROSKI basic**, 170 g
El kg surt a: 3,24 €



EROSKI

2,69€

Cervesa **EROSKI AURUM**, pack llauna 12 x 33 cl
El litre surt a: 0,68 €



2,15€

Salsitxa de porc, 400 g
El kg surt a: 5,38 €
Oferta vàlida del 10 al 16 de novembre de 2010



1,59€

Mongeta plana, bossa 500 g
El kg surt a: 3,18 €
Oferta vàlida del 10 al 16 de novembre de 2010

1€

Poma golden
Oferta vàlida del 10 al 16 de novembre de 2010



BOSSA de 2 kg: **1,99€**



EMPRESSES



Joan Barniol i Olga Muns, a l'entrada de la fàbrica de Companyia Cervesera del Montseny. FRANCESC MUÑOZ

La rossa del Montseny

Companyia Cervesera del Montseny és un dels principals elaboradors catalans de cervesa artesanal, un producte de qualitat que a poc a poc s'està fent un forat en el mercat

FRANCESC MUÑOZ
SEVA

Cada català consumeix de mitjana uns 50 litres de cervesa l'any, en bona part -dues terceres parts del total- a bars i restaurants. Uns nivells de consum notables tot i que lluny de la mitjana europea. Ara bé, no tenim una gran cultura cervesera, si per cultura cervesera entenem coneixement, criteri i exigència a l'hora de demanar una ampolla o una canya. I com que no som selectius, l'oferta és limitada i està dominada pels grans grups productors nacionals i internacionals. Però això està començant a canviar tímidament amb la irrupció de les microcerveses.

Companyia Cervesera del Montseny, CCM, va ser una de les pioneres a Catalunya. Va néixer el 2007 com una aventura d'un grup d'amics iniciats en aquest sector que van veure l'oportunitat en l'interès creixent pel producte natural i local. Actualment produeixen uns 3.000 litres de cervesa cada setmana i tenen una gamma de set productes, dos dels quals, de temporada. En aquest poc temps han aconseguit tenir presència als Estats Units, on el fenomen de les microcerveses

està molt consolidat. En aquest país hi ha unes 1.500 *microbreweries*, moltes de les quals van sorgir els anys seixanta del segle XX. També han entrat a Suècia i ara ho estan intentant a Dinamarca. Tanmateix, l'objectiu real de CCM és anar guanyant presència a Catalunya: "La cervesa artesana és un producte de proximitat, no per ser exportat", afirma Olga Muns, sòcia i responsable d'administració de l'empresa. A diferència de la cervesa industrial, la que tots coneixem, l'arte-

sana no és sotmesa a un procés de pasteurització, per tal de conservar el llevat i les seves propietats. Això fa que la fermentació continuï un cop envasada la cervesa, mentre que en el producte industrial s'injecta CO₂. La contrapartida és que el producte natural és molt més fràgil pel que fa al transport i conservació: s'ha d'emmagatzemar en unes condicions de temperatura i llum determinades i mai en posició inclinada: la cervesa natural tampoc no es filtra i es genera un pòsit que queda al

fons de l'ampolla.

Per tot això, després de la fabricació, la distribució és un dels factors crítics del negoci. Però també per la idiosincràsia del negoci a casa nostra, on hi ha majoristes i distribuïdors que tenen grans marques en exclusiva. Joan Barniol, responsable de comercialització, explica que la idea bàsica ha estat crear la necessitat introduint a poc a poc el producte en bars, restaurants i altres establiments de lleure. També han aconseguit el suport d'una cade-

EL PROCÉS PRODUCTIU

1 MACERACIÓ. Es barreja la malta d'ordi procedent de França, Bèlgica o Regne Unit, amb aigua del Montseny calenta. Les dues hores de la maceració converteixen els midons en sucres fermentables i s'obté un most.

2 COCCIÓ. Es cou el most resultant amb la flor de llúpul, el producte que li proporciona l'amargor característica.

3 REFREDAMENT. El líquid és refredat ràpidament i s'aïreja per facilitar la fermentació posterior.

4 FERMENTACIÓ. S'afegeix el llevat i es remou tota la mescla. "En una primera etapa la fermentació dura una setmana", diu Jordi Llevària, soci i un dels responsables de producció.

5 ENVASAMENT. En ampolla de vidre o barril. Allí es produeix la darrera fermentació.

na de supermercats de la comarca. Geogràficament s'ha seguit l'estratègia de la taca d'oli: primer a la comarca d'Osona i després les comarques veïnes, Barcelona fins a arribar a implantar-se a tots els països de parla catalana. De totes maneres, la presència encara és molt limitada. "La gran barrera és el desconeixement", explica Barniol.

I mentre el mercat no acaba de fer l'esclat definitiu, el nombre de fabricants no deixa d'augmentar. De les dues marques que hi havia en el moment de l'aparició de CCM, s'ha passat a 30 marques i 12 productors només a Catalunya. Més a vendre, però també més a fer la tasca de difusió. Precisament ara estan donant les primeres passes per crear un gremi.

PICAR PEDRA. "Una part important de la nostra dedicació és explicar el producte: picar pedra", diu Barniol. CCM participa en fires, s'organitzen tastats, i utilitza les noves eines com ara les xarxes socials per difondre la cultura de la cervesa natural: "El nostre gran avantatge és que la cervesa artesana és un gran producte i qui la tasta s'hi enganxa", apunta Olga Muns. Així doncs el consumidor està disposat a assumir un preu que pot triplicar el de la cervesa industrial.

CCM va facturar l'any 2009 uns 35.000 euros, un 33% més que l'any anterior. Per al 2010, la companyia preveu un increment del 20% de la producció i facturar uns 400.000 euros. Per tal d'afrontar aquest augment de producció, la companyia de Seva acaba d'invertir uns 130.000 euros en una nova màquina envasadora i dos dipòsits pressuritzats.

ELS INICIS

Una afició consolidada a Anglaterra

Pablo Vijande, químic, va tornar d'Anglaterra, on havia treballat a la cerveseria Wolf Brewery, amb el projecte sota el braç de produir cervesa artesana. Pablo va convèncer el seu amic Julià Vallès, enginyer, d'afegir s'hi. El canvi de la maquinària de la companyia anglesa, que volia augmentar la producció, va proporcionar a Pablo i Julià Vallès l'empenta que



necessitaven. Amb un total de nou socis i un crèdit de l'ICO van comprar la maquinària. CCM elabora el mateix tipus de cervesa que la cervesera Wolf, de la família ales, però adaptades a les necessitats de casa nostra: "Aquí ens agrada amb més gas i escuma", explica Olga Muns.

Recentment han començat la producció d'una cervesa ecològica.

COTITZA A L'ALÇA

Antoni Marsal

President de la Unió Patronal Metal·lúrgica (UPM)

↑ Antoni Marsal ha revalidat la seva presidència al capdavant de la UPM. Bones notícies per a l'empresari després de la fallida candidatura alternativa a Foment del Treball i després d'haver quedat fora de la junta de la patronal catalana.



COTITZA A LA BAIXA

Valeriano Gómez

Ministre de Treball

↓ El Ministeri de Treball recupera les reunions amb sindicats i patronal per reobrir el diàleg social i ho farà després que l'Estat espanyol hagi tret la pitjor nota de l'OCDE quant a nivells d'atur. Gómez té molta feina a fer.



COTITZA A L'ALÇA

Josep Lluís Bonet

President de Fira de Barcelona

↑ El govern injectarà 58,4 milions d'euros a Fira 2000 fins el 2016 per portar a terme la segona fase d'expansió al recinte de Gran Via a l'Hospitalet de Llobregat. La inversió global de les obres serà de 121 milions d'euros.



ESCOMBRANT CAP A CASA

A pesar dels avenços cap a un acord, la cimera del G-20 ha posat de manifest que el proteccionisme pot ser una amenaça real en el camí cap a la recuperació econòmica global. **Per Berta Roig**

Des de l'inici de la crisi els governs de les principals economies del món s'han esforçat per llançar missatges dient que només se surt d'aquesta crisi amb mesures coordinades i estratègies pactades. Però aquesta declaració d'intencions ha quedat aquests dies més amagada que mai quan s'ha vist que la manera més ràpida i eficaç de salvar els plats —els de l'economia i els de la política interior— és la vella recepta d'escombrar cap a casa. És cert que de la cimera del G-20 en pot sortir un mínim compromís per no portar més enllà l'anomenada

nada guerra de divises, però també és ben cert que les principals potències del món, amb els Estats Units i la Xina al capdavant, continuaran tenint moltes pressions per fer servir aquesta carta com a via ràpida per incrementar la seva competitivitat exterior. Mentrestant, Europa es mira aquestes tensions amb recel però també amb por, perquè aquí no hi ha espai per a les decisions unilaterals per devaluar l'euro i per això qualsevol moviment bruscat d'Obama o de Hu Jintao pot fer tremolar les potències europees sense gaire marge per a la reacció.

El G-20 ha servit també

perquè Zapatero expliqués la seva aposta per les energies renovables com a motor de creixement, d'on espera que surti un milió de llocs de treball.

A tot això, però, la prima de risc del deute espanyol ha tornat a donar més d'un maldecap arrossegada per una Irlanda que ha fet recordar els pitjors moments de la crisi grega. El govern irlandès s'esforça a repetir que no necessitarà una intervenció de la UE però els rumors emplen els mercats i l'esperada confiança es torna a allunyar.

I parlant de confiança, qui no en té gaire en la marxa de l'economia és el Col·legi d'Economistes de Ca-



De la cimera en pot sortir un mínim compromís per no portar més enllà l'anomenada guerra de divises, però el cert és que les principals potències del món, amb els Estats Units i la Xina al capdavant, continuaran tenint moltes pressions per fer servir aquesta carta

talunya. Segons els resultats de l'enquesta de tardor entre els seus associats, una majoria (el 57,9%) opina que la situació macroeconòmica està estancada i no espera millores per al quart trimestre de l'any. De fet les dades publicades per la conselleria d'Economia sobre l'evolució del PIB en el tercer trimestre no donen gaires alegries, ja que si bé és cert que la variació interanual va deixar de caure per primer cop en dos anys (va ser del 0%), el creixement intertrimestral tan sols va ser del 0,1%.

Una situació similar a la que es desprèn de les dades de l'INE per al conjunt de l'Estat. Segons l'Institut Nacional de Estadística, el PIB espanyol va créixer un 0,2% respecte de l'any passat però no va variar cap punt respecte del trimestre anterior.

A la conselleria encapçalada pel socialista Antoni Castells tenen, però, motius de celebració. I és que després d'una demanda desmesurada de bons (que supera els 6.000 milions d'euros), la Generalitat incrementarà fins als 3.000 milions l'emissió. Bancs i caixes es freguen les mans amb el negoci generat i les comissions que s'enduran mentre creix la incertesa del que pot venir l'any que ve, quan la Generalitat

haurà de tornar una part important del deute. Potser per fer una mica de caixa per tot el que ha de venir el govern català ja ha avançat que reclamarà la devolució a la SGAE dels diners pagats sobre la base del cànon digital, després de la sentència europea que deixa fora de la legalitat l'aplicació del cànon per a empreses, professionals i administracions.

Amb els elevats endeutaments que hi ha a les administracions públiques no resulta estrany que, segons un estudi de l'organització d'autònoms ATA, el 90% d'aquestes administracions no paguin dins els terminis legals. Mals presagis per a la nova llei de morositat.

En el pla empresarial, la setmana ha deixat nous rumors sobre la possible pèrdua de l'esperada inversió del fabricant xinès de cotxes Chery a Catalunya, que optaria finalment per obrir la fàbrica europea a Turquia. En un pla més positiu, Gas Natural Fenosa ha reformat la seva aposta per Colòmbia, país on té previst invertir fins a 350 milions de dòlars en el període 2009-2011. El president de la multinacional catalana, Salvador Gabarró, s'ha reunit aquesta setmana amb el nou president colombià, Juan Manuel Santos.



Obama i Hu Jintao han intentat acostar posicions a la cimera del G-20. A l'esquerra, el president de Gas Natural Fenosa, Salvador Gabarró, i el president de Colòmbia, Juan Manuel Santos. Al centre, el conseller d'Economia, Antoni Castells, i el degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya, Joan B. Casas. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

LA INDÚSTRIA MARCA EL PAS DELS POLÍTICS

L'economia serà la gran protagonista de la campanya electoral, que tot just acaba de començar. Com avançar cap a un nou patró de creixement, com reduir l'atur, com equilibrar les balances públiques en un moment de fort creixement creditici. Les iniciatives i les respostes a aquests interrogants segur que es podran sentir en les dues setmanes que falten fins al 28-N, una cita electoral que passarà a la història com la de les eleccions de la crisi. Precisament, per treure'n l'entrellat i conèixer amb claredat les solucions a la delicada situació econòmica que es viu a Catalunya i la resta del món, L'Econòmic va organitzar un debat amb els representants de l'àrea econòmica dels partits polítics amb representació al Parlament per conèixer les seves propostes. Hem analitzat quatre blocs: com sortir més aviat de la crisi, la millor fórmula per fer disminuir l'atur, la necessitat de revisar el sistema de finançament i com hauria de ser el nou model econòmic. El primer titular és la pràctica coincidència dels partits en la reivindicació de la indústria com a locomotora per enterrar la crisi.

Atacar el problema de la liquiditat de les empreses catalanes és un dels punts clau per deixar la recessió enrere. Una de les conclusions és que no hi pot haver injecció de diners públics si no es garanteix que hi haurà activitat creditícia de bancs i caixes cap a l'empresa i la indústria. Precisament, el sector industrial ha de tornar a ser el motor de l'economia catalana, un cop passat el miratge de la construcció. Pel que fa a les fórmules per reduir l'atur, la xacra més gran de la situació actual, tots els partits, llevat del PSC i ICV, es van mostrar molt crítics amb el funcionament del Servei d'Ocupació de Catalunya. Els representants de CiU, el PP i Ciutadans van apostar per obrir-lo a les iniciatives privades. Quant al model de finançament, CiU va animar la resta de forces polítiques a secundar la iniciativa del concert econòmic, que és "entesa i compartida" per la majoria de població de Catalunya: "Creiem que és possible i que no caldria modificar la Constitució". ERC va respondre que "benvinguts al club, però només amb un pacte polític es podrà assolir el concert".

Ara cal que la campanya transcorri de manera positiva i que els candidats expliquin amb coherència les fórmules econòmiques que caldrà impulsar després dels comicis per afavorir la recuperació econòmica. Si no és així, el votant no entendre res i s'incrementarà la desafecció.

COM RECUPERAR LA RENDIBILITAT

Els tresorerers i financers d'empreses consideren que a les companyies els costarà molt recuperar la rendibilitat perduda, perquè en relació amb la crisi econòmica es limiten, bàsicament, a la reducció de costos i a la gestió de cobraments. Només una dada: el 28% de les empreses de l'Estat espanyol van tancar el 2009 amb pèrdues, 8 punts més que en l'exercici anterior, segons el *Termòmetre financer de l'empresa espanyola*. L'enquesta, feta a 200 empreses, constata el deteriorament de la seva rendibilitat econòmica. Davant d'aquesta situació de pèrdua de rendibilitat, un 67,5% de les firmes de la mostra van adoptar mesures per reduir costos, i un 43,8% van rebaixar les seves inversions en estocs. Cal tenir present pertir endavant que no només es pot pensar a retallar, sinó que cal innovar i reorganitzar.

