



L'ECONOMIC

leconomic.cat

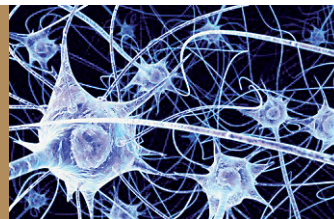
ANY 1 | NÚMERO 13 | DEL 16 AL 22 D'OCTUBRE DEL 2010

2€

BIOMEDICINA PÀGINA 16

DETECCIÓ DE L'ALZHEIMER

Quatre consorcis formats per empreses i hospitals treballaran en el desenvolupament de tecnologia contra diverses malalties



LLIBRE BLANC PÀGINA 29

Auditors i economistes rebutgen el pla comptable de pimes

Far West polígons sense llei

La desatenció pública i la falta de gestió condueix el sòl industrial a un estat de greu precarietat

La necessària regeneració dels espais implica una llei sectorial i la definició de responsabilitats

● pàgines 2-4



EXPANSIÓ PÀG. 5

Cebado obrirà unes 40 perruqueries, la majoria pròpies, en cinc anys



ENRIC REYNA, PRES. DELS PROMOTORS PÀG. 14-15

“Les fusions entre promotors no tenen sentit sense finançament”

La millor assegurança de cotxe al millor preufins al **65%** de bonificació

Truca ara i demana el teu pressupost personalitzat

902 33 34 38**Regal**

Canal Directe de Liberty Seguros, S.A.

Patrocinador Principal de la secció de Bàsquet del FC Barcelona

A Catalunya, de tota la vida, Regal auto.

CRIDA PER REGENERAR EL SÒL INDUSTRIAL

DEIXADESA. L'estat precari en què es troben els polígons reclama una intervenció urgent per aturar la degradació. **BUIT LEGAL.** Una llei sectorial i la creació de gestors, entre les propostes

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

La degradació que pateixen els polígons industrials de més edat –el 50% dels polígons de l'àrea metropolitana són anteriors a l'any 1980– ha arribat a un extrem tan preocupant que s'ha fet necessari un pacte nacional per regenerar-los. Les causes que han portat a aquesta situació són moltes i, en conseqüència, la solució també ha de ser múltiple, i hauria d'implicar el sector privat i públic –tots els nivells de l'administració: municipis i Generalitat– i els agents socials. Aquest podria ser també un moment oportú per abordar el problema perquè la pressió immobiliària s'ha reduït i serà més fàcil que es pugui anar més enllà en la presa de decisions. Per contra, la convocatòria d'eleccions a Catalunya anticipa un parèntesi en els projectes d'envergadura –aquest n'hauria de ser un– fins que el nou govern prengui possessió del càrrec i comenci a treballar.

“Comença a ser urgent un programa d'intervenció com el que s'ha desenvolupat als barris i àrees urbanes d'atenció especial. És un assumpte que haurà de prioritzar el nou govern de la Generalitat”, afirma Antoni Soy, secretari d'Indústria i Empresa. A la Unió de Polígons Industrials de Catalunya (UPIC) –una agrupació creada el 2005 i en la qual participen representants de polígons, les tretze cambres de comerç catalanes i el Consell General de Cambres– pensen que el referent hauria de ser la llei de regulació i millora d'urbanitzacions amb déficits urbanístics. No és estrany que aquest sigui el punt de mira si s'observen el paral·lelisme existent entre les deficiències, la falta de regulació i l'històric abandonament públic que totes dues realitats urbanístiques comparteixen.

I quines són aquestes deficiències? La primera de totes, la falta de dades. “Partim d'un gran desconeixement de la realitat: no tenim bases de dades unificades sobre polígons, no hi ha cap cens d'instal·lacions i empreses i ni la terminologia no és comuna”, explica Maria Buhigas, cap d'estudis estratègics urbans de Barcelona Regional, l'agència de desenvolupament urbanístic de l'àrea metropolitana de Barcelona.

TREBALLS DE CAMP. Precisament per intentar pal·liar aquesta mancança la Cambra de Comerç de Barcelona, ha encarregat un seguit de treballs de camp a través de les seves Antenes o delegacions en el territori, que d'una banda, estan palesant “l'estat precari en què es troben els polígons”, segons fonts de la Cambra, i de l'altra, han arrencat compromisos de correcció.

El primer d'aquests estudis es va concentrar en els municipis de Mollet del Vallès, la Llagosta, Martorelles, Montmeló, Montornès, Paret del Vallès, Sant Fost

de Campsentelles i Santa Maria de Martorelles, a l'anomenat Baix Vallès, on es concentren uns 26 sectors d'activitat econòmica; i es va analitzar quatre aspectes bàsics: els accessos i les infraestructures de mobilitat, la il·luminació, la senyalització i la neteja i el manteniment. El resultat, conegut ara fa un any, va ser demolidor: els polígons analitzats suspènien. Quan es baixa al detall, es troben realitats de carències extremes: “Hem detectat carrers sense sortida que obliguen els camions a recular. Primer penses que és fruit de la deixadesa, però quan ho analitzes més a fons descobreixes que són polígons que mai no es van acabar d'urbanitzar”, explica Josep Maria Cabré, director de la UPIC i de l'estudi.