L'ECONÒMIC

EDITORIA: TALLER D'INICIATIVES EDITORIALS, SL. Director: Ramon Roca. Sotsdirectors: Francesc Muñoz i Joan Poyano. Redactors: Jordi Garriga, Andreu Mas, Anna Pinter, Berta Roig. Disseny i maquetació: Miguel Fontela. Correcció lingüística: Quim Puigvert. Fotografia: Andreu Puig. Direcció comercial: Cristina Taulats. Gerència: Ricard Forcat. Dipòsit legal: GI-653-2010 C/ Tàpies, 2. 08001. Barcelona. Telèfon 93 227 66 21 redaccio@leconomic.cat

Més nenes xineses per sortir de la crisi

JOHANNES

JÜTTING

Cap de Reducció de Pobresa i Desenvolupament Social, OCDE

CHRISTOPHER

GARROWAY

Responsable de l'índex SIGI de desenvolupament de gènere

Ara que la Generalitat de Catalunya ha posat en circulació 3.000 milions d'euros en bons és un bon moment per parlar del desequilibri entre l'endeutament extrem dels països tradicionalment rics i la sobreabundància d'estalvi als països en desenvolupament. I si l'estructura social té més a veure amb aquesta crisi del que ens pensem? La nostra recerca demostra que la tendència a l'estalvi de les societats té molt a veure amb com les societats valoren les dones. En concret, els països que continuen manifestant preferència per fills en lloc de filles tendeixen a produir taxes d'estalvi més elevades.

L'excés d'estalvi és més clar als grans països asiàtics i en alguns exportadors de petroli. Tots es poden incloure en el grup d'afectats pel fenomen de les dones absents -que alguns anomenen "feminicidi". El concepte dones absents es refereix a les nenes que no han nascut o no han arribat a la maduresa per culpa de la històrica preferència per tenir descendència masculina.

Algunes societats consideren les filles com una càrrega i una inversió a fons perdut, ja que les noies aporten poc valor i marxaran de la família quan es casin. Les xifres de mortalitat infantil en aquests països són altes, sovint a causa de l'atenció mèdica insuficient i l'abandonament de les nenes. En alguns casos, els avortaments selectius s'utilitzen per assegurar-se que moltes nenes ni tan sols arribin a néixer.

A la Xina hi neixen 122 nens per cada 100 nenes. Els economistes Shang-Jin Wei i Zhang Xiaobo afirmen que aquesta preferència pels fills barons contribueix a una taxa d'estalvi excessivament alta. De fet, les llars xineses estalvien gairebé un terç dels seus ingressos disponibles, un percentatge que multiplica l'estalvi europeu. I la Xina no està sola. L'Índia també té dones absents i, casualment, una elevada taxa d'estalvi.

És clar que hi ha molts factors que determinen unes taxes d'estalvi altes, com ara la manca d'una seguretat social adequada o el sistema de pen-



Raül López

Més nenes nascudes en aquests països no només corregiria un prejudici contra les dones, sinó que també podria contribuir a reequilibrar l'economia mundial.

sions, però la discriminació contra la dona hi té una part de culpa. En el cas de la Xina, les ecografies i una estricta política de fill únic permeten als pares garantir amb molta seguretat que el seu nadó serà un nen.

A causa de la gran quantitat de dones absents, quan aquests nens es converteixin en homes, prop d'una cinquena part seran incapaços de trobar una dona. Això comporta una escalada en el preu del matrimoni, que al seu torn es tradueix en majors taxes d'estalvi de les llars. En poques paraules, quants més diners estalviï la família avui, més estatus (educació, freqüentar bons cercles, viatjar...) podrà donar al seu fill i, per tant, més possibilitats tindrà de trobar una dona el dia de demà.

Ben Bernanke ja va alertar el 2005 de com l'excés d'estalvi dels mercats emergents ha anat alimentant l'ex-

pansió del dèficit per compte corrent dels Estats Units, cosa que ha portat a l'aprofundiment dels desequilibris mundials. Bàsicament, els americans gastaven allò que els xinesos estalviaven. Aquest fenomen ha deixat una enorme muntanya d'estalvi a l'est i un forat de deute a l'oest, deixant tot-hom en una situació pitjor i al caire d'un ajustament massiu i caòtic de l'economia mundial. La sortida òbvia d'aquests desequilibris recau en l'augment de la despesa social i el consum intern als països que són grans estalviadors, i en el menor consum i l'assumpció de riscos pels països que són grans gastadors.

No obstant això, el mesurament de la salut econòmica de les nostres societats implica més que analitzar un balanç. Allò que les receptes estàndard ignoren és que posar fi al desequilibri de l'excés d'estalvi mundial també pot requerir que les societats facin front a problemes socials profundament arrelats, com ara el de les dones absents.

Més nenes nascudes en aquests països no només corregiria un prejudici contra les dones, sinó que també podria contribuir a reequilibrar l'economia mundial. La reducció d'un fenomen complex com els desequilibris globals a un problema purament financer equivaldria al tractament dels símptomes de la societat sense guarir la malaltia que els provoca.

Després de la crisi, més oportunitats per a l'estalviador

CARLES

TUSQUETS

Vicepresident del comitè

institucional de Borsadiner

President del Banco Mediolanum

Un any més Borsadiner obrirà les portes aquest mes de novembre per donar l'oportunitat als estalviadors i inversors particulars d'anar-hi i conèixer amb més detall el funcionament dels mercats financers i les diverses alternatives d'inversió que actualment ofereixen les entitats financeres.

Els mercats financers estan aquest any en una situació especialment interessant... i plena d'interrogants per als estalviadors. Pot semblar que la borsa no sap a on va, pujant avui un xic, i baixant demà una mica. Però això és enganyós. De la mateixa manera que és enganyós el que va passar el 2009, quan vam veure primer com els mercats tocaven mínims i després com remuntaven de forma espectacular. Aquestes dues situacions corren el risc d'ocultar el més important: que es dona una d'aquestes rares ocasions en la història en què es pot comprar borsa a un preu clarament barat. Entre altres coses ens ho diu el PER, que és la relació entre el preu de les accions i el benefici de les empreses. Com més baix és aquest PER, més barates s'entén que estan les borses.

El normal als actuals tipus d'interès, com recordava fa poc Jaume Puig, director general de GVC Gaesco Gestió, seria que aquesta relació fos de 16 vegades, en canvi, ens trobem que ara

està al voltant de 12 a Europa, de 13 als EUA i de 14 al Japó, per això es pot dir que la borsa està barata. Barata si tenim en compte que el món continua creixent i les seves empreses continuen augmentant els beneficis. Abans o després els mercats acceptaran aquest fet i les cotitzacions haurien de reflectir-lo, així que jo crec que, avui, qui pensi a llarg termini està invertint a bon preu. No sé si ha tocat fons, però sí sé que està a bon preu.

Aquesta convicció la reforça l'elevada rendibilitat per dividend que ofereixen moltes empreses amb resultats recurrents i regulars i uns percentatges superiors a la rendibilitat del deute emès per aquestes mateixes empreses, una cosa que, al meu entendre, és un altre senyal que aquestes companyies estan infravalorades.

Quant a la renda fixa, també s'estan donant situacions interessants. En els últims mesos aquest actiu ha ofert rendibilitats que semblaven més pròpies de la renda variable, a causa especialment de la sequera de crèdit i dels dubtes sobre la solvència del deute sobirà, uns dubtes que han afectat també el deute de les empreses. Però la situació no pot durar gaire

més. Els nivells tan baixos de tipus d'interès conviden a pensar que a partir d'ara el moviment solament pot ser a l'alça -amb la consegüent reducció de l'atractiu de les actuals emissions de deute-. Ull, doncs, a entrar ara en renda fixa, abans que es moguin els tipus! Tret que pensem en el deute públic i privat dels països emergents, on es podrà continuar trobant rendibilitats atractives, però això sí, controlant els seus específics riscos.

Una altra realitat que estem vivint són les elevades remuneracions que ofereix la banca espanyola pels seus dipòsits. Aquest fet no pot durar ja que si continués molt temps posaria en problemes els resultats de les entitats bancàries. Aconsello als estalviadors que no es deixin enlluernar i que utilitzin aquests dipòsits per al que són, per als diners a curt termini. Per als estalvis a mitjà i llarg termini hi ha alternatives més adequades, ja que, amb els dipòsits, podria passar que en vèncer ens trobéssim que hem perdut el tren d'altres actius, com la borsa, per exemple. Les alternatives són variades. A Borsadiner els estalviadors podran aprofundir en algunes d'aquestes. Però els aconsello que no es quedin aquí, sinó que amb la informació que obtinguin en el saló acudeixin a un professional de l'assessorament que els ajudi a utilitzar aquest coneixement de la millor manera possible. Si alguna cosa m'han ensenyat els meus gairebé 40 anys d'activitat en el sector financer és que al final no és tan important el producte que s'escull, sinó com i quan s'utilitza. I per a això el millor és fer-ho acompanyat d'un professional. Jo actuo així.

Una realitat actual són les altes remuneracions que ofereix la banca pels seus dipòsits. Aquest fet no pot continuar ja que posaria en risc el resultat de les entitats bancàries.

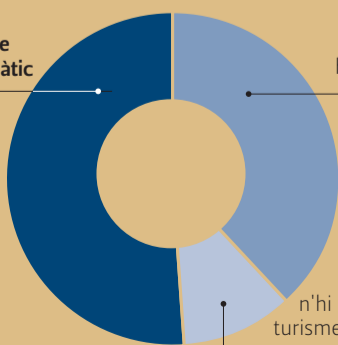
ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

L'EFECTE PAPA INCREMENTARÀ EL TURISME

Aquesta setmana hem preguntat

El viatge del papa Benet XVI a Barcelona potenciarà el turisme internacional a Catalunya?

Sí, és un personatge molt mediàtic
50,9%



No, no n'hi ha per tant
38,2%

Sí, però ja n'hi ha prou de turisme estranger a Catalunya
10,9%

I la setmana vinent

La Generalitat ha de continuar apostant amb recursos econòmics per la línia aèria Spanair?

Ja pot respondre a www.leconomic.cat/enquesta

ES DIU, ES COMENTA

EL RESCAT D'AUTOPISTES MADRILENYES



“La mala planificació i el malbaratament del govern d'Aznar, que va multiplicar per quatre el cost de les expropiacions, costaran 1.400 milions d'euros a tots els espanyols.”

JOSÉ BLANCO
MINISTRE DE FOMENT

“Aquest cas ha donat una lliçó. Les administracions públiques han de planificar millor la construcció d'autopistes per evitar casos com aquest col·lapse econòmic.”

SALVADOR ALEMANY
PRESIDENT D'ABERTIS

“CiU ha presentat una esmena als pressupostos que pretén que l'Estat compensi les pèrdues de les concessionàries perquè en els peatges de Madrid no recaptin el que preveien.”

JOAN PUIGCERCÓS
PRESIDENT D'ERC

“És un escàndol que no es rescatin els peatges per als usuaris i, al contrari, el govern doni suport a les constructores i concessionàries que s'han fet d'or en tots aquests anys.”

NÚRIA BUENAVENTURA
DIPUTADA D'ICV

Joan Hortalà

PRESIDENT DE LA BORSA DE BARCELONA

La crisi, d'arrel financera, deixa moltes ombres sobre el futur de la Borsa, que trigarà encara cinc anys a gaudir de la salut dels millors anys de bonança, segons preveu el president de la Borsa, Joan Hortalà, que interpreta necessari que hi hagi en els pròxims anys una millor supervisió de les transaccions financeres. **Per Marisa Nuez i Jordi Garriga**

“Els diners tornen amb comptagotes a borsa, però per romandre-hi”

Els mercats financers han estat protagonistes de la crisi, i hi ha la incertesa de saber quan s'assoliran, si s'assoleixen, els nivells de creixement que el mercat experimentava abans de la crisi. El president de la Borsa de Barcelona, des de l'experiència que li donen els anys al càrrec, reflexiona sobre quan la Borsa tornarà a tenir l'alegria dels anys de bonança econòmica.

Com serà aquest 2010 per a la Borsa?

La realitat en el món borsari canvia ràpidament. Hem fet el pronòstic que aquest 2010 serà un any borsari força pla, però amb molta oscil·lació. S'observa un sentiment alcista, discret, perquè els valors estan molt baixos, sobretot les grans companyies, les que estan guanyant diners. Aquest sentiment alcista està empenyent que entri molt gradualment, gairebé amb comptagotes, diner al mercat, amb voluntat de romandre-hi. Això fa que les oscil·lacions a la baixa tinguin uns topalls i que, quan s'esdevenen, rebotin altre cop cap amunt.

“

S'observa un sentiment alcista, discret, perquè els valors estan molt baixos

El nivell que havíem assolit a la tardor del 2007 no el tornarem a tenir fins al 2015

L'evolució de l'endeutament intern justifica el càstig que reben els bancs

Quants anys caldrà esperar perquè es recuperi el mercat?

Quan va esclatar la crisi, Borsa de Barcelona va fer un estudi en què s'analitzava les crisis borsàries del segle XX, i intentàvem a través d'un model econòmic fer una projecció del que podria suposar aquesta crisi, tot tenint en compte els avenços que ha experimentat des del 1929 la ciència econòmica i els avantatges que suposa la globalització. Aquest model ens donava un cicle d'una durada entre 9 i 10 anys. El nivell màxim que havíem aconseguit a la tardor del 2007 no el tornarem a assolir fins a finals del 2015 i començaments del 2016. I amb un procés recessiu, de caiguda, de dos o tres anys dins de tot aquest període. Si ens queden cinc anys per tornar als 16.000 punts, això vol dir que, si ara estem a 10.200, per arribar-hi fa falta una mitjana de mil punts a l'any, un rendiment d'un 10-12%, i això és un pronòstic molt optimista, si es mira en la perspectiva evolutiva d'any per any.

Per volums, com pot acabar l'any la Borsa de Barcelona?

La distribució de volums a la borsa espanyola darrera-

ment s'ha consolidat, i Barcelona representa entre un 25-30% del mercat. Podria guanyar algun any dos punts percentuals, i perdre'ls l'any següent, però jo crec que, després d'anys d'experiència de la unificació de tots els mercats borsaris espanyols, les tendències estan molt consolidades.

Ha estat excessiu el càstig que ha rebut el sector bancari?

Està justificat perquè a nivell internacional l'origen de la crisi rau bàsicament en el sistema financer, i en les institucions bancàries. A més, el sector bancari espanyol, que en un primer moment es presumia molt solvent, en aquests moments

passa per una situació complicada, perquè els nivells d'endeutament són molt elevats. L'endeutament privat de l'economia espanyola és dels més importants del món, i això vulgues no vulgues repercuteix sobre la banca, tot i que a Espanya s'estan construint bancs d'àmbit mundial. Tanmateix, l'evolució de l'endeutament intern fa que aquest sector rebi les conseqüències negatives de l'evolució borsària.

Al setembre la Comissió Europea va anunciar la constitució d'òrgans de supervisió de la Borsa i sobretot dels derivats, per evitar l'especulació.

Introduir mesures que mi-

llorin la transparència i consolidin els estàndards de solvència em sembla bé. Però les autoritats topen amb un dilema. El món borsari està caracteritzat per establiments amb un funcionament reglat, com són les borses de valors, i uns altres establiments que no estan subjectes a una reglamentació específica, com són els mercats Over The Counter (OTC). Històricament, les autoritats potenciaven aquests establiments OTC per introduir elements de competència i esvair els trets monopolístics que podrien tenir les borses de valors. Però la crisi ha posat en relleu que aquesta política no és bona, perquè el que convé és reglamentar-ho. Les autoritats, doncs, o reglamenten, amb la qual cosa no es preocupen pel possible caràcter monopolista de les borses, o no ho fan, i introdueixen competència, però així els elements d'incertesa i de risc augmenten exageradament. Jo crec que s'ha d'arribar a una situació intermèdia, fer una reglamentació acompanyada d'una bona supervisió.