Sector Mollet, al municipi de Paret del Vallès, és un dels que reben més mala nota, una mitjana de dos en una escala de deu. Malgrat que hi ha empreses de la talla de Miquelrius, de manufactures de paper, el polígon presentava un estat de deixadesa molt alt: la totalitat de carrers tenen

deficiències, hi ha esvorancs i algun no està asfaltat, no hi ha voreres per als vianants, no disposa de cap enllumenat públic i la brutícia s'acumula. Des de la publicació de l'estudi s'han fet progressos per corregir algunes de les deficiències.

Quan les mancances són tan bàsiques i flagrants, resulta inoportú anar més enllà i analitzar l'adequació dels polígons a les noves



Hi ha carrers sense sortida en polígons que mai no s'han acabat d'urbanitzar

JOSEP MARIA CABRÉ
DIRECTOR DE LA UPIC

tecnologies, per exemple, tot i que hauria de ser el que realment ens hauria de preocupar a aquestes altures.

“Amb aquests estudis pretenem que els ajuntaments deixin de donar l'esquena als polígons”, apunten fonts de la Cambra. Per la seva banda, Maria Buhigas, que recentment ha participat en una jornada sobre el sector organitzada pel Col·legi d'Enginyers Industrials, subratlla el “caràcter marginal” que el sòl industrial té per a molts municipis: “Allà és on ubiquen allò que els fa nosa com ara les discoteques o, últimament, també les mesquites”. “Als polígons no hi ha vots”, afegeixen des de la Cambra.

En aquest sentit, des de la UPIC es lamenta que, en general, les actuacions dels ajuntaments en matèria de promoció de sòl industrial al seu territori hagin estat més aviat d'“aparador” i que ho han vist més com una font d'in-

LES PROSPECCIONS

Accions contra la falta de dades

1 ESTUDIS DE LA CAMBRA
A l'estudi de Mollet, l'ha seguit un altre en l'àrea de l'Antena de Manlleu, i ara s'està desenvolupant el treball de camp al delta del Llobregat, on hi ha alguns dels grans polígons de Catalunya. Des de la Cambra de Barcelona ja s'avança que aquest tercer estudi incorporarà propostes de futur per al sector. Aquests estudis tindran un caràcter periòdic per analitzar si hi ha actuacions de correcció.

2 SIPAE
El departament d'Indústria promou l'anomenat Sistema d'Informació de Polígons d'Activitat Econòmica (SIPAE), que ha de ser una eina d'informació fiable i actualitzada dels polígons i les empreses que hi ha. El SIPAE fusiona les dades que avui dia generen diferents organismes d'informació, serveis, cartografia, etc. La presentació no s'ha pogut fer abans que acabi la legislatura.



Senyal de tràfic a l'entrada del polígon 'Sector M'



gressos sense cap voluntat de retorn.

Tot i les crítiques als ajuntaments, el que és cert és que la responsabilitat de la situació a què s'ha arribat no té un únic responsable. Si féssim un paral·lelisme amb les finques d'habitatges, estaríem d'acord que el pagament de la contribució i els tributs dels serveis municipals obliga els ajuntaments però no eximeix els propietaris d'allò que passa en el seu terreny. La creació de comunitats de propietaris no és la norma, sinó l'excepció, als 1.923 polígons que hi ha a Catalunya. Si la relació fos una altra, la situació seria ben diferent, perquè allà on els empresaris s'han organitzats, els problemes han començat a solucionar-se (vegeu pàgina 4). Així doncs, una de les claus és el buit existent en la gestió dels polígons.

PROMOCIÓ PÚBLICA. Al llarg de trenta anys d'existència, l'Incasòl, l'agència de la Generalitat que promou sòl industrial, ha desenvolupat 170 polígons, cosa que equival a 4.000 hectàrees de terreny urbanitzat. L'activitat ha consistit bàsicament a comprar sòl, planificar, urbanitzar, vendre i obtenir plusvàlues amb les quals començar una altra vegada la roda. El leïtmotiv que ha inspirat des del 1980 l'Incasòl ha estat posar al mercat sòl a bon preu. "Si avui fem una passejada pels nostres polígons més antics comprovarem que no han resistit gens bé el pas del temps; s'ha malmès el sòl que vam promoure i s'han deteriorat les activitats dels usuaris", reconeix Lluís Berenguer, sotsdirector d'Incasòl.

Per una empresa pública que es defineix com a instrument de política econòmica del govern, la lectura només pot ser que caldrà canviar el model de funcionament. Berenguer assegura que l'Incasòl treballa per fer un cop de timó sobre la base d'una nova filosofia: la de permanència en el territori, segurament oblidant la política de vendes per la de rendes. "No n'hi ha prou de construir polígons, cal gestionar-los i estem treballant per desenvolupar

un model de negoci entorn a aquest principi", abunda Berenguer.

"El futur dels polígons passa per la constitució d'ens gestors", afegeix el president de la UPIC, Josep Miquel Aced. La mateixa associació s'ofereix als polígons més petits per actuar com a ens gestor. No és res que no passi actualment amb els polígons que formen part de promocions recents, que ja neixen amb un administrador.

Per al Col·legi d'Enginyers Industrials, vinculat al problema de la gestió hi ha el de l'escala. En concret, Josep Bernis, membre de la comissió d'urbanisme proposa elevar el llistat competencial de municipal a supramunicipal.

En tots dos casos sembla clar que el punt d'arrencada ha de ser la redacció d'una llei de polígons industrials "que doti d'entitat jurídica aquests espais i estableixi les responsabilitats dels seus actors", explica Bernis, que apunta a la llei de les urbanitzacions residencials com a referent.

Cal una llei que rescati els polígons de l'estatus de gairebé pària social que avui malauradament tenen i reconegui la important funció que compleixen. "Els polígons són patrimoni industrial, infraestructures econòmiques que generen riquesa, són ens que articulen el territori i un aparador del país de primer ordre", sub-



Els nostres polígons

més antics no han

resistit gens bé el pas

del temps

LLUÍS BERENGUER
SUBDIRECTOR D'INCASÒL

ratlla Maria Buhigas de Barcelona Regional. Antoni Soy afegeix que uns polígons eficients són un clar factor de competitivitat.

La llei ha de crear el marc per a la regeneració del sòl industrial de casa nostra. Però també caldrà un

LES XIFRES

1.923

Polígons a Catalunya

El SIPAE ha comptabilitzat els polígons amb una superfície de més de 0,5 hectàrees.

9.000

Empreses als polígons

El SIPAE ha tingut en compte les de més de 10 treballadors.

programa de posada al dia, que reclamarà la col·laboració entre les administracions i el sector privat. El subdirector de l'Incasòl avança que al Departament de Política Territorial ja s'ha començat a treballar en una proposta en aquest sentit.

La UPIC va més enllà i posa sobre la taula la necessitat que la iniciativa pública posi el focus en la rehabilitació més que no en les noves actuacions. "Els polígons s'estan buidant i les noves promocions que s'han fet no s'omplen. És el moment de la rehabilitació" explica Josep Miquel Aced.

A la consultora Jones Lang LaSalle creuen que el problema no és que no hi hagi demanda, sinó que l'oferta generada no respon a les necessitats de les empreses, i apunten que, per exemple falta sòl per a logística prop de Barcelona. "Els nous desenvolupaments no es fan amb criteris econòmics", afirma Luis Guardia, director industrial a Catalunya de la consultora.

NOUS DESENVOLUPAMENTS. Una llei de polígons industrials no només ha de mirar enrere per solucionar els problemes del passat, sinó que també hauria de servir per posar les bases de les actuacions futures. Catalunya no pot continuar gestionant el seu sòl industrial com s'ha fet fins ara.

Des d'una visió del conjunt del país no té sentit que decisions estratègiques com és el desenvolupament d'espais per a les empreses es faci des de la perspectiva lo-

cal. Els esquemes d'aquest tipus han conduït en alguns territoris a un minifundisme gens funcional amb poc recursos que agreugen encara més els problemes de manteniment, neteja, il·luminació, modernització, etc.

La flexibilitat dels polígons també hauria de ser un criteri que regís les futures promocions, segons s'apunta des de la Unió de Polígons Industrials de Catalunya. L'economia evoluciona i els polígons haurien de ser prou elàstics per poder anar adaptant-se als nous temps. El districte econòmic de Barcelona 22@ va tenir un primer ús industrial, després va tenir un període en què el transport va agafar un cert protagonisme i ara s'ha transfor-



L'Incasòl hauria de

dependre del

departament que faci

la política industrial

ANTONI SOY
SECRETARI D'INDÚSTRIA I EMPRESA

mat en un espai modern amb potencial per atraure activitat amb valor afegit. Les realitats canvien.

Per contra, "els municipis han actuat amb miopia, tots volien atreure *indústria neta*, quan les dinàmiques econòmiques no funcionen així. El planejament és l'últim pas, no el primer", explica Josep Maria Cabré de la UPIC.

El finançament serà clau en el futur. Berenguer de l'Incasòl creu que un dels reptes del demà és que les promocions no siguin oneroses per als pressupostos públics ni per a les empreses. En aquest sentit, Buhigas afirma que "calen noves fórmules de finançament públic-privat que permeti crear nou sòl industrial sense necessitat de plusvàlues".

Com a conseqüència de tot això, Antoni Soy reclama que l'Incasòl passi a dependre del departament que faci la política industrial.