En els últims mesos hem vist un auge de la renda fixa, a causa de la por. Serà una tendència de futur?

LLIÇONS

Entrellucar el futur

És clar que la crisi també té un component de lliçó, i l'inversor ha pres bona nota sobre què passa quan no es té en compte què pot passar en el futur, a mitjà i llarg termini. Al seu parer, “quan les coses van bé s'ha de reflexionar més a llarg termini, en el sentit que quan tot va bé, la gent viu molt al dia, es pensa que tot continuarà anant bé, i de sobte el cicle canvia i la patacada és important”. Afegeix que “les crisis donen sempre aquest sentiment, que la bonança s'ha acabat quan ningú s'ho esperava i, si s'esperava, que la caiguda fos d'aquesta intensitat”.



El president de la Borsa de Barcelona, Joan Hortalà, es mostra optimista sobre com evolucionarà el mercat durant els pròxims mesos. ROBERT RAMOS

Jo crec que no. Hi ha moments que, en funció dels tipus d'interès, de les circumstàncies concretes del món empresarial, hi ha una predisposició determinada. Sí que hem vist que la renda fixa, garantida la seva credibilitat, podia tenir el seu reclam, amb uns tipus d'interès molt baixos. No crec que sigui una tendència que en aquests moments vagi a més. Molta gent s'està plantejant ara entrar al mercat de renda variable, de forma assossegada, perquè els preus són molt atractius i els dividendes, en general, es mantenen.

En els últims mesos hem vist un auge de la renda fixa, a causa de la por. Serà una tendència de futur?

Jo crec que no. Hi ha moments que, en funció dels tipus d'interès, de les circumstàncies concretes del món empresarial, hi ha una predisposició determinada. Sí que hem vist que la renda fixa, garantida la seva credibilitat, podia tenir el seu reclam, amb uns tipus d'interès molt baixos. No crec que sigui una tendència que en aquests moments vagi a més. Molta gent s'està plantejant ara entrar al mercat de renda variable, de forma assossegada, perquè els preus són molt

atractius i els dividendes, en general, es mantenen.

Sí que s'observa una certa por de les empreses de sortir a borsa.

És evident que en moments de crisi la gent és molt conservadora amb els seus estalvis, i apostar per una nova empresa té un risc que en circumstàncies com les actuals es fa difícil d'assumir. Hi ha menys sortides a borsa, sobretot de grans empreses, però, en canvi, les empreses mitjanes, a través del Mercat Alternatiu Borsari (MAB), de mica en mica hi van sortint. Si no hi hagués hagut la crisi, el MAB hauria crescut molt més ràpidament, però les empreses s'estan adonant que davant dels mecanismes de finançament tradicionals, com ara el mercat de crèdit, poden acudir a la borsa com a mecanisme de finançament de llarg termini, molt atractiu i, des del punt de vista d'eficiència, amb costos molt més reduïts. A mitjà termini, la majoria d'empreses mitjanes acudirán al mercat borsari.

Hem vist darrerament la contraposició entre la política d'estímuls de la Reserva Federal i l'austeritat dels països de la UE. Com afecta això els mercats?

La facilitat de crear diners que tenen els EUA no la té el BCE, i la implementació de la política econòmica als Estats Units recau en un marc real molt més compacte que l'europeu, i això fa que sigui més eficaç. Comptat i debatut, es tracta de posar en pràctica mesures que estimulin la demanda interior via consum, que generi la confiança que després es tradueixi en una millora de la inversió.

Fa poc, Trichet ha sorprès l'audiència tot afirmant que als EUA no els interessa un dòlar feble.

Els interessa un dòlar feble fins a un cert punt. Sí en aquests moments, perquè els suposa un impuls competitiu, de cara a fomentar les exportacions. Algun dia apostaran per enfortir-lo. Si veiem la seva història, a partir de Bretton Woods, és evident que hi ha hagut etapes de tota mena. Els nord-americans juguen amb l'avantatge de tenir el que en diríem una moneda mundial.

Parlem de Bretton Woods, però precisament aquests dies des del Banc Mundial es recomana tornar al patró or.

Tornar al patró or és difícil. El Banc Mundial diu que



La gent es torna a plantejar invertir en borsa perquè s'estan mantenint els dividendes

Les empreses mitjanes, a través del MAB, es plantegen sortir a borsa

No crec que els mercats financers penalitzessin una Catalunya independent

s'ha de cercar un referent que tingui en compte l'or i matèries primeres. No podem tornar a aquest patró, perquè això voldria dir tornar a uns sistema de canvis fixos. Quan hi havia el patró or, el mercat de divises no tenia la intensitat que té ara, perquè es feia a paritats determinades en cada cas.

Hi ha un cert desplaçament del pes financer des de les places occidentals a les d'economies emergents.

És lògic. Hi ha borses emergents que tenen uns desenvolupaments espectaculars. Són els estats del BRIC, Brasil, Rússia, Índia i Xina, que ja han emergit de fet, i que plantegen possibilitats d'actuació econòmica realment espectaculars. I a aquests s'hi sumen d'altres: enguany la borsa de més rendibilitat mundial ha estat la de Xile, per damunt d'altres que han estat pujant darrerament, com les del Brasil, Xina o Rússia.

Tant influeixen els mercats financers en el disseny de polítiques per superar la crisi, com ha passat en el cas espanyol?

En un món globalitzat com l'actual, en què hi ha espais econòmics i monetaris ben definits, és obligat que cer-

tes mesures es duguin a la pràctica, perquè el perill que comportaria no aplicar-les depassaria les fronteres estatals i implicaria perjudicis greus a les economies vinculades a la Unió Econòmica i Monetària (UEM).

Penalitzarien els mercats financers una Catalunya independent?

No crec que els mercats penalitzessin Catalunya, en el cas eventual que assolís la independència. Als principals valors de la borsa, companyies com Telefònica, Santander, BBVA, Repsol o Inditex, per esmentar-ne uns quants, la independència no els afectaria de cap manera. Podria haver-hi una aprensió momentània, però la veritat és que els mercats en viuen al marge.

Quins sectors poden despertar més expectatives de negoci l'any vinent?

Hi ha un seguit de sectors que en aquests moments tenen recorregut. Malgrat les circumstàncies que en aquest moment pressionen a la baixa les entitats financeres, jo crec que les bones entitats financeres tenen recorregut. També en tenen les empreses de serveis, i els sectors de la tecnologia o les primeres matèries.

Sols es pensa a retallar

Els tesorers i financers d'empresa consideren que a les companyies els costarà molt recuperar la rendibilitat perduda perquè davant la crisi es limiten a la reducció de costos i a la gestió dels cobraments

JOAN POYANO
GIRONA

El 28% de les empreses espanyoles van tancar el 2009 amb pèrdues, 8 punts més que en l'exercici anterior, segons el *Termòmetre financer de l'empresa espanyola*. En comentar els resultats de l'estudi, Xavier Iglesias, director general de l'Asset (Asociación Española de Tesoreros y Financieros de Empresa), assenyala que són temps difícils per a la recuperació de la rendibilitat de les empreses, ja que aquestes "estan centrades en la gestió de cobraments, en la reducció de despeses i amb dificultats a l'accés al crèdit que s'ha tornat més restrictiu i car, en comptes de buscar noves vies de creixement, inversions i altres accions".

L'enquesta -feta a 200 empreses, el 39% de les quals van facturar fins a 7 milions d'euros; un 20% entre 7 i 26 milions; un 15%, entre 26 i 100 milions, i un 26%, més de 100 milions- constata el deteriorament de la seva rendibilitat econòmica. Mesurada segons el ROI, que compara el benefici abans d'impostos i interessos amb l'actiu, va ser positiva per al 72,2%, enfront del 80,4% del 2008. I si es compara el resultat amb el cost del finançament extern, suposant que aquest fos del 5%, només el 40,2% de les empreses el van superar, enfront del 49,5% (percentatge que ja era molt baix) de 2008. Dues de les causes d'aquesta evolució van ser l'empitjorament del termini mitjà de cobrament -71,3 dies, 5 més que el 2008- i l'augment de la morositat, que va afectar un 55,2% de les empreses enquestades.

Davant aquesta situació de pèrdua de rendibilitat, el 67,5% de les empreses de la mostra van adoptar mesures per reduir els seus costos i el 43,8% van rebaijar les inversions en estocs. La primera conseqüència de tot plegat (l'augment d'empreses amb rendibilitat negativa o baixa, l'augment dels terminis de cobrament i el repunt de la morositat) va ser un trasllat als proveïdors, augmentant el termini mitjà de pagament (60,3 dies, contra els 55,6 dies del 2008). En segon lloc, es comprova un increment significatiu del pes del palanquejament financer sobre el passiu total: el 32,5% de les empreses tenien un deute superior al

30% del seu passiu, i un 13,9% superaven el 50%.

Asset explica que aquestes xifres haurien estat molt més altes si les entitats financeres no haguessin restringit tant el crèdit. Així ho afirmen el 54,6% de les empreses que han participat en aquest estudi. D'altra banda, el 60,7% dels enquestats s'han vist obligats a disminuir el percentatge de la seva línia de crèdit com a mitjà de finançament, el 72,8% opinen que les condicions per a la concessió de crèdits s'han endurit en l'últim any, i el 89,3% afirmen que s'han encarat les comissions cobrades amb productes financers.

Una altra enquesta, que Asset va fer a principi d'octubre entre els participants a la seva 20a Jornada, celebrada a Barcelona amb el títol *Sense finançament no hi ha futur*, assenyala que si el 2009 el 56% de les empreses esperaven

Un 60% esperen millorar resultats tot i que es considera que hi ha crisi fins al 2012

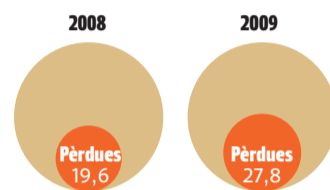
un empitjorament dels seus resultats, contra tot just un 22% que anticipaven una millora, els percentatges s'han invertit: un 60% esperen un augment i només un 19% una reducció. Aquesta millora dels beneficis es produeix en un context que, no obstant això, continua sent "recessiu", ja que només l'1% dels enquestats consideren que s'ha acabat la crisi econòmica a l'Estat espanyol. En un entorn negatiu per al negoci, els resultats estan millorant, i l'única dada que pot explicar aquesta aparent contradicció és que s'ha intensificat la reducció de costos: el 45% de les empreses assenyalen que han reduït les despeses generals (un 33% el 2009) i el 18%, les de personal (un 15% l'any passat).

L'opinió majoritària és que la crisi econòmica no acabarà fins, com a mínim, l'any 2012 (90%), amb un 34% dels enquestats respondent que ho farà "més tard de 2013". Similar és l'escepticisme sobre la crisi financera espanyola, ja que només un 3% considera que s'ha acabat mentre que un 21% apunta que no es resoldrà abans de 2013.

La crisi i les necessitats financeres de les empreses

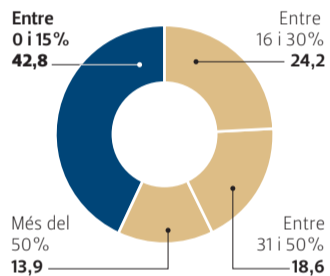
RENDIBILITAT DE LES EMPRESSES

Espanya. En percentatge



ENDEUTAMENT DE LES EMPRESSES

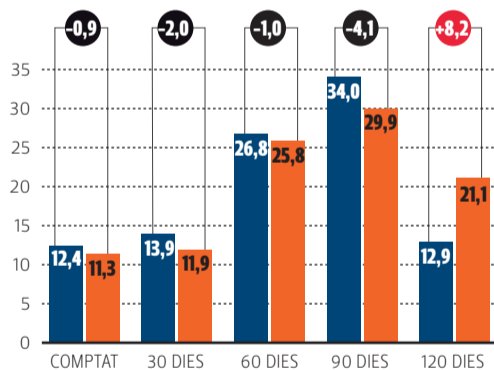
Percentatge deute bancari/ passiu. En percentatge



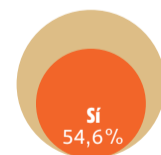
TERMINIS DE COBRAMENT

Espanya. En nombre de dies

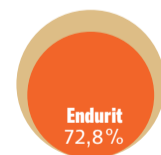
● 2008 ● 2009



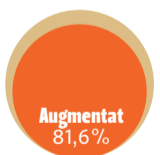
Ha patit alguna restricció en la línia de crèdit en el darrer any?



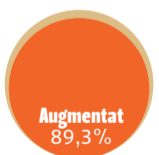
Com han variat les condicions de valoració a l'hora de concedir crèdits?



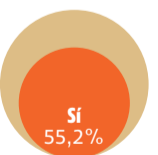
Quina ha estat l'evolució dels tipus d'interès?



Han augmentat les comissions en el darrer any?

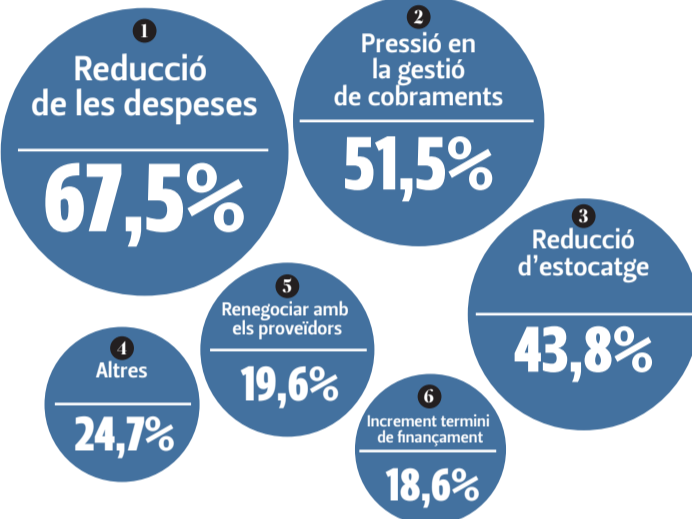


S'ha produït un increment de la morositat?



PRINCIPALS MESURES ADOPTADES PER A LA REDUCCIÓ DE COSTOS

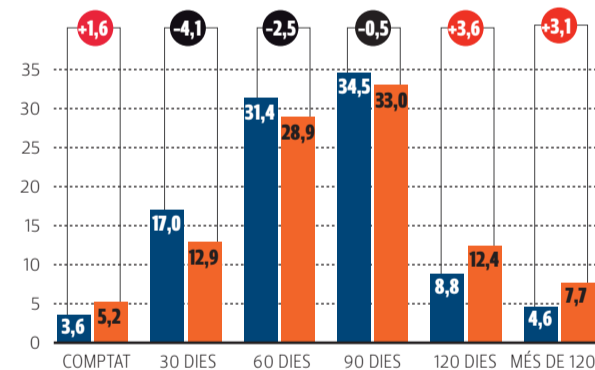
Espanya. En percentatge



TERMINIS DE PAGAMENT

Espanya. En nombre de dies

● 2008 ● 2009



TERMÒMETRE FINANCER DE L'EMPRESA ESPANYOLA. ASSET, EADA, FENA I ITECAIXAGALICIA

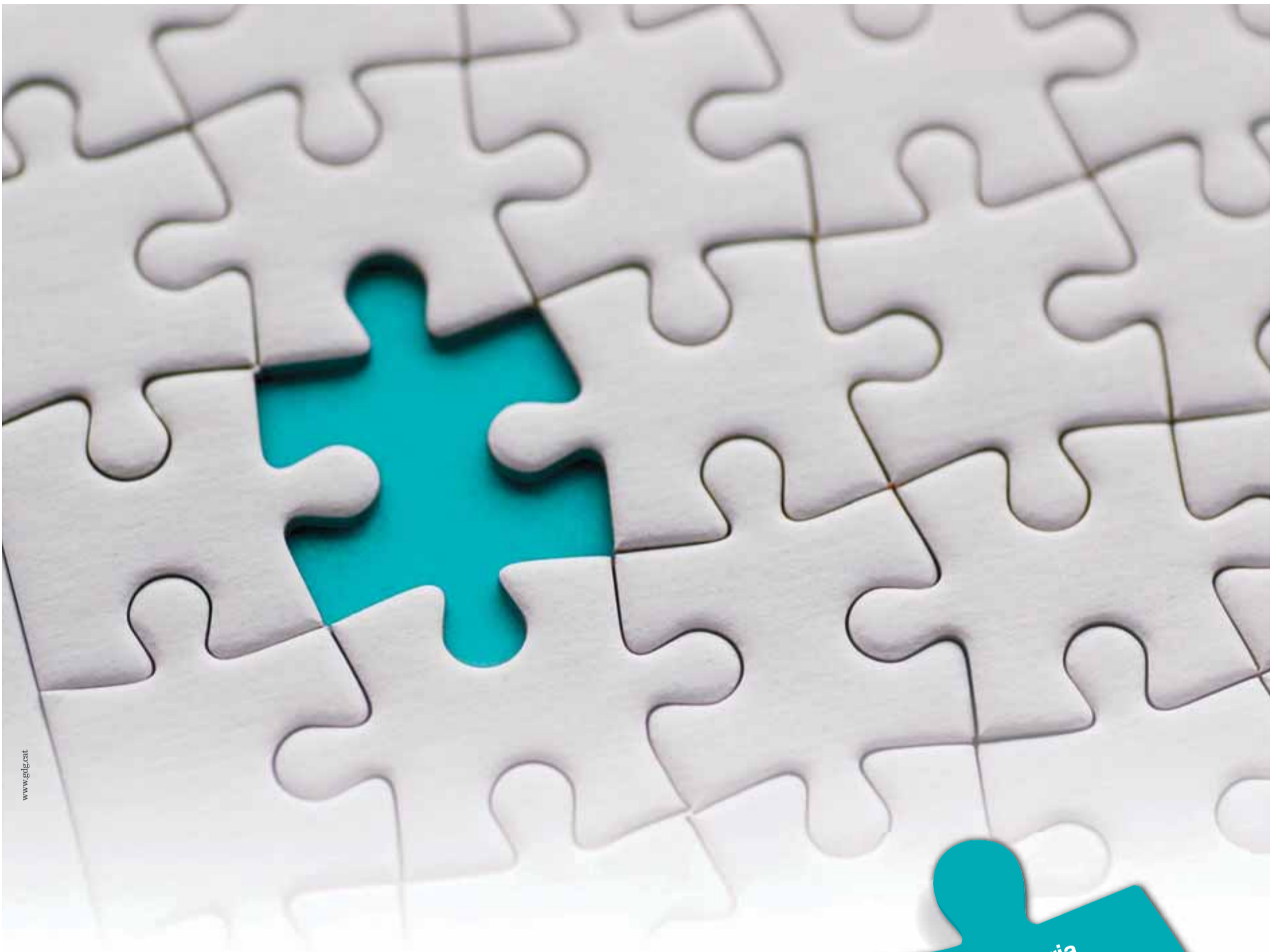
El zel excessiu dels comitès de risc de crèdit

Un 90% de les empreses enquestades es financen amb bancs i caixes, i és marginal l'apel·lació a bons (5%), crèdit oficial (2%) mercat borsari i capital risc (1% cadascun). El 2010 es repeteix el percentatge (25%) de les empreses que han augmentat l'apel·lació al crèdit bancari, però augmenta

el nombre de les que reconeixen que l'han reduït (37% contra 32% el 2009) i, sobretot, el de les que l'han reduït significativament, que s'eleva fins al 13% des del 6,8% de l'any anterior.

L'any passat s'entenia la restricció del crèdit; aquest, ja no. Si el 2009 la causa que més

citaven, amb un 41%, les empreses per explicar la rigidesa de bancs i caixes a l'hora de concedir el crèdit era la deterioració "de la situació de les mateixes entitats de crèdit", ara la resposta més habitual és que hi ha un excessiu "zel dels comitès de risc de les entitats de crèdit".



www.gelgr.cat

Optimitzem el seu lloc web perquè sigui més visible a Internet

Necessita definir el seu projecte web, desenvolupar i dissenyar la seva estratègia?

Ubika l'integrem un equip de persones especialitzades en consultoria estratègica, desenvolupament de plataformes web, SEO i enllaços patrocinats, SMO, màrqueting social, Testing i analítica web.

Les eines de desenvolupament web SEO més actuals permeten optimitzar un web sense necessitat de canviar-lo.

Realitzar una anàlisi prèvia de l'estratègia web li assegurarà que tots els processos necessaris per al desenvolupament web o les modificacions que pugui estar plantejant estiguin en concordança amb la usabilitat i posicionament web i que en conseqüència obtingui majors beneficis online.



ubika
INTERNET CONSULTORS

GRAN ANGULAR



Vueling obre a Tolosa la primera base fora d'Espanya

FOTO: VUELING

Barcelona i Tolosa de Llenguadoc (dos dels vèrtexs de la regió euromediterrània) tenen un nou pont amb l'establiment de Vueling a l'aeroport francès. L'aerolínia catalana enllaçarà Tolosa amb set destinacions, entre les quals Barcelona. Vueling confia que molts tolosencs triaran el Prat com a punt de connexió per viatjar per Europa i el nord d'Àfrica. Claude Terrazzoni, president de l'aeroport (al centre de la foto, amb Josep Piqué i Àlex Cruz, president i director general de Vueling, respectivament), destaca que un 60% dels usuaris són de negocis. Tolosa és la seu d'Airbus, Sanofi Aventis i Société.

Àlex Cruz DIRECTOR GENERAL DE VUELING

“Rectificar l'aposta per Spanair és difícil quan tanta gent s'ha mullat”

FRANCESC MUÑOZ
ENVIAT ESPECIAL. TOLOSA

La Generalitat ha anunciat que aportarà 20 milions d'euros més al capital de Spanair a través de Cimasa.

Doncs algú haurà d'explicar per què aquests diners no van a les universitats, a la sanitat o als investigadors. El fet és que no estem competint en igualtat de condicions perquè Spanair és una empresa pública.

Spanair sempre nega aquesta dada.

Doncs des del'última aportació de la Generalitat no han sortit públicament a reafirmar-se. Spanair és un projecte polític però no un projecte comercial.

Pensa que no té sentit com a projecte comercial?

Un projecte ha de tenir una rendibilitat sostinguda perquè tingui sentit i això



Àlex Cruz. VUELING

Creu que l'aposta estratègica per comprar una aerolínia no va ser la bona?

En aquell moment tenien dues opcions. O bé apostar per una aerolínia que tenia la base al Prat, que estava perdent diners, que s'estava fusionant i participada per Iberia, com nosaltres, o bé per comprar una companyia aèria propietat d'una aerolínia estrangera que tenia la base a Mallorca. És evident que llavors teníem totes les cartes per no ser els escollits. Però ara ha quedat clar que no va ser l'opció més assenyada.

Què pot passar a partir d'ara?

Doncs que d'aquí a un any, al ritme que està creixent Ryanair pot esdevenir la segona aerolínia del Prat; Easyjet avança a poc a poc però d'una manera sostinguda; Spanair està reduint la flota i no és mala opció, però no poden seguir creixent; Vueling és la primera aerolínia i està creixent, en

no està passant. Ho han de demostrar i crec que serà difícil.

Per què?

Nosaltres fem un seguiment dels balanços dels competidors rellevants, Easyjet, Ryanair i Spanair, miremsobre tot l'estructura de costos que en aquest sector és el més important, i el cas de Spanair és insostenible.

concret un 40% en el segment de negocis, i tenim un producte que competeix amb les aerolínies tradicionals.

El fet que Vueling estigui participada per Iberia us estigmatitza?

Iberia se'n va anar perquè perdía diners però va marxar deixant un projecte alternatiu que té més vols, més pes i està alimentant el Prat.

Ara és massa tard per rectificar l'aposta política per Spanair?

La transició és difícil quan tanta gent s'ha mullat.

Potser si hi ha un canvi de govern...

No hi ha cap objectiu estratègic que s'articuli a l'entorn de l'aeroport del Prat que Vueling no comparteixi. Arribarà el moment que la Generalitat haurà de decidir si vol entendre's amb una companyia com Ryanair, que no es compromet amb ningú, o amb nosaltres, que som d'aquí i volem créixer aquí.

Spanair està fent un gran esforç per fomentar les connexions transoceàniques amb els seus socis de Star Alliance.

Lloo la tasca que fa el comitè de rutes per portar al Prat aerolínies de Star Alliance –només d'aquesta aliança, tot s'ha de dir-. Però que hi hagi aerolínies que tinguin com a punt de destinació Barcelona, tot i ser important, no fa del Prat un hub.

Què cal?

La pregunta correcta seria: quina és l'aerolínia disposada a posar a l'aeroport del Prat una gran quantitat d'avions grans per volar lluny?

Té alguna resposta?

Una aerolínia estrangera, ho dubto. Almenys n'hi ha molts pocs exemples. I una aerolínia espanyola també és complicat. Air Europa es vol centrar a Madrid; Iberia ha fet recentment un anunci de connexions interessants des de Barcelona però no sé si seguiran. Per la seva banda, Spanair ha dit que necessita trobar 120 milions d'euros per començar a fer vols intercontinentals –pocs em semblen perquè aquesta va ser la quantitat que vam necessitar a Clickair per començar a fer vols de curt radi i en tres anys van desaparèixer.

I Vueling?

Vueling no té en l'horitzó la intenció de fer vols intercontinentals, però també és cert que anem evolucionant. De moment, el nostre objectiu és alimentar Barcelona.

Alimentar-la per a Iberia-British, que sí que podria?

Iberia i Vueling són dues empreses independents. Però, a Alemanya, el trànsit de Lufthansa permet un gran hub a Frankfurt i un altre de menor a Munic.

Us sentiu ben tractats a l'aeroport del Prat? (Silenci.)

Digues la teva sobre la planificació del territori

Els experts cerquen la definició d'un mètode per sistematitzar la participació dels ciutadans en el disseny urbanístic del territori, tot fent prevaler claus antropològiques i ambientals

JORDI GARRIGA
BARCELONA

“La proposta urbanística es legítima pel seu procés de participació”, afirma rotundament Ramon Arribas, director del Consell Assessor per al Desenvolupament Sostenible (CADS), però també reconeix que l'articulació del compromís de la ciutadania en la gestió del territori no acaba de funcionar, cerca un model.

L'estudi *Cap a una estratègia participativa en urbanisme. Reflexions sobre un urbanisme participatiu de qualitat*, de Charlotte Fernández, Gaëlle Suñer i Clara Soler, editat per la Fundació Catalunya Segle XXI amb el suport del CADS, pretén donar algunes claus de quina pot ser una metodologia apropiada.

Les autores, després de constatar que d'un temps ençà “s'està avançant per desxifrar la realitat participativa vinculada a qüestions del territori”, interpreten que, en primer lloc, cal crear sinergies entre els professionals de l'urbanisme i els de la participació, perquè creïn espais de treball comuns. També és fonamental formar els ciutadans en el coneixement tècnic de l'urbanisme, perquè aquesta disciplina sigui “més amable, propera i humana”, per aproximar-la a principis antropològics i ambientals.

EVITAR LA QUEIXA. Fernández, Suñer i Soler també adverteixen que és important que en crear espais per treballar amb els ciutadans “es tracta d'intentar allunyar-se de la interlocució en clau de queixa i d'interès privat per fer una tasca pedagògica que aposti per remarcar els beneficis comuns de la intervenció urbanística”.

Trobaríem diversos



Les famílies han parlat sobre el futur del barri de Montflorit, a Cerdanyola. CARLES ALUJÀ

exemples arreu de Catalunya, i l'estudi els documenta, per aplegar ensenyances que ens permetin esbossar un mètode.

A Lleida, la remodelació del parc de les Basses, un referent dels espais verds i de lleure de la ciutat, ha vist com des d'un debat inicial entre equips tècnics s'ha generat informació ben detallada, a través d'exposicions, dossiers i un taller, perquè el lleidatà pogués

discutir amb propietat sobre els afers urbanístics i fer les seves aportacions, a través d'una enquesta. Va ser destacada l'elevada participació.

En la transformació del barri de Montflorit de Cerdanyola del Vallès, l'objectiu fonamental era donar prioritat a l'eix mediamunicipal, obligat pel veïnatge amb el parc de Collserola. Es va enviar a les famílies del barri un quadern de de-

bat, que va donar lloc a un taller de propostes per publicar un document, en què l'element ambiental era fonamental per definir un esdevenidor equilibrat per al barri.

El pla director supramunicipal de sostenibilitat de la Mancomunitat de Municipis de l'Alt Penedès s'implica amb una meta que en el procés de planificació ambiental se situï el consens social sobre el vector am-

biental en un primer pla. Precisament, un dels trets que defineixen la iniciativa és trobar en l'impuls de la participació ciutadana el treball per a una nova cultura del territori. En les vuit sessions de treball dels tallers de participació desenvolupats als nou municipis de la mancomunitat, l'objectiu que es volia

Els experts volen un urbanisme més obert als veïns del lloc

assolir era la interconnexió dels aspectes més ambientals amb els aspectes socials i humans.

El pla territorial metropolità de Barcelona (PTMB), de gran abast, ja que afecta 164 municipis, té l'ambició d'atorgar al ciutadà poder decisor sobre un projecte de gran escala. Pel que fa a la representació ciutadana, el PTMB ha tingut la virtut d'incloure com a agents autoritzats entitats que defensen una altra gestió del territori, com ara la Societat Catalana d'Ordenació del Territori, la Societat Catalana de Geografia i grups ecologistes. Precisament, una de les virtuts que s'han apreciat és donar resposta a cada al·legació presentada i tenir en compte un nombre molt notable de col·lectius molt arrelats al territori.

Joaquim Brugué, catedràtic de ciència política i de l'administració a la UAB, després d'advertir que la legislació d'urbanisme ja preveu eines per fomentar la participació, que molts ajuntaments han incorporat, assenyala que “es dona molt sovint un debat entre els que creuen que l'urbanisme és una veritat revelada i els que creuen que és una cosa que es manifesta dia a dia, en el fet

quotidià.”

En aquesta confrontació entre una racionalitat més tecnocràtica, la que correspondria als experts, i la deliberativa, en què pot tenir el seu pes la ciutadania, Brugué creu que s'ha de desembocar en un “espai d'intercanvi de visions, de mirades”, tot recordant allò que deia als seixanta la urbanista Jane Jacobs, que assegurava que “la planificació del territori i la ciutat s'ha de fer trepitjant-los, no pas des d'una perspectiva aèria.”

Per Charlotte Fernández, que ha exercit de coordinadora de l'estudi, “l'urbanisme ha de ser més obert, rebre els coneixements de les altres disciplines que també intervenen en la construcció del territori”, i hi afegeix que “els veïns i veïnes del lloc també són experts, perquè el coneixen prou bé.”