El gran cavall de batalla de la mobilitat

La Zona Franca de Barcelona, -600 hectàrees, 250 empreses i 43.000 treballadors- és la gran superfície industrial de Catalunya. Si s'hi afegeix la ZAL i el Polígon Pratenc, el delta del Llobregat es converteix en una de les grans àrees de desplaçaments laborals del país, cosa que no vol dir la més ben comunicada. De fet, aquest ha estat un dels grans déficits de la zona. L'any 2005 es va crear el consell de mobilitat de la

Zona Franca, germen de l'actual consell de mobilitat del delta del Llobregat, que integren els gestors dels polígons, els empresaris, les centrals sindicals i l'administració. Dos grups de treball, un sobre transport públic i un altre sobre infraestructures, proposen millores de comunicació per potenciar una mobilitat sostenible. Actualment, només el 30% dels desplaçaments es fan en

transport públic. De les vuit línies d'autobusos que connecten els polígons amb l'exterior, quatre són subvencionades i quatre són finançades per les empreses. Amb l'arribada de la línia 9 del metro, el bus passarà a tenir una funció de connector intern, i es crearà un sistema de carrils bicis.

"La mobilitat és el pecat original dels nostres polígons", reconeix Manel Villalante, director general de

Transports de la Generalitat. El pla de transports de viatgers 2008-2012 instava a la creació de la figura del gestor de mobilitat als polígons: "Encara n'hi ha a pocs llocs", es lamenta Villalante. Un d'aquests llocs és Granollers, on es va instaurar un responsable per a tots els polígons del municipi. Es va proposar allargar una línia de bus per atendre els polígons, però la falta de finançament ha obligat a suspendre-la.

FOCUS

El valor afegit de pertànyer a Bufalvent

La gestió de l'associació d'empresaris del polígon de Manresa ha transformat un espai en degradació fa vint anys en un model a exportar

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Al polígon Bufalvent de Manresa (Bages) estan d'enhonorada. Després de sis anys batallant-hi, ben aviat posaran data a la construcció de l'escola bressol. Es dirà Bressolvent i facilitarà a una part dels prop de 5.000 treballadors del polígon conciliar millor la vida laboral i familiar.

L'escola bressol és el resultat d'un conveni públic-privat entre l'Ajuntament de Manresa i l'associació mateix: "Les empreses de Bufalvent són les que aporten el capital suficient que correspondria a l'Ajuntament, ja que la resta ho aporta la Generalitat, però per problemes d'endeutament municipal encara no hi ha data concreta", explica Joan Llansó, president de l'associació.

És la darrera conquesta de l'Associació d'Empresaris de Bufalvent després d'haver assolit amb èxit la implantació de la fibra òptica. La Generalitat va escollir el polígon del Bages per fer la prova pilot del nou programa Banda Ampla Industrial, que té com a objectiu connectar fins a 35 polígons industrials de Catalunya abans del 2011 i al qual Governació ha destinat 16,6 milions d'euros. Inicialment hi ha deu empreses usuàries, de les 300 que hi ha al polígon, que disposaran d'una connexió de 50 Mbps, servei de veu i servei de videovigilància del polígon.

BONA SALUT. Situat al costat de la C-55, a un quilòmetre de Manresa, Bufalvent va ser promogut el 1970 pel Ministerio Nacional de Urbanización i cedit el 1980 a l'Incasòl. Tot i els quaranta anys que han passat, l'estat de manteniment del recinte és òptim: "Tenim un polígon amb una bona salut, que està força ben enjardinat, pavimentat, molt ben senyalitzat i amb uns serveis gairebé únics, com són la seguretat privada, la restricció d'accessos i videovigilància a les nits, els caps de setmana i festius, amb disposició d'una xarxa de telecomunicacions de fibra òptica i amb un