DEL PLA ALS FETS. Ramon Arribas considera que potser el problema és que “hem patit un excés de planificació, i ara el que cal és gestió”, i pensa per exemple en els espais lliures urbans. “És aquí on ha d'entrar la ciutadania, i fer ús dels instruments de planificació. És potser així, incidint en aquests processos de democràcia directa, que la ciutadania pot garantir-se de l'actual desconfiança que pateix respecte de les administracions públiques”, reflexiona el director del CADS.

En aquesta línia, Carme Valls-Llobet, presidenta de la Fundació Catalunya Segle XXI, afirma que “si hi ha una desafecció general respecte d'allò públic és a causa que a la gent no se l'ha deixat pensar; la gent canvia d'actitud davant del futur si se li atorga el dret a decidir sobre l'espai públic.”

Les regles per a un procés adequat

En l'estudi es reflexiona sobre què cal tenir en compte perquè un procés participatiu pugui reeixir. Així, cal que la transparència, entre els que endeguen el procés i també de cara a la ciutadania, ho presideixi tot.

També es recomana, i aquest és un dels punts clau, que en la definició

dels actors que han de participar en el procés l'obertura sigui màxima, més enllà dels veïns, i que prevalgui la qualitat per damunt de la quantitat.

Quan es tracta d'un conflicte, cal interpretar-lo sense dramatismes i veure'l en sentit positiu, com a generador d'espais de

diàleg, reconeixement mutu i, en definitiva, com a eina de creativitat social.

Els epílegs també són importants, i s'han de dissenyar mecanismes per fer el seguiment del procés, cosa que afavorirà que es mantingui la confiança social en el projecte que es vol dur a terme.

Emprenedora Anònima

Si voleu començar un negoci, **disart** us ajuda des del principi o a partir del punt que vulgueu, per entrar al club de **L'Emprenedor Conegut**

Vegeu-ho a www.disart.cat

disart

972 21 66 92



GRAN ANGULAR

Un rënting de flexibilitat

Les empreses del sector permeten als clients ampliar els contractes dels seus vehicles sense penalitzacions en la quota

JORDI GARRIGA
BARCELONA

En un entorn de crisi, no s'hi valen les rigideses. El rënting d'automòbils veu que el remei per poder suportar la depressió econòmica és ser més flexible amb el client, que està optant per ampliar els contractes de lloguer de l'automòbil, tot deixant per a més endavant el canvi de vehicle.

De fet, com explica Agustín García, president de l'Associació Espanyola del Rënting (AER), la caiguda soferta pel sector, especialment greu l'any passat, quan hi va haver un retrocés del 47%, "no va ser tal, sinó que es tractava de contractes que s'han anat ampliant, sense que per això se'ls hagi incrementat la quota. En conjunt, el termini mitjà dels contractes de rënting ha augmentat dos mesos, tot situant-se en 44,95 mesos". Així doncs, es manté la flota, però amb contractes més llargs. De fet, entre un 25% i un 30% dels contractes s'estan ampliant en aquests moments.

Això no vol dir, però, que estiguin baixant els preus del rën-

ting, ja que, com diu el president de l'AER, "com que ha baixat el valor dels cotxes procedents del rënting en el mercat de vehicles d'ocasió, i els diferencials dels tipus d'interès són més alts, els costos financers de les operacions també han pujat".

En dades de l'AER del tercer trimestre de l'any, la flota de vehicles se situa a Espanya en 498.094 unitats, un 5,91% menys que durant el mateix període de l'any 2009. Pel que fa a la facturació, es van assolir els 323.232,08 milions d'euros, contra els 3.370,81 milions d'euros facturats durant el tercer trimestre de l'any passat. Cal anotar que les compres van augmentar un 21%, i van assolir un total de 87.104 vehicles en el tercer trimestre. El cert, però, és que la crisi fa que les empreses necessitin menys cotxes, i "si vencen contractes de 100 cotxes, se'n renoven 80", segons estima Agustín García, que preveu que cal esperar temps per a la recuperació.

Tot i que encara no es pot parlar d'una tendència, el cert és que la crisi ha produït alguns moviments al sector, i algunes empre-



Parc mòbil de l'Ajuntament de l'Escala, adquirit a través de la modalitat de rënting. MAR VICENTE

Una progressió escapçada per la recessió

El sector del rënting va iniciar el nou mil·lenni amb creixements importants, que van arribar a suposar el 13,46% de les matriculacions, tot arribant el 2007 al cim de 1.939.296 matriculacions, quan pocs anys abans, el 1996, les matriculacions eren 1.113.653 i la part de compres per rënting sobre el total era del 2,08%, segons dades de l'AER. Per comunitats, és un sector molt concentrat en Madrid, que té un pes del 36,85%, i Catalunya, del 36,85%. Darrere, només el País Valencià i Andalusia ranegen al 8%.

ses, com ara concessionaris d'automòbils i entitats financeres, per a les quals el rënting no és el seu negoci estratègic, prefereixen ara externalitzar aquesta activitat, ni que sigui parcialment. Un cas paradigmàtic en aquest sentit ha estat el de Caixarënting. El president de l'AEH relativitza el fenomen, i diu que "sí, certament hi ha hagut alguna fusió i vendes de flotes, però no n'hi haurà gaires més, perquè les companyies del sector són generalment fortes". Afegeix que "són casos d'empreses que han preferit deixar els aspectes més tècnics de l'activitat, com ara el manteniment, a empreses més del sector".

Amb vista als anys de postcrisi que s'acosten, al sector s'espera que, com a mesura d'estalvi -el rënting suposa reduir un 20% els costos-, les empreses vagin

adoptant aquesta modalitat, que suposa un 10% de les compres de vehicles a Espanya i havia arribat al 13% en temps de bonança, pugui equiparar-se als nivells d'estats com el Regne Unit, Holanda, França o Alemanya, on arriba al 20%.

Per assolir aquests objectius, caldrà que "les companyies treballin per damunt de tot la capillaritat comercial, s'organitzin per donar més proximitat al servei, en indrets allunyats de les grans ciutats".

I també caldrà estimular més alguns sectors que poden ser grans nínxols de negoci, com ara el de les administracions públiques. Per a Santiago García, és evident que "aquest sector hauria de créixer; té ara mateix un 35% de tot el potencial, quan seria possible arribar al doble".

Què és pot esperar del 2011?

OPINIÓ



Oriol Amat

Ara que estem acabant el 2010, podem constatar que no ha estat un any fàcil. Per sort, no s'han complert les previsions dels més pessimistes que pronosticaven una economia en caiguda lliure. La majoria d'analistes ja admeten que el pitjor ha passat. De fet,

acabarem el 2010 amb un creixement del PIB proper a zero. Algunes dades positives fan pensar que és possible una recuperació el 2011, encara que lenta, de l'activitat econòmica. És veritat que es manté la dada molt negativa de l'atur, però sembla que, en les xifres oficials, "ni hi ha tots els que són, ni són tots els que hi ha", ja que l'economia submergida i el mètode oficial de comptar el nombre d'aturats té mancances significatives. El que està anant molt millor és l'economia a nivell mundial en països com els Estats Units, França, Alemanya... i

sobretot als països asiàtics. Això explica una revifalla important de les exportacions, la qual cosa està beneficiant les empreses que estan internacionalitzades. Per al 2011, el FMI espera que el PIB a nivell mundial creixi al voltant d'un 4%. El preu dels immobles ja quasi ha tocat fons i a molts llocs sembla que ja no baixarà gaire més. Això pot fer que augmenti la compravenda de pisos. Esperem que tots, i sobretot els bancs i promotors immobiliaris, actuem a partir d'ara amb més seny. Els governs l'han encertat amb mesures contundents per evitar la

fallida del sistema financer i amb l'ampliació de cobertures socials per als col·lectius més perjudicats per la crisi. Això ha evitat mals majors, però ha agreujat el problema del dèficit públic. Només en indemnitzacions d'atur, aquest any l'Estat espanyol es gastarà 50.000 milions d'euros, i això és insostenible. El 2010 s'han iniciat tímides reformes en el sector públic, que cal aprofundir per millorar l'eficiència. En matèria de lluita contra la desocupació el que està pendent és que les polítiques relacionades amb l'ocupació fomentin la cerca de feina i no

incentivin l'atur.

Si realment estem començant a recuperar-nos, el que queda pendent són les necessàries reformes estructurals i el canvi de les maneres de fer que van provocar la bombolla. En aquest punt, cal treballar més per acabar de reformar el sistema financer. Altres reformes pendents afecten el mercat laboral o el sistema de les pensions. El temps va passant i calen reformes imprescindibles per millorar la competitivitat.

En definitiva, si ens ho treballem podem aconseguir que l'any que ve

sigui el de la recuperació.

No ens hem de deixar convèncer pels més pessimistes, que segurament sense adonar-se'n el que fan és que segueixi el pànic que fa que la gent estigui paralizada pel desànim. Hi ha moltes empreses que estan aconseguint avançar tot i la crisi, aquests són els exemples dels quals podem aprendre, i no hem de deixar que el catastrofisme ens faci perdre oportunitats.



Catedràtic d'economia financera de la UPF



CONJUNTURA

Raül Ramos

PROFESSOR D'ECONOMIA DEL GRUP AQR-IREA (UB)

I ARA, LA CRISI CANVIÀRIA?

De manera similar a com ho va fer l'OCDE, la setmana passada l'FMI va revisar a la baixa les seves previsions de creixement per a l'economia mundial per als propers anys. Després d'una primera meitat de 2010 en què l'economia mundial semblava recuperar una trajectòria ascendent, les perspectives per a la tardor no són tan favorables. Estem assistint a l'aparició del que pot ser un nou risc per a l'economia mundial. Després dels problemes del mercat immobiliari, del sector financer i del deute públic, ara arriba un nou *fantasma*: la crisi canviària.

Les preocupacions ara es centren en els efectes desestabilitzadors que poden tenir sobre els Estats Units i sobre la Zona Euro les polítiques canviàries de les economies emergents, especialment de les asiàtiques. Moltes economies asiàtiques estan superant la crisi amb un model de creixement basat en l'estalvi intern, l'acumulació de reserves i l'exportació. En concret, aquestes economies estan acumulant reserves deliberadament amb l'objectiu d'evitar l'apreciació de les seves monedes que s'hauria de produir tenint en compte els seus elevats superàvits comercial i de capital. Tot i que aquesta estratègia els permet mantenir la competitivitat de les seves exportacions en els mercats internacionals i, per tant, mantenir els seus ritmes de creixement, també tenen un efecte negatiu sobre la seva demanda domèstica, que s'ha d'enfrontar a preus d'importació més alts i, per tant, a una major inflació i a tipus d'interès més alts.

L'exemple més conegut és el de la Xina, que, segons diversos estudis, manté la seva moneda -el iuan o renminbi- entre un 20% i un 40% per sota del que



Estem assistint a l'aparició del que pot ser un nou risc per a l'economia mundial. Després dels problemes del mercat immobiliari, del sector financer i del deute públic, ara arriba un nou 'fantasma': la crisi canviària

Els principals exportadors i importadors

QUOTA SOBRE LES EXPORTACIONS MUNDIALS

Any 2009. En percentatge

1	XINA	9,6
2	ALEMANYA	9,0
3	ESTATS UNITS	8,5
4	JAPÓ	4,7
5	HOLANDA	4,0
6	FRANÇA	3,8
7	ITÀLIA	3,2
8	BÈLGICA	3,0
9	COREA	2,9
10	R. UNIT	2,8

QUOTA SOBRE LES IMPORTACIONS MUNDIALS

Any 2009. En percentatge

1	ESTATS UNITS	12,7
2	XINA	8,0
3	ALEMANYA	7,4
4	JAPÓ	4,4
5	FRANÇA	4,4
6	R. UNIT	3,8
7	HOLANDA	3,5
8	HONG KONG	2,8
9	ITÀLIA	2,8
10	BÈLGICA	2,6

FONT: ORGANITZACIÓ MUNDIAL DEL COMERÇ

hauria de ser el seu valor d'equilibri. Venent iuans i comprant altres monedes, la Xina aconsegueix mantenir el seu tipus de canvi feble afavorint així les seves exportacions. Aquesta situació no és nova, però la generalització d'aquesta estratègia entre les economies emergents amb l'objectiu de no perdre quota d'exportacions està posant en una situació molt difícil les economies desenvolupades, que enmig d'un fort ajust fiscal confiaven sortir del túnel amb les vendes a l'exterior i veuen que això és molt difícil amb les seves divises tan cares. Aquest és el principal risc de l'economia mundial durant els propers mesos i el que explica la revisió a la baixa de les prediccions realitzades

per l'OCDE i l'FMI. Tal com podem observar al gràfic, fins i tot l'any 2009, en què el comerç internacional va experimentar un fort retrocés, hi havia una clara asimetria entre les principals economies exportadores i importadores, unes diferències que dificulten l'inici de la sortida de la crisi (per cert, tot i la forta davallada del consum i la inversió l'any 2009 l'economia espanyola ocupava la posició 16 pel que fa a quota d'exportacions amb un 1,7% de les exportacions totals i la posició 13 pel que fa a les importacions amb una quota del 2,3%).

A curt termini, aquesta situació no té fàcil solució. L'única estratègia que sembla factible és una major coordinació entre els

diferents països implicats que permeti corregir la situació de manera lenta però gradual (en línia amb les mesures que la Xina ja va anunciar abans de l'estiu, però que no han estat suficients). En aquest sentit, el paper de l'FMI i d'altres institucions internacionals com el G-20 hauria de ser molt més actiu a l'hora de promoure aquesta major coordinació. Cal dir, però, que no hi ha gaire raons per l'optimisme: en primer lloc, a la Xina una apreciació del tipus de canvi podria tenir efectes devastadors sobre les exportacions i sobre els seus ritmes de creixement econòmic i sobre els seus nivells d'ocupació i atur. Encara que aquests efectes no fossin d'una magnitud molt ele-

vada, hi hauria greus conflictes socials (motivats per la legitimitat del seu règim polític) que el govern xinès no estarà disposat a assumir. En segon lloc, l'experiència del Japó durant els anys vuitanta del segle passat genera força desconfiança en aquest sentit. El 1985 els ministres d'economia del G-5 i els governadors dels bancs centrals d'aquests països van acordar intervenir en els mercats canviaris amb l'objectiu de depreciar el dòlar i afavorir així la reducció del dèficit comercial dels Estats Units i una recuperació del creixement econòmic internacional. El resultat va ser que el ien es va apreciar un 50% entre 1985 i 1987.

EL DINER DEL JAPÓ. Amb l'objectiu d'activar la demanda interna, la quantitat de diner al Japó va créixer en el mateix període per sobre del 8% anual. El resultat final és conegut: el superàvit per compte corrent de Japó no es va reduir i el resultat final va ser una important desacceleració econòmica i l'inici de la llarga d'etapa d'estancament de l'economia nipona. Segur que el govern xinès té molt present aquest capítol de la història econòmica recent. Com ja han apuntat alguns mitjans, comença "la guerra de les monedes".

Les perspectives per a l'Estat espanyol tampoc milloren

L'estimació que realitza el Banc d'Espanya sobre l'evolució del PIB del tercer trimestre de 2010 i que es va conèixer la setmana passada posa de manifest que l'economia espanyola està estancada respecte a la primera meitat de 2010. Aquest estancament està relacionat amb l'anticipació de les

compres a la pujada de l'IVA, però també amb la manca de perspectives de millora al mercat laboral. Tot i ser un tema recurrent, l'estudi sobre la crisi de l'economia espanyola publicat per FEDEA fa uns dies torna a insistir en la necessitat d'acabar amb la dualitat entre treballadors fixos i temporals com a

prerequisit pel canvi de model productiu.