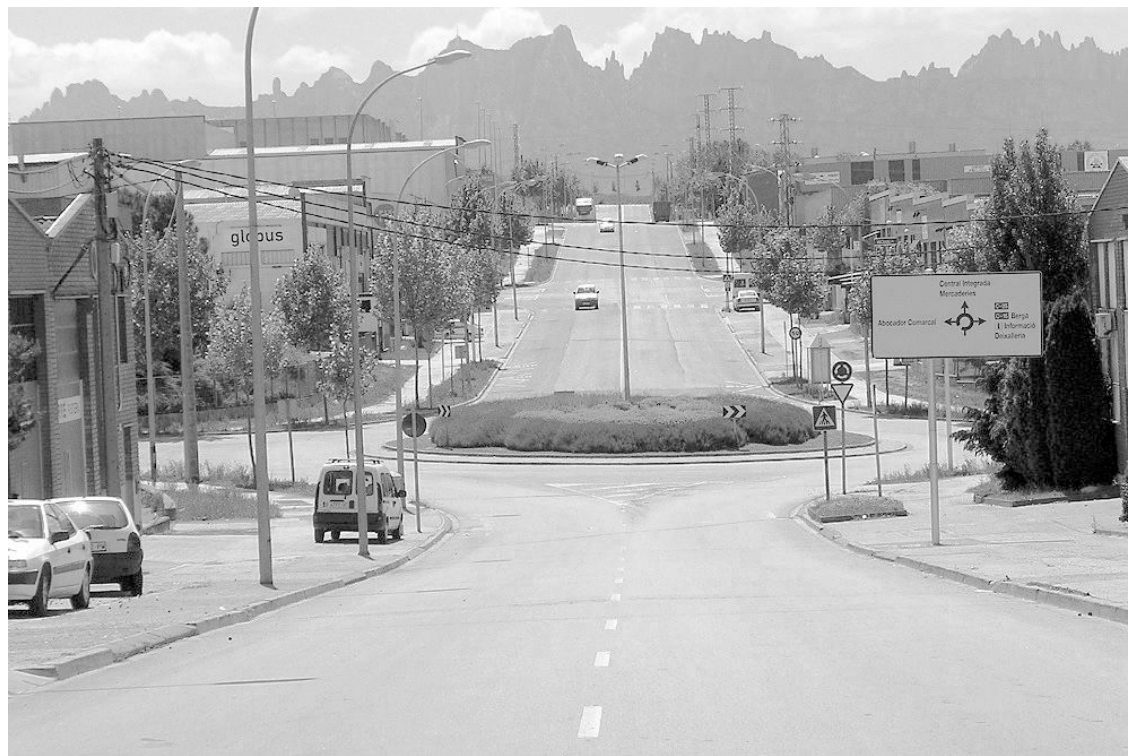
projecte únic a l'Estat de construcció d'una escola bressol, amb capital públic-privat, al servei dels treballadors", explica amb orgull Llansó.

ABANDONAMENT. No sempre ha estat així. Les més de cent mil hectàrees de zones verdes amb què avui compta Bufalvent, cap al any 1990 estaven completament abandonades, ningú no se'n cuidava; els visitants que s'hi acostaven tenien dificultats per trobar el polígon, o, ja a dins, localitzar les empreses; i la falta de vigilància havia fet augmentar la inseguretat a la zona. El malestar creixent va portar un grup d'empresaris a organitzar-se per aturar la degradació del recinte empresarial. Calia crear una comunitat que detectés els problemes, que es cuidés de resoldre'ls i que tingués prou força per fer d'interlocutor davant de l'Ajuntament. Finalment, el juny d'aquell any es creava l'Associació d'Empresaris de Bufalvent, amb l'objectiu d'aconseguir un polígon "ordenat".

Com qualsevol altra comunitat de propietaris, l'entitat es finança amb unes quotes semestral que abonen els membres -actualment més del 80% de les empreses del polígon són a l'associació-. Aquesta aportació no arriba



Càmeres de videovigilància. ARXIU



Carrer principal del polígon Bufalvent de Manresa, amb el massís de Montserrat al fons. ARXIU



Reunió dels membres de l'Associació. ARXIU

per a les despeses de seguretat, que es cobren a part i l'import està en funció de les necessitats de cada empresa. En qualsevol cas, és l'esforç econòmic més important, segons reconeix el president de l'associació. "La seguretat és un fet diferencial important del nostre polígon respecte d'altres, la considerem essencial, i més en els temps que corren. I solidària: com més socis aporten les seves quotes de seguretat, més mitjans podem abocar-hi, alhora que si algun associat passa per dificultats, es manté la vigilància encara que no porti res durant un període que s'acorda". I és que Bufalvent, com la resta del panorama econòmic català, està patint una crisi que ha colpejat durament les empreses del polígon, un espai amb activitats molt diversificades però on predominen els sectors del transport i metal·lúrgic.

Apart de les quotes, l'associació ha signat diversos convenis per implicar l'Ajuntament de Manresa en el manteniment de l'espai col·lectiu, principalment la jardineria i la pavimentació. Ara

La Generalitat ha triat aquest espai per encetar el programa de banda ampla

l'associació s'ha marcat la fita de millorar els accessos. "El problema és que no n'hi ha -explica Llansó-. Els accessos no estan pensats per accedir al polígon a peu amb la seguretat necessària per als vianants. Per nosaltres és una prioritat l'adequació, com també millorar la sortida en vehicle a la carretera de Barcelona-Vic". Cal pensar que un 60% dels treballadors del Bufalvent tenen la residència a Manresa i el 40% restant, en altres localitats de la comarca.

MOBILITAT. Com succeeix a la majoria dels polígons catalans, el principal mitjà de transport és el vehicle privat. Algunes empreses han treballat individualment en matèria de mobilitat per mirar d'augmentar l'ocupació dels cot-

LES XIFRES

1970

Construït a final del franquisme
El polígon va ser promogut pel Ministerio de Urbanización.