Si no s'actua en aquest sentit, l'informe pronostica que l'economia espanyola s'estancarà durant els pròxims cinc anys -això significa que tindrà taxes de creixement nul·les o molt baixes- i que la taxa d'atur trigà entre sis i set anys a apropar-se a la

mitjana europea. Un dels estudis inclosos a l'informe sosté que si a l'Estat espanyol la diferència entre els costos d'acomodament indefinits i temporals fos similar a l'existent a França, la taxa d'atur -que el 2007 estava en el 8% i ara frega el 20%- hauria augmentat un 40% menys del que ho ha fet.

BORSA

IBERDROLA IMPULSA GAMESA

Dilluns 8

Les accions de Gamesa han pujat un 6,73% en aquesta sessió borsària malgrat que la tendència del mercat era baixista (l'Íbex va caure un 1,31%). L'eòlica s'ha beneficiat de l'increment de la participació d'Iberdrola en el seu capital, que ha pujat fins al 16,17%. Les accions de Gamesa s'han apreciat prop d'un 20% en les darreres setmanes.



NOSTRUM S'ESTRENA EN EL MAB

Dimecres 10

L'empresa de publicitat Nostrum s'ha incorporat al Mercat Alternatiu Borsari (MAB) per a empreses en creixement amb un resultat positiu. Les accions de Nostrum van revalorar-se un 4,94% el dia de la seva estrena en borsa, passant dels 4,66 euros del preu fixat en l'oferta pública de subscripció (OPS) als 4,89 euros en què va tancar la sessió.

LA SEDA REDUEIX PÈRDUES

Dijous 11

La Seda de Barcelona ha anunciat una reducció de fins al 92% de les seves pèrdues en el tercer trimestre de l'exercici, passant dels 382 milions d'euros registrats entre gener i setembre de 2009 als 29 milions de pèrdues d'aquest exercici. Les accions de la Seda han celebrat amb alices aquests números.

Els 10.000 punts, en perill

La borsa espanyola torna a tenir fortes sacsejades per les incerteses al voltant del deute sobirà a l'eurozona. L'Íbex-35 baixa un 2% setmanal i s'allunya dels mínims després de tocar els 9.891 punts. **Per Marisa Nuez**

És sabuda per tothom que es mou pels mercats borsaris l'aversion a aquests tenen a les incerteses i com aquestes provoquen forts daltabaixos fins que són confirmades o desmentides. Ara per ara, l'atenció dels inversors està centrada a Irlanda, els seus problemes de deute públic i com aquests poden contagiar altres països en situació delicada com ara Portugal, Itàlia i Espanya. Aquests dubtes no són nous i ja durant la setmana passada van colpejar els mercats borsaris d'aquests països.

Però en les darreres jornades s'ha incrementat el temor per aquests problemes i els diferencials del deute públic respecte al bo alemany –considerat el més segur– han anat a l'alça i han fet disparar totes les alarmes.

Les especulacions apunten que Irlanda serà rescatada la setmana que ve, però el seu govern no ha trigat a desmentir aquests rumors, assegurant que no té necessitat de diners fins d'aquí a uns mesos. A més, la Comissió Europea (CE) ha afirmat que no ha rebut cap sol·licitud d'ajuda financera. I mentre es materialitza o no aquest rescat, la tempesta ha esclatat amb força en els principals in-

dex borsaris, i especialment en l'espanyol.

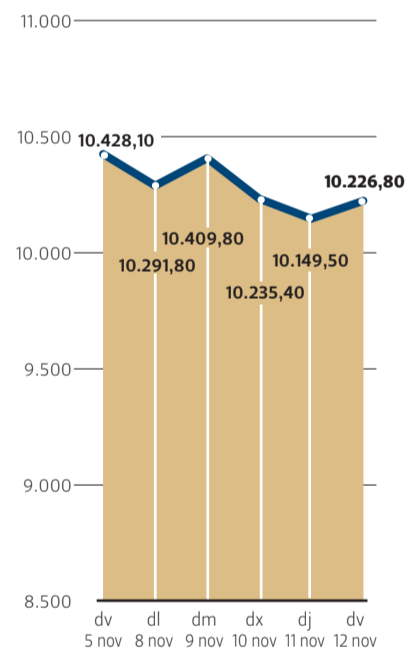
Així, l'Íbex-35 ha finalitzat la setmana ancorat en els 10.226,8 punts després d'experimentar una davallada de l'1,99% en cinc jornades i marcar un mínim divendres en els 9.891 punts.

CANVI D'ESCENARI. Si fa només tres setmanes el principal indicador de la borsa espanyola flirtejava amb el nivell dels 11.000 punts, ara l'Íbex-35 lluita per salvar els 10.000. Durant les darreres jornades la borsa espanyola ha experimentat una forta caiguda motivada bàsicament pel mal comportament del sector bancari.

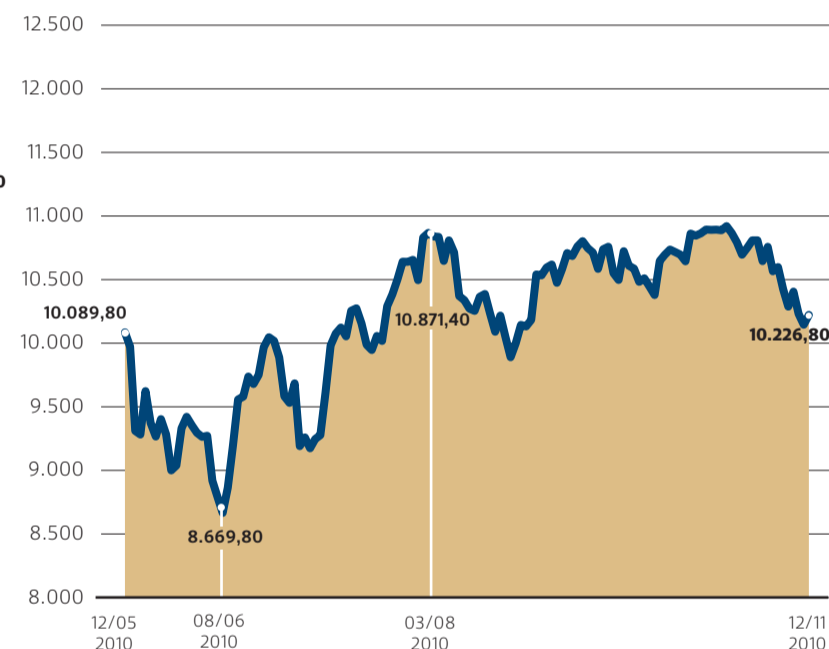
La forta exposició que aquestes entitats tenen en el deute públic dels països els ha passat factura i han estat els valors més penalitzats darrerament –el càstig a aquests valors es remunta a finals de l'octubre– arrossegant l'Íbex-35 cap a mínims.

A la negativa evolució d'aquest sector en la borsa també hi ha contribuït el pla que han proposat des d'Alemanya per a futurs mercats de països amb problemes. El govern d'Angela Merkel té intenció de fer que els inversors privats carreguin una part de la despesa del rescat, tot

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**El govern alemany vol que els inversors privats carreguin part del rescat dels països amb problemes amb el seu deute públic**”

i que aquesta mesura només ha estat un plantejament en la reunió del G-20 celebrada dijous i divendres.

El desacord del president del govern espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, amb els plans de Merkel i les seves afirmacions en relació amb la solidesa i solvència del deute espanyol han alleugerit la tensió vers els valors bancaris en la darrera sessió borsària.

EIXUGAR PÈRDUES. Eixugar pèrdues. Així, les significatives pujades d'aquestes accions (Bankinter +3,78%, Banesto +2,83%, BBVA +2,87%, SAN +1,99%) han permès a l'Íbex-35 tancar divendres en positiu (+0,76%) eixugant part de les pèrdues setmanals, mentre que la resta de mercats borsaris acomiadaven la setmana en

números vermells.

Un altre cop es constata com el mercat domèstic va a contracorrent respecte a les principals borses internacionals i mentre aquestes baixen la borsa espanyola puja.

FUGIR O ENTRAR. Malgrat que alguns experts asseguren que l'actual situació de les borses aconsella mantenir-se al marge, sobretot per a aquells inversors que no suporten els daltabaixos a les seves carteres, altres analistes veuen els darrers descensos com una bona oportunitat d'entrada al mercat. Alguns experts creuen que quan s'esvaeixin els actuals temors s'imposarà de nou el sentit comú i tornaran a valorar-se els resultats empresarials i els indicadors macroeconòmics. I ara que els rumors indiquen que la set-

mana que ve es farà efectiu el rescat d'Irlanda, les notícies que arribin d'aquest país seran el focus d'atenció dels inversors. A més, els mercats financers estaran pendents de la subhasta de lletres del Tresor a Espanya. Els inversors voldran conèixer la demanda d'aquests productes i la rendibilitat que es pagarà per col·locar-los per tal de mesurar com està afectant la crisi d'Irlanda el deute públic espanyol.

D'altra banda, i després d'una setmana amb molt poques referències macroeconòmiques de rellevància, els mercats podran tornar a diversificar la seva atenció amb alguns indicadors macro, com ara l'indicador ZEW sobre el clima econòmic a Alemanya, l'índex de confiança de la Fed de Philadelphia i el producte interior brut (PIB) espanyol.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

COMERÇ DE LA UEM

> La Comissió Europea fa públiques les dades de la balança comercial del setembre

> Als Estats Units, les autoritats econòmiques publiquen l'índex de vendes al detall de l'octubre

Dimarts

SUBHASTA DE DEUTE

> A l'Estat espanyol, el Tresor convoca les subhastes de lletres a dotze i divuit mesos

> A Alemanya, l'institut ZEW fa públic l'índex de clima econòmic del mes de novembre

Dimecres

PIB DE L'ESTAT ESPANYOL

> Les autoritats econòmiques publiquen les dades del PIB del tercer trimestre

> Es realitza subhasta de lletres del Tresor a terminis de tres i dotze mesos

Dijous

SUBHASTA D'OBLIGACIONS

> El Tresor de l'Estat espanyol realitza una altra subhasta d'obligacions

> Als Estats Units es fan públiques les peticions de subsidi d'atur del novembre

Divendres

FUTURS I OPCIONS

> Té lloc el venciment de futurs i opcions de valors integrats en l'Ibex 35

> Alemanya fa públic el seu índex de producció industrial (IPRI) del mes d'octubre

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO



Xavier Català
DIRECTOR
BANIF-PASSEIG DE GRÀCIA



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



IBERDROLA

Després de les darreres correccions sofer-tes, el valor es troba en una zona sensible-ment important, en la qual considerem que pot mantenir-se ferm. La solidesa del negoci, la diversificació i les perspectives de creixement haurien de continuar aju-dant el valor a recuperar posicions aviat. Creiem que els eventuais retrocessos fu-turs que es puguin esdevenir, es podran aprofitar per prendre posicions a mitjà i llarg termini.

Vendre



POPULAR

L'escepticisme generat pel deute dels paï-sos perifèrics de la zona euro pot continuar pesant sobre el sector. La prudència gene-ralitzada dels inversors continua ajudant els sectors més defensius a mantenir-se forts, en detriment d'altres com el sector bancari o constructor. Pensem que, men-tre no es generalitzi un sentiment de con-fiança a les borses, el valor es pot continuar mantenint feble. El seu benefici en nou mesos va baixar un 19,9%.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

Malgrat uns resultats publicats lleugera-ment per sota del que s'esperava, la com-panyia continua mostrant una clara soli-desca en el negoci, que està recolzat per les seves inversions a Amèrica Llatina i les bo-nes perspectives de creixement en el bene-fici, sobretot per la participació al grup Vi-vo. Paral·lelament, el lideratge i la política de retribució a l'accionista continuen con-vertint-se en catalitzadors molt impor-tants per al valor.

Comprar



BNP PARIBAS

Els bons resultats publicats -amb un incre-ment del 41% del benefici net a 30 de se-tembre- han posat de manifest les millors derivades tant per dotacions més petites de provisions com, sobretot, per la millora del comportament de la banca minorista, grà-cies en gran part a les adquisicions fetes, especialment Fortis. El descompte inferior fonamental respecte d'altres entitats d'aquest sector ve justificat per un perfil de menys risc.

Vendre



BANCO DE VALENCIA

La delicada situació econòmica que travesa l'Estat espanyol, i més concretament el sector immobiliari, ens recomana man-tenir-nos al marge de companyies amb ex-posició a aquest segment de negoci. Aquest és el cas de Banco de Valencia, al qual hem d'afegir, a més a més, el fet de cotitzar per sobre dels nostres càlculs del seu valor ob-jectiu, segons l'anàlisi fonamental. Els seus beneficis es van reduir un 40% en els nou primers mesos de l'any.

Mantenir-se



ANTENA 3 TV

Tot i la revaloració de la cotització d'Ante-na 3 TV en aquest segon semestre -ja supe-ra el 50%- , el títol encara és capaç de pre-sentar possibles catalitzadors, fruit de la represa de les negociacions d'integració amb La Sexta, després d'aprovar la fusió entre Telecinco i Cuatro i preveure la con-tinuitat de la tendència alcista dels preus de la publicitat per a televisió, un fenomen que es produeix per la manca d'alternati-ves.

Comprar



TÉCNICAS REUNIDAS

La companyia presenta resultats el 15 de novembre i s'esperen molt bones xifres, per damunt del que estimava el consens. Cal tenir en compte que posseeix una car-tera excepcional de comandes, que està en condicions de mantenir-se en els nivells de 6.200 milions d'euros. S'acaba d'adjudicar un contracte a Xile de 102 milions d'euros per construir un tanc de gas natural. Fa poc, la companyia va guanyar un projecte semblant a la Xina.

Vendre



SACYR VALLEHERMOSO

No esperem dades gaire bones en els resul-tats trimestrals. A més a més, l'anunci de l'ampliació de capital per 400 milions d'euros, ha fet pujar molt les accions, fins a un 9,02% el dia 10 de novembre, per la qual cosa és una opció recomanable desfer-se dels títols. En l'ampliació de capital, es po-saran en circulació 98,2 milions d'accions d'un euro de valor cadascuna, i s'emetrà amb una prima d'emissió de 3,50 euros per títol.

Mantenir-se



REPSOL YPF

Els seus resultats han estat bons i cal desta-car com ha evolucionat la producció d'hi-drocarburs, que canvia la tendència dels darrers trimestres. Tanmateix, aquestes notícies ja estan recollides en preu, per la qual cosa mantenir-s'hi és una opció prou encertada, tot esperant noves notícies po-sitives derivades de l'acord amb Sinopec. Amb Ecopetrol, recentment ha guanyat lots de gas i petroli al Perú, per un valor de 700 milions de dòlars.

Comprar



MAPFRE

Ha sofert un càstig excessiu pel risc país, i pel deute que l'Estat espanyol manté a la cartera. Creiem que l'evolució operativa del negoci és positiva, i esperem que el 2011 es reflecteixi en el compte de resultats l'acord que ha tancat amb Banco do Brasil. La companyia ha aconseguit arribar a una quota de mercat a l'Amèrica Llatina del 7,9% i, per segon any consecutiu, es manté en el primer lloc de les multinacionals que operen a la regió.

Vendre



LVMH

Pertany al sector de moda i és l'empresa que s'ha comportat millor en aquest dar-ter any. Així doncs, creiem que pagar un PER 2010 26x i PER 2011 22x, és excessiu perquè ens sembla difícil mantenir aquests nivells de creixement a llarg ter-mini. Les autoritats franceses estan estu-diant la possible entrada al capital d'Her-mes, per adquirir-ne el 17,1%, els diri-gents de la qual consideren que aquesta operació és hostil.

Mantenir-se



OHL

La col·locació de les concessions de Mèxic, per un valor de 575 milions d'euros, per-met a la companyia la possibilitat d'obtenir finançament i revalorar l'actiu concessional de la companyia en aquest país centreame-ricà. Tot i que la demanda ha estat menor del que esperàvem i la matriu ha corregit, aquests nivells ens fan considerar la possi-bilitat de mantenir. El debut a la borsa de Mèxic, el passat dia 11, es va saldar amb una caiguda del 4%.

EINES

Trucs per ser l'escollit

Preparar tres currículums diferents, no preguntar més del compte durant l'entrevista i presentar les debilitats en positiu són algunes de les recomanacions que fan experts en selecció de personal i 'head hunters'

ANNA PINTER
BARCELONA

Els darrers tres anys, el mercat de treball ha deixat en circulació nombrosos professionals que feia temps mantenien el seu mateix lloc de treball. Molts d'ells ja ni recorden com es fa per passar una entrevista de feina i ni tan sols tenen actualitzat el currículum. Ara, malgrat la trajectòria professional que tenen a l'esquena, tornen a ser uns autèntics novells en la recerca de feina i fallen en el procés de selecció, tot i tenir capacitats per obtenir el lloc de treball.

Preparar un currículum en condicions i saber què s'ha de fer i què no durant l'entrevista de feina pot acabar sent determinant per sortir de l'atur. El director de selecció i *head hunting* d'Ior Consulting, Jordi Tovar, amb una experiència de més de 20 anys seleccionant professionals de tots els perfils, explica que resulta sorprenent que persones molt ben formades i que han ocupat alts càrrecs directius tinguin nombroses mancances per superar un cara a cara de 20 minuts. Així que Tovar exposa alguns dels trucs que han d'aprendre per enfrontar-se al tràngol de passar un procés de selecció amb èxit.

EL CV. Primer que res, cal redactar correctament el *curriculum vitae*. Tovar recomana preparar-ne tres de diferents, un de sintetitzat, que tingui un màxim de dues pàgines i que sigui molt visual. El segon currículum ha de ser extens i s'hi ha d'explicar amb molt de detall els projectes en els



Aula de Recerca Intensiva de Feina de Badalona. ARXIU/JOSEP NAVARRO

quals s'ha participat. El tercer document ha de ser un CV adaptat a la vacant a què s'aspira i a l'empresa a la qual es fa l'oferta.

Jordi Tovar adverteix: "La principal equivocació és fer un enviamen massiu de currículums. Cal personalitzar-los en funció de la demanda. El candidat s'ha de vendre com un producte, amb una estratègia de màrqueting definida". Una opció que comença a estendre's molt és el videocurrículum.

Una vegada ja s'ha passat el fil-

tre del CV i se l'ha convocat per a l'entrevista personal, es recomana que el candidat s'informi sobre l'estructura de l'empresa i la seva filosofia i es mostri interessat durant la trobada. Això sí, sense oblidar quin és el seu rol i no excedir-se fent preguntes.

Entre les principals mancances que tenen els aspirants hi ha la poca concreció i les dificultats per sintetitzar. Per superar-ho, Tovar recomana preparar-se abans una explicació d'uns 15 minuts de què s'ha fet i què podria l'aspirant

aportar per a la nova empresa, d'una manera clara i natural.

Més que enumerar una llista de funcions del que s'ha assolit, es recomana descriure en quins projectes s'ha participat i quin valor ha estat capaç d'aportar com a professional.

Durant tot procés de selecció sempre arriba el moment que es demana al candidat que descrigui les seves debilitats i fortaleces. Tovar assegura que és equivocat mostrar-se com el candidat perfecte. "Convé explicar les àrees de millora, i plantejar-les d'una ma-

És totalment equivocat presentar-se com el candidat ideal

nera positiva i amb el compromís de superar-les", diu.

També s'han de plantejar les mancances en l'àrea de coneixements tècnics o d'idiomes. "El nivell d'anglès és un clàssic, més val ser sincer i comprometre's a superar les carències que mentir".

Afortunadament, segons Tovar, el requeriment: "Dones no per a aquest càrrec", que tan sovint li havia arribat en altres èpoques, ara sembla mort. Tot i això, reconeix que les dones continuen tenint-ho més difícil pels condicionants personals.

Tovar assegura, que tot i que les preguntes personals no s'inclouen en els processos de selecció, és recomanable que les dones embarassades expliquin que ho estan.

PASSOS QUE CAL SEGUIR

Els 10 manaments de l'entrevistat

1 EL CV. Es recomana fer-ne tres, un de breu, un d'extens i un d'adaptat a l'empresa.

2 PERSONALITZAR. Evitar l'enviament massiu de CV i particularitzar-los.

3 INFORMACIÓ. Anar a l'entrevista amb un coneixement mínim de l'empresa i del lloc a què s'aspira.

4 CONCRECIÓ. Durant el cara a cara s'ha d'explicar breument la trajectòria.

5 DISCRECIÓ. L'entrevistat ha d'evitar fer més preguntes del que cal.

6 APORTACIÓ. El candidat ha d'explicar en què pot contribuir a l'empresa.

7 DÈFICITS. No s'ha de mentir mai per mostrar uns coneixements que no es tenen.

8 DEBILITATS. És recomanable plantejar-les d'una manera positiva.

9 EMBARASSOS. És millor explicar que se serà mare que no pas amagar-ho.

10 PERSONALS. L'entrevistat ha de saber que no es fan preguntes personals.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop

L'empresa busca advocats externs per l'eficàcia i no pel prestigi dels bufets

GUIA. L'IQS orienta els despatxos sobre què espera el client

JOAN POYANO
BARCELONA

Fer una panoràmica de la situació de l'advocacia d'empresa a Catalunya i proporcionar als despatxos una guia metodològica per conèixer el grau de satisfacció i les expectatives dels seus clients és l'objectiu del llibre *La voz del cliente en los despachos de abogados ¿Qué esperan las empresas de su asesoría jurídica externa?*, elaborat per tres professors de la Facultat d'Economia de l'Institut Químic Sarrià (IQS).

Els resultats de la investigació -consistent en 28 entrevistes a directius, socis i directors de departaments jurídics interns, i 301 enquestes- revelen que en la selecció d'un nou despatx d'advocats les empreses prioritzen l'eficàcia i eficiència en la gestió dels assumptes (69%) molt per sobre d'altres consideracions a les quals els advocats han dedicat tradicionalment importants esfor-

LES EXPECTATIVES

EL MÉS VALORAT. Les empreses prioritzen l'eficàcia sobre el prestigi del despatx, i que les minuts que presenten siguin justificades.

EL MÉS INSATISFACTORI. La comunicació, la visió empresarial i la fiabilitat del servei.

EL MÉS SATISFACTORI. La capacitat de l'assessor extern per actuar internacionalment.

ços: la confiança i el tracte personal (26%) i el prestigi del despatx en alguna especialitat jurídica (5%). També atorguen molta importància a la capacitat dels despatxos per presupostar i justificar les minuts que presenten. Les empreses estan molt satisfetes amb una sèrie d'expectatives a les quals els despatxos han dedicat importants esforços i re-

curso en els últims temps, com ara la capacitat per actuar internacionalment, mentre que els nivells més baixos de satisfacció es refereixen a la comunicació, la visió empresarial i la fiabilitat del servei. Si bé el 75% dels enquestats qualifiquen amb un "bé" el servei rebut i el 15% donen una puntuació d'"excel·lent", l'estudi detallat de les expectatives posa de manifest la bretxa que hi ha entre la importància que se'ls dona i la percepció de la seva qualitat. A més, el grau d'insatisfacció és molt més alt en les microempreses que en les pimes, i en aquestes que en les grans.

La conclusió de l'estudi de María José Esteban, Jesús Tricàs i Lucinio González és que "els despatxos d'advocats que pretenguin satisfer les empreses que operen a Catalunya haurien de dedicar recursos, prioritàriament, a la millora de les següents característiques del servei jurídic (importància alta i satisfacció baixa): bona comu-



Curs del Departament de Justícia sobre oratòria en català per a advocats. ORIOL DURAN

El 25% de les que canvien de despatx ho fan per minuts injustificades

nicació, visió empresarial i fiabilitat del servei". Amb diferències segons la grandària: la insatisfacció de les grans empreses té molt a veure amb la fonamentació de les minuts i l'assignació de professionals; la de les pimes, amb el coneixement de l'empresa i el seu entorn, i la de les microempreses amb el tracte personalitzat, la consistència del servei, el preu raonable i l'actitud proactiva.

La majoria de les empreses preveuen continuar treballant amb els mateixos despatxos, però un 18%

manifesten la intenció de reemplaçar un despatx per un altre i un 5%, de treballar amb més despatxos. Els principals motius per canviar de despatx són el mal plantejament dels assumptes (40%) i la presentació de minuts injustificada-ment elevades (25%).

PETITS I MULTIDISCIPLINARIS.

La majoria de les empreses enquestades utilitzen despatxos d'advocats petits, però un 26% treballen amb despatxos de més de 20 professionals i un 13%, amb bufets de més de 100 professionals (en el cas de la gran empresa, el 35% van descriure el seu despatx de referència com a gran, de més de 100 professionals). El 40% de les empreses es relacionen amb despatxos multidisciplinaris, que els presten altres serveis a més dels jurídics,

com ara recursos humans o assessorament comptable; i el 54% expliquen que treballen a la vegada amb més de dos despatxos.

L'opinió de les empreses, assenyalada l'IQS, està presentada amb un nivell alt de detall -el llibre inclou 40 gràfics- "pensat per permetre al lector establir tendències i oportunitats en el mercat jurídic, tradicionalment força opac".

EL LLIBRE



● **La voz del cliente...**
IQS, tres autors
Difusión Jurídica, 20,80 €

Neix The Need Factory, portal on es demanen pressupostos de serveis

JOAN POYANO
BARCELONA

El grup Intercom ha engegat The Need Factory (www.theneedfactory.com), una plataforma per internet en què els usuaris poden publicar de manera gratuïta el que necessiten i els professionals els presenten pressupostos, de manera que els clients potencials poden

avaluar les diferents ofertes i, en cas d'interessar-ne alguna, el portal facilita les dades respectives a les dues parts perquè facin tractes. De moment, es poden demanar serveis de càtering, fotografia, neteja, mudances, reformes per a l'habitatge, restaurants i reparació d'electrodomèstics, però la intenció és ampliar el nombre de categories. "Em demanaven 2.000

euros per canviar la caldera de casa. Al cap d'un dia i mig d'haver publicat la meva necessitat, els resultats han estat òptims: tres pressupostos rebuts, un de 1.500, un altre de 1.000 i un de 995", comenta el primer usuari del portal que va contractar-hi un servei. Quan es fa una demanda, es té l'opció de fer-ne durar la vigència 7 dies, 15 o un mes. "Vam pensar crear The

Need Factory fa aproximadament un any, quan ens vam adonar de les dificultats que tenen els usuaris a l'hora de trobar el que estan buscant, ja sigui un producte o un servei. El sistema de pressupostos en línia està contrastat en altres països, però a l'Estat espanyol només hi ha webs orientades a pressupostos de reformes. Amb The Need Factory ens volem

posicionar com líders a l'Estat, abordant tots els sectors: fotografia, càtering, transports, esdeveniments, advocats, reparacions, etc.", explica Chema Vila, conseller delegat del projecte.

Mentre que publicar una necessitat és totalment gratuït per als que demanen un servei, per als professionals -només es poden donar d'alta empreses i au-

tònoms- és gratis registrar-se i inserir pressupostos durant el període de prova, passat el qual s'entra en el model de pagament. Tan demandants de serveis com professionals fan valoracions de com ha anat el tracte, de manera que les opinions serveixin de referència per al futur. L'acceptació de pressupostos en el portal no representa cap obligació legal: qui incompleixi només s'arrisca a tenir vots negatius.

Intercom (creador de negocis com Infojobs, Softonic i Emagister) és una incubadora d'empreses creada fa 15 anys i que ha desenvolupat 50 projectes.

EINES

LECTURES

Com s'ha de comunicar una crisi d'empresa

L'anunci d'un ERO, d'un producte que no funciona, d'un tancament de planta o del canvi de direcció general són algunes situacions que sovint es troben les empreses i que, tot i que habitualment saben com es resolen operativament, fallen a l'hora de comunicar-les correctament. *Marketing relacional y comunicación para situaciones de crisis* és un llibre pràctic per aprendre què i sobretot quan s'ha d'actuar informativament a les empreses quan salta una alarma crítica.

Els autors expliquen que l'agilitat és l'element clau davant una crisi empresarial i recomanen que es defineixi el desenvolupament estratègic de plans d'acció per enfrontar-se a aquestes situacions de crisi amb temps. "Els professionals de les relacions públiques



MARKETING RELACIONAL Y COMUNICACIÓN PARA SITUACIONES DE CRISIS
J.D. Barquero i M. Barquero
PROFIT
15 €

ens hem de basar en el pla estratègic que amb anterioritat ha d'estar desenvolupat en el manual de crisi. Hem d'escollir el pla que sigui més pròxim del succés ocorregut", adverteixen els autors. L'obra resulta molt pràctica en un moment com l'actual, en què les companyies han de donar més notícies negatives que positives.

NOMENAMENTS



RAMON CASALS

Nou vocal de la IFAC

Ramon Casals, president de la comissió deontològica del Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya, ha estat nomenat nou vocal de la Federació Internacional d'Experts Comptables (IFAC). La IFAC és l'organització representativa de la professió auditora a àmbit mundial.



XAVIER IGLESIAS

Director general d'ASSET

Francesc Xavier Iglesias Xifra ha estat ratificat com a director general de l'Associació Espanyola de Financiers i Tresorers d'Empresa (ASSET). Iglesias és llicenciat en econòmiques per la UAB i PDD de l'IESE. Ha estat director financer de Puig Beauty & Fashion Group.



CHARLES ARIZMENDI

COO de BitDefender

BitDefender, proveïdor de solucions de seguretat per a internet, ha nomenat Charles Arizmendi *chief operations office* (COO), per tal d'accelerar les operacions estratègiques de la companyia. Charles Arizmendi té vint anys d'experiència en vendes i màrqueting i ha estat vinculat a Microsoft.

CONSULTORI LABORAL

ELS AUTÒNOMS I L'ACTIVITAT

Tots els treballadors autònoms podran accedir a la prestació per cessament d'activitat?

L'objectiu de la prestació és protegir aquells treballadors afiliats al règim especial de treballadors per compte propi o autònoms o del sistema especial de treballadors per compte propi agraris que volen exercir una activitat econòmica o professional protegits amb cobertura d'accident de treball i malaltia professional. Per tenir dret a aquesta cobertura han d'haver cessat en la seva activitat per una de les causes que la llei preveu, que s'hauran d'acreditar documentalment, aquestes són: motius econòmics, tècnics, productius o organitzatius, com ara pèrdues en un any superiors al 30% dels ingressos o superiors al 20% en dos anys; execucions judicials per deutes, que comportin almenys el 40% dels ingressos de l'exercici anterior; la declaració judicial de concurs si impedeix continuar l'activitat; força major; pèrdua de lli-

cència administrativa; per violència de gènere; divorci o separació matrimonial. Si es tracta d'autònoms econòmicament dependents, a més de les anteriors, per l'extinció del contracte amb el seu client.