300

Empreses en el polígon
De tots els sectors però sobretot transport i metal·lúrgia.

5.000

Treballadors
El 60% resideix a Manresa i el 40%, a la resta de la comarca.

xes -evitar la relació un cotxe/una persona-, però des de l'associació s'han dedicat els esforços a impulsar el transport públic, sense haver assolit grans fites, segons reconeixen. "Des de l'administració es demana que s'utilitzi el transport públic, però d'altra banda no es dona una solució real. Gràcies a una ruta entre el Pont de Vilomara i Manresa s'ha fet un petit itinerari amb quatre parades al polígon", assegura Llansó.

Bufalvent és una rara avis del nostre ecosistema empresarial. Les persones del sector el tenen com a referent i com un model exportable a altres polígons. Que la Generalitat l'hagi escollit per inaugurar el programa de la fibra òptica no és casualitat.

Fa vint anys un grup d'empresaris va posar en marxa una associació per atacar els problemes que el temps i la falta d'atenció havien ocasionat. Aquest espai de cooperació ha significat la fi de la degradació del polígon. Avui dia, "ser una empresa de Bufalvent és un valor afegit", afirma Llansó.

Cebado obrirà uns vuit salons de perruqueria l'any fins al 2015

INTERNACIONALITZACIÓ. La firma d'estilisme catalana n'inaugura una a Nova York, que es converteix en el punt de partida d'un pla de creixement a l'exterior. **ADQUISICIÓ.** L'empresa ha comprat els locals de Virgola a Barcelona

ANNA PINTER
BARCELONA

La firma de perruqueries Cebado vol recuperar el contacte directe amb el client últim. La firma catalana ha decidit ampliar el pes de salons propis respecte als franquiciats per estar més a prop del mercat.

Ara com ara, dels 70 centres que tenen repartits per tot l'Estat espanyol, només 18 són propis, la resta estan sota règim de franquícia. El director general de la companyia, Eduardo Carrillo, avança que volen equilibrar el pes dels dos models de gestió dels salons Cebado. "En els propers quatre anys esperem arribar al 40% dels centres de bellesa propis. Ens vàrem adonar que estàvem perdent el contacte directe amb el client final per detectar de primera mà les necessitats i els gustos", diu Carrillo.

Per reprendre el control directe de les perruqueries, l'empresa ha planejat l'obertura d'entre 4 i 8 salons l'any els propers quatre anys, la major part dels quals dependran directament de la seu central. Des de principi d'any s'han obert cinc salons.

CRISI. Carrillo assegura que aquesta redefinició estratègica no ha estat conseqüència de la crisi i assevera que es va definir fins i tot abans que esclatés. Tot i això reconeix: "Són moments difícils però aquestes situacions o et fan tirar enrere o agafar-ho com una oportunitat i nosaltres hem optat per la segona", i avança que les obertures s'assumiran majoritàriament amb inversions pròpies. "No és fàcil desenvolupar un pla de creixement ara, però tenim prou múscul financer", assegura Eduardo Carrillo.

Ara com ara gairebé el 90% de les perruqueries Cebado són a Catalunya,

CEBADO

FACTURACIÓ GLOBAL

30,5 M€

TREBALLADORS

780

SALONS

70

● La firma de perruqueries Cebado és una empresa familiar propietat de les famílies Cebado i Casajonch. Creada fa més de cent anys, va ser de les primeres a adoptar el franquiciat com una eina de creixement i de presa de posició de marca. De fet, entre els anys 1973 i 1975 l'aleshores president del grup, Alberto Cebado, va tancar els primers acords del que després seria un sistema de franquiciat en tota regla.



Eduardo Carrillo, director general de Cebado, a la seu de Barcelona. BORIS TINOCO

d'aquí que les noves obertures previstes estiguin focalitzades a d'altres territoris com Madrid i València.

El seu creixement no ha seguit només la via orgànica, recentment ha adquirit els tres centres de perruqueria que la firma Virgola tenia a Barcelona. Amb aquesta incorporació Cebado suma ja 27 perruqueries a la capital catalana i no dóna per tancada l'obertura de més salons. Malgrat la recent compra de Virgola i les bones ofertes que poden anar sortint en el sector, Carrillo explica que l'adquisició no és l'opció de creixement de futur de l'empresa. "Ens resulta més assumible financera-ment l'obertura des de zero", afegeix.

Ara bé, l'altra pota estratègica sobre la qual Cebado vol créixer i pentinar-se de pas els efectes de la crisi és

la internacionalització.

Després d'un intent fallit a Portugal, la companyia ha posat rumb cap a un nou mercat. Aquest mes la firma catalana obrirà una perruqueria al número 303 de Park Avenue de Nova

York (EUA), que es convertirà així en la seva primera entrada als Estats Units.