La prestació depèn del període de cotització, cal que hagi cotitzat dotze mesos continuats amb anterioritat a la situació de cessament d'activitat. La prestació econòmica consisteix en el cobrament del 70% de la base reguladora, determinada per la mitjana de la cotització durant els dotze mesos anteriors al cessament de l'activitat. Per tenir dret a aquesta prestació s'afegirà un tipus del 2,2% a la base de cotització que ja tenia determinada el treballador per compte propi. L'entrada en vigor d'aquesta prestació ha estat el 6 de novembre de 2010. A partir d'aquesta data s'ha obert un període excepcional de tres mesos.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA
GABINET SEGURA-ILLA

LECTURES

Emprenedors que han triomfat

L'emprenedoria no és una qüestió intangible, ni tampoc exclusiva dels EUA. Té noms i cognoms i nombrosos casos d'èxit, també a l'Estat espanyol.

9 Maneras de triunfar, del periodista Claudio M. Nóvoa, fa un recull de les vivències i la filosofia de vida de nou empenedors. El text recull les històries narrades pels fundadors de nou empreses que ara són firmes de referència com Mango, Naturhouse o MRW, entre d'altres.

L'obra relata els diferents camins que han seguit els empenedors i mostra com cadascun dels entrevistats ha sabut aprofitar les seves qualitats i habilitats per fer créixer els seus projectes. Les declaracions dels empenedors poden servir d'exemple pràctic per a altres professionals, especialment en un moment



9 MANERAS DE TRIUNFAR
Claudio M. Nóvoa
GESTION 2000
17,95 €

com l'actual, en què l'emprenedoria genera més re- cel.

Una de les trajectòries que explica Nóvoa és el de Félix Revuelta, el president i fundador de Naturhouse. La posada en marxa d'aquesta empresa de dietètica és fruit d'una manera d'entendre la vida de Revuelta: "A qualsevol mercat hi ha esquadres si aportunats alguna cosa diferent".

CONSULTORI MERCANTIL

LA LLEI CONTRA LA MOROSITAT

Les operacions mitjançant un xec permetran un termini extra amb la llei de mesures contra la morositat?

Com a assessors d'empreses, recomanem tenir compte amb la interpretació de la llei 15/2010, de mesures contra la morositat en operacions comercials (lleí 15/2010, de 5 de juliol, de modificació de la lleí 3/2004, de 29 de desembre).

La nova normativa és aplicable als pagaments derivats d'operacions comercials entre empreses i l'administració.

Fixa els següents terminis per a la contractació entre empreses: actualment i fins al dia 31 de desembre del 2011, el termini màxim de pagament és de 85 dies

La normativa preveu que des del dia 1 de gener de 2012 i fins al 31 de desembre del 2012 el termini màxim es reduirà 10 dies, és a dir que el límit serà de 75 dies.

I encara s'acurtarà més a partir de l'1 de gener del 2013, aleshores, el termini

màxim serà de 60 dies. La normativa preveu que el termini no pot ser ampliat per pacte entre les parts.

La llei exceptua l'aplicació quan siguin operacions fetes a través de xecs, pagarés o lletres de canvi. Algunes empreses, per donar oxigen a la seva tresoreria, poden interpretar que si en lloc de pagar per transferència bancària als proveïdors paguen per exemple amb xec, es pot aconseguir un termini extra, per exemple pagar a 90 dies.

Aquesta interpretació no és correcta, la llei s'aplica a tots els instruments de pagament i el creditor pot reclamar al deutor interessos de demora en tots els casos (inclosos xecs, pagarés i lletres), per això advertim a les empreses que caldrà adaptar-se als terminis fixats com més aviat millor, tal com fixa la llei de mesures contra la morositat.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

Envieu les vostres preguntes a l'adreça de correu: redaccio@leconomic.cat

Refineria

1912

La primera refineria catalana de petroli ha estat la de l'empresa Sabadell i Henry, amb seu social a Barcelona, i centre productiu a Cornellà de Llobregat. El 1927, Campsa la integraria al seu monopoli.

Serrat

1959

El futur cantautor Joan Manuel Serrat, nascut al Poble-sec de Barcelona, es matricula a la Universitat Laboral de Tarragona, amb la idea d'aprendre l'ofici de torner fresador.



Brufau

2004

La multinacional petrolera Repsol, amb activitats a 30 estats, és presidida, des del 2004, per Antoni Brufau, un home de l'antiga Caixa d'Estalvis i Pensions per a la Vellesa de Catalunya i Balears, 'la Caixa'.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LA PETROQUÍMICA DEL CAMP

El clúster químic més gran del sud d'Europa i de la Mediterrània va començar al Camp de Tarragona el 1967. Però fins al 1976 no va disposar del que n'és l'eix central: la refineria de petroli de la Pobla de Mafumet. La direcció política de l'Estat espanyol, doncs, va tardar molt a seguir el que li demanava la lògica de la producció i la lògica del mercat, en uns anys en què es començava a descobrir que "tot és química". De fet, aquesta gran refineria catalana la va posar en marxa l'empresa Empetrol, que va esdevenir Repsol, el 1987. I, des que es va privatitzar, en aquesta nova empresa ha estat decisiva –i continua sent-ho– la participació de Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona.

De fet, tal com van explicar Ernest Lluch i Eugeni Giral, just en el moment dels inicis de la petroquímica, poques de les 25 noves empreses industrials que s'instal·len, entre 1957 i 1962, a la nova zona industrial de Tarragona eren químiques. Una, la multinacional Bic.

Però, també és cert que, als anys 1920, surten de l'àrea de Reus-Tarragona alguns dels homes i de les empreses que protagonitzaran la introducció a gran escala del petroli refinat a la península Ibèrica. Aquests homes són: els germans Francesc i Eduard Recasens, Evarist Fàbregas, Demetri Carceller, Joan Llisó. I les empreses: Banca Fàbre-



Al polígon petroquímic del Camp de Tarragona hi ha diverses multinacionals europees i nord-americanes. ARXIU

“ Tal com van explicar Ernest Lluch i Eugeni Giral, just en el moment dels inicis de la petroquímica poques de les 25 noves empreses industrials que s'instal·len, entre 1957 i 1962, a la nova zona industrial de Tarragona eren químiques. Una, la multinacional Bic

gas i Recasens (1916), Banc de Catalunya (1920), Campsa (1927) i Cepsa (1929). Amb el petroli obtingut als pous que compra a Veneçuela, Cepsa construirà, el 1930, a Tenerife, la primera refineria de l'Estat. El 1969, també Cepsa, la gran refineria de Gibraltar. I la història segueix...

El polígon petroquímic del Camp de Tarragona és fruit de l'aterratge de les grans multinacionals europees i nord-americanes del sector: Dow Chemical, Shell, Allied Chemical, Hoechst, Basf, Bayer. Però la localització al Camp no es pot explicar sense uns quants factors: 1. L'esperit empresarial –i exportador– de molta gent de Reus (i de Valls, Vila-seca, Cambrils i Tarragona). 2. La relativa proximitat a l'àrea metropolitana de Barcelona, cen-

tre de consum i lloc de formació, i seu de Catalana de Gas. 3. El fort procés d'acumulació de capital (basat en la indústria de l'avellana i de l'ametlla) que fa possible la creació de Banc de Catalunya, un banc comercial que és, també, banc industrial. 4. La bona experiència de la inversió estrangera en comarques pròximes (Electroquímica de Flix). 5. L'escola tècnica mitjana amb residència d'estudiants creada el 1956 com a Universitat Laboral de Tarragona, integrada, més tard, a la Universitat Rovira i Virgili. 6. La construcció, als anys 20, del moll de Llevant del port de Tarragona, i l'aprovació del nou eixample urbà de la ciutat i d'un pla de clavegueram (projectats el 1922, i 1931, per l'arquitecte Josep M. Pujol de Barberà).

El creador de CEPSA, primera petrolera

Francesc Recasens i Mercadé (Reus, 1893 – Barcelona, 1965) fou el creador el 1927 de la primera empresa petrolera catalana, i espanyola: CEPSA. Amb el Banc de Catalunya i el Banc Exterior d'Espanya, que, prèviament, havia fundat amb el seu germà Eduard i amb Evarist Fàbregas, un altre empresari de la capital del Baix Camp.

Una excel·lent antologia dels seus papers: *Escritos* (1956. Amb pròleg de l'escriptor Josep Pla).

La refineria de la Pobla de Mafumet es construeix tard, en plena crisi del petroli, però es construeix bé. I serveix per no dependre del petroli refinat extern al clúster. El gran polígon industrial de la petroquímica de Tarragona ocupa unes 1.190 ha, i una trentena d'empreses integren l'AEQT, l'Associació Empresarial Química de Tarragona. Tot i la robotització de bona part dels seus processos productius i distributius, ha generat uns 6.000 llocs de treball directes, uns 4.500 d'indirectes, i uns 30.000 d'induïts. També es diu que produeix i exporta una gran varietat de nous materials artificials, que són imprescindibles per a la producció de carburants, asfalts, adobs, insecticides, detergents, ambientadors, pintures, cosmètics, mobles, envasos, bosses, certs fàrmacs, certs teixits, certes joguines, alguns elements de la indústria de la construcció, etc. Des de 2003, dues centrals tèrmiques de cycle combinat fabriquen electricitat per a les empreses del polígon.

El que més sorprèn és que aquest clúster químic co-existeixi, en el temps i en l'espai, amb un altre complex industrial igualment molt important: l'àrea turística de Tarragona-Salou-Cambrils. Una àrea on s'instal·la la Port Aventura, el primer parc temàtic de la nova generació dels parcs globals. La combinació petroquímica-turisme sembla impossible però, al Camp de Tarragona, és perfectament possible.

CONTRA
XIFRADA

Per Andreu Mas

80

ESTALVIAR ÉS POSSIBLE

La disminució de la despesa, sobretot de la corrent, és una de les obsessions de les empreses en temps de crisi. Ipsom és una firma de matriu catalana amb delegacions a Madrid i Sant Sebastià, que demostra que aplicant criteris d'eficiència energètica les empreses, a banda de ser més ecològiques, poden disminuir la factura lumínica, que grava de manera important l'activitat diària de les companyies, sobretot després del progressiu i important augment que està experimentant la factura de les companyies subministradores.

Aquest estalvi és possible aplicant criteris d'eficiència energètica. El primer pas en aquest camí és la substitució dels llums tradicionals per les modernes làmpades de tecnologia LED. Molts consumidors associen aquesta tecnologia al rei dels aparells de gran consum: el televisor. Els aparells domèstics amb tecnologia LED -televisors i pantalles d'ordinador- són un xic més cars però més eficients des del punt

80
És el percentatge màxim que una empresa es pot arribar a estalviar amb una bona política energètica i amb llums LED

de vista del consum, i això ha fet que vagin guanyant quota de mercat enfront del gran rival: els televisions de plasma. Ara bé, aquesta tecnologia -també present en les ciutats en els nous semàfors- fa temps que ha arribat al sistema lumínic, com un pas més enllà de les bombetes anomenades de baix consum.

Segons Joaquim Pareras, director general de la consultora d'estalvi energètic Ipsom, en els casos més extrems -on la xarxa de fluorescents és més obsoleta- es pot aconseguir un estalvi

en el consum de fins a un 80%, que es trasllada ràpidament al cost de la factura que paguen empreses i particulars. Pareras parla de casos extrems, el de moltes empreses que disposen de xarxes elèctriques poc renovades, amb fluorescents de 58 watts que en realitat en consumeixen entre 80 i 100. Tret d'aquests casos, l'estalvi que aquesta empresa assegura que es pot aconseguir es mou en un percentatge que està entre el 40 i el 50% de mitjana. Prou significatiu en grans complexos sanitaris, esportius i grans indústries, on una factura anual de 200.000 euros en consum d'electricitat es pot reduir a la meitat.

Encara es pot anar més enllà i estalviar un 10% addicional, explica Pareras, si s'implanten sistemes de domòtica i telegestió, els quals permeten millorar la gestió energètica. Un dels sectors que aposten per la implantació d'aquesta mena de sistemes que, per exemple, associen l'obertura i tancament de llums al pas per passadissos o la presència física en sales de reunions, és la banca.



Un dels cartells identificatius de la missió d'Ipsom. ARXIU

Fer el pas no és barat, però. Tot i que la xifra del canvi de sistema està en funció de la dimensió de l'empresa, Pareras afirma que l'estalvi en consum fa que el retorn de la inversió es produeixi en un termini màxim de tres o quatre anys, tot i que hi ha casos, excepcionals en què el retorn es produeix en un any. Res a veure amb el que passava al principi del canvi tecnològic, quan es podia

trigar fins a catorze o quinze anys a recuperar la inversió. L'aparició des de fa tres anys de nous proveïdors de serveis energètics i el desenvolupament tecnològic han millorat l'oferta.

Més enllà de l'estalvi del moment, s'ha de valorar que el pas a la tecnologia LED permet allargar la vida útil de les instal·lacions. Si una bombeta tradicional té una vida útil d'entre 10.000 i 15.000 hores, una LED pot arribar a les 50.000. Quan

parlem de *vida útil*, Pareras remarca que no ens referim només a quan es fon la bombeta, sinó al moment que passa a consumir més del que pertocaria i baixa el seu rendiment lumínic.

QÜESTIÓ DE GUSTOS. Evidentment, el LED projecta una llum diferent de la del fluorescent. Pareras explica que és una llum molt més concentrada, que recomana especialment en zones d'ús i de pas. En espais més comercials assegura que tot "és qüestió d'acostumar-s'hi; això va a gust del consumidor". En qualsevol cas, el que està demostrat és que el LED, com que no emet llum cap amunt, cosa que sí que passa amb els fluorescents i certs tipus de bombetes, contribueix, a la ciutat, a reduir l'anomenada contaminació lumínica.

Ipsom ha demostrat la teoria amb èxit en espais com ara el Club Natació Sabadell, el més gran de tot l'Estat, que ha estat pioner en la implantació d'aquesta tecnologia en el conjunt de les seves instal·lacions, cosa que li ha reportat un estalvi superior al 60% i una millora en la il·luminació.

Ipsom, creada el 2008 i que espera arribar aquest 2010 a facturar un milió d'euros, treballa com a consultora, però també s'encarrega d'executar els projectes que audita. Els seus principals clients són grans corporacions: entre altres Repsol, Acciona, ACS i l'Hospital de Barcelona.



ECO-SÍ

19.20.21 DE NOVEMBRE
PALAU DE FIRES DE GIRONA

ESPAI "ECO-MERCAT"
ALIMENTACIÓ ECOLÒGICA
TERÀPIES NATURALS

ENERGIES RENOVABLES
BIOCONSTRUCCIÓ

HORARI DIVENDRES DE 16 A 20h
DISSABTE I DIUMENGE DE 10 A 20h
DIVENDRES ENTRADA GRATUÏTA

NOVETAT

■ Edificació i Sostenibilitat marcaran la novetat en aquesta edició

ESPAIS I ACTIVITATS DESTACADES

- Espai Eco Mercat: mercat viu de productes ecològics procedents de la demarcació de Girona
- Desfilada de roba a càrrec de la cooperativa *Roba Amiga*
- Sala del silenci
- Tallers infantils
- Tallers i demostracions de cuina eco
- Presentacions de productes i serveis a càrrec dels expositors del saló

Consulteu detall del programa a www.firagirona.com

ORGANITZA
Fira de Girona

COL·LABORA
Ajuntament de Girona

"la Caixa"