Per a aquesta obertura Cebado s'ha buscat un soci que ja ha tingut experiència en el mercat de perruqueria dels EUA. El fins ara pro-

pietari de les perruqueries Virgola serà qui s'ocuparà de dirigir el saló novaiorquès. De moment, a part de la direcció, els empleats del saló de Nova York seran professionals locals. "Volem desplaçar gent d'aquí,

però per problemes de visat no ha estat possible", explica Carrillo. La companyia formarà els empleats novaiorquesos perquè aprenguin la filosofia de treball de Cebado.

Per ser present a la ciutat que mai dorm, la firma catalana ha fet una inversió de 500.000 euros que espera amortitzar en un període de dos a quatre anys.

Carrillo explica que si aquesta immersió als EUA

La companyia preveu facturar al voltant de 50.000 euros al mes a Nova York

funciona, el pas següent serà el mercat llatinoamericà. "No hem fet l'obertura a Nova York per quedar-nos allà, la intenció és créixer en aquell continent; probablement després anirem a Miami i d'aquí al sud", diu el director general.

La firma de perruqueries amb seu a Barcelona dóna feina a 22 persones a la seu que té al carrer Villarroel de Barcelona i a 750 persones a la cadena de perruqueries repartides per tot l'Estat.

L'any passat l'empresa mare va facturar 2 milions d'euros i la cadena de perruqueries en el seu conjunt va generar un volum de negoci de 25 milions. La suma de tots els negocis sota la marca Cebado genera un negoci de 30,5 milions d'euros.

Tot i les actuals dimensions, la firma continua sent una empresa familiar que té el seu origen en l'any 1892 quan Tomàs Cebado va obrir la primera perruqueria. Va ser a finals dels 60 quan el rebesnét del creador Alberto Cebado va fer un salt professional a l'empresa i va obrir diferents salons.

LES ALTRES LÍNIES

La diversificació del negoci

Cebado no viu només de fer pentinats. La firma té dos negocis més que complementen el negoci dels salons de perruqueria. Un és una assessoria especialitzada en la gestió de perruqueries i l'altre, una empresa de distribució de productes per al cabell.

Global Consulting, creada l'any 2006, és

fruit d'una joint venture entre Cebado i una gestoria generalista que s'ocupava de la comptabilitat de Cebado. "L'assessoria sortint ofereix serveis especialitzats de comptabilitat i a més és un soci estratègic per al desenvolupament empresarial dels salons", explica el director general. L'any

passat Global Consulting va facturar 1 milió d'euros.

L'altra línia de negoci és la firma distribuïdora de productes de perruqueria Clips, que ven també a tercers i que va facturar 2,5 milions l'any 2009. "Estem treballant per augmentar la quota de mercat", avança Eduardo Carrillo.

EMPRESSES

Aplicor exporta al món la tecnologia catalana de l'aigua

CANVI. El maig de 2009, la centenària empresa catalana de tractament d'aigües potables i residuals es va fusionar amb una multinacional que ara ha expandit la companyia

ANDREU MAS
BARCELONA

Fa poc més d'un any, l'empresa catalana Aplicor, que el 2011 celebrarà el seu centenari i que des de 1989 s'ha centrat en el tractament d'aigües potables i residuals, es va fusionar amb la multinacional d'origen nord-americà Severn Trent Services. Malgrat que la fusió es va fer per absorció —els americans van adquirir el 100% de la firma catalana—, la multinacional ha conservat el distintiu de marca de l'empresa i bona part de l'estructura. De fet, Severn Trent Services-Aplicor està exportant la tecnologia desenvolupada a Catalunya a la resta del món, adaptant-la a les necessitats de cada país. Tant és així que ara com ara el 35% de l'activitat d'Aplicor té lloc en països estrangers en col·laboració amb grans constructores.

Rick Bacon, director general de Severn Trent Services-Aplicor, explica que la companyia catalana ha fet un pas de gegant en unir els seus esforços als de la firma dels EUA. "Fins ara, Aplicor només treballava per al mercat espanyol i malgrat que era líder del seu sector a Espanya ho tenia difícil, per les seves dimensions, per aconseguir la confiança de les grans constructores per fer projectes de més abast". La situació ha canviat radicalment amb l'entrada del capital de Severn, que és una de les principals empreses del món en el tractament d'aigües potables i residuals. El suport de la companyia anglesa ha servit per alleugerir les tensions de tresoreria, explica el mateix Bacon, provocades pel retard en els pagaments dels clients —"hi ha administracions que triguen 200 dies a pagar", manifesta— il·lacti-

SEVERN-APLICOR

FACTURACIÓ 2009

410 M€

TREBALLADORS

3.090

FUNDACIÓ

1911

● L'any vinent, Aplicor celebrarà el seu centenari. Neix com una empresa familiar que es dedica a la distribució de lleixiu. El 1989 es converteix en una firma dedicada a desinfectar aigües potables mitjançant la venda de desinfectants i productes químics. L'any passat, la multinacional Severn Trent Services adquireix la companyia, però decideix mantenir el segell Aplicor i convertir-la en un punt important de la seva activitat a Europa.

tud de les entitats bancàries, que no estan afavorint el finançament empresarial. Si tenim en compte que el mercat espanyol també s'ha reduït, malgrat el potencial que hi veu Bacon, el futur d'Aplicor passava per trobar nous camins.

EN PLENA ACTIVITAT. Tot i la crisi, el nivell de comandes que han arribat aquests primers mesos de l'any a Severn Trent Services-Aplicor torna a ser el de fa tres o quatre anys. La companyia està engegant projectes al nord d'Àfrica: a Algèria participa en el disseny d'una nova dessalinitzadora i també és present a Marroc, Tunísia i Egipte. En l'horitzó més immediat hi ha l'expansió cap a la zona del golf Pèrsic i Àsia.

En l'àmbit més domèstic,

ha instal·lat recentment nous equips de desinfecció en la depuradora de Reus, propietat d'Aigües de Reus i que té una capacitat de tractament de 25.000 metres cúbics d'aigua diaris. Els nous serveis oferts per Aplicor permetran reutilitzar l'aigua per al reg. El mateix s'ha fet aquest any a Alguaire, a Lleida.

Bacon posa com a exemple de l'ús de les noves tecnologies que es treballen a la planta de Sant Martí Sesgueioles, on hi ha la seu d'Aplicor, els treballs que comencen aquest octubre a Tarragona, on, per encàrrec del Consorci d'Aigües de Tarragona, construiran la planta de tractament per electrocloració més gran de l'Estat. La infraestructura estarà llesta a finals de febrer i té un pressupost de 490.000 euros.

MÉS INVERSIÓ. L'objectiu de la direcció per a 2010 és consolidar els canvis produïts a la companyia arran de l'absorció. Rick Bacon —que a més ha estat designat nou director general d'operacions de Severn Trent Services a Europa de la divisió de purificació d'aigües— afirma: "Hem de fer els ajustaments interns que calgui aquest any perquè Aplicor passi de tenir la mentalitat d'una empresa familiar a una de màxim nivell. Hi ha d'haver un canvi de xip; hem de millorar la formació i la base industrial". L'objectiu per als pròxims cinc anys és més ambiciós: doblar la facturació de 2009. Bacon està convençut que els objectius són assumibles perquè hi ha mercat per explotar encara, sobretot a l'Estat.

Entre els avantatges competitiu que ofereix Aplicor hi ha un esquer únic en temps de crisi: promocionen la seva empresa



Interior d'unes instal·lacions de tractament d'aigües amb maquinària d'Aplicor. L'ECONÒMIC

A Tarragona construeix la planta més gran de l'Estat d'electrocloració

com l'única que pot estalviar costos en el sanejament d'aigües residuals. El director general d'Aplicor ho argumenta basant-se en el fet que, per qüestions de costos a curt termini, els equipaments de tractament d'aigües que es cons-

trueixen a l'Estat es fan amb materials barats. A la llarga, però, comprar barat resulta car. Diu Bacon: "En altres països d'Europa les administracions i les empreses inverteixen més al principi, quan fan l'obra, perquè saben que si disposen de bons equips la vida de l'equipament serà més llarga i, per tant, el que anomenem cost operacional serà més barat. A Espanya, però, les obres acaben sortint molt cares, perquè els materials barats escurcen el cicle de vida de les instal·lacions. A llarg ter-

mini aquí es perden diners", sentència.

Severn Trent Services-Aplicor (que té la filial Severn Trent Water, la qual proveeix d'aigua 11 milions de britànics) ven projectes "claus en mà". Dissenyen la planta a mida de les necessitats dels clients, la fabriquen, hi instal·len els seus aparells i donen un servei postvenda a llarg termini. La filosofia és fidelitzar el client i no fer "com els fabricants grans de tecnologia, que et venen el producte, marxen i no els veus més", afirma Bacon.

L'APUNT

"L'aigua hauria de ser més cara"

Rick Bacon, director general de Severn Trent Services-Aplicor, ho té clar: els ciutadans de l'Estat espanyol haurien de pagar més per l'aigua que consumeixen. No ho diu per provocar, senzillament aplica la lògica. Explica que a l'Estat encara s'haurien de fer moltes més inversions que les que hi ha en curs per

homologar-se amb els estàndards que marca la Unió Europea en matèria de tractament d'aigües residuals. Si calen més inversions es necessita més finançament i per aconseguir-lo, en principi, Bacon només veu dos camins: apujar els impostos o gravar els consumidors. Manté que un augment de les

taxes és "complicat", atesa la situació econòmica i per això aposta per encarir el consum, sempre que aquests beneficis addicionals reverteixin íntegrament en la construcció de noves infraestructures que permetin, entre altres coses, que els pagesos puguin reutilitzar l'aigua per al reg.

CaixaEmpresa

Cobertures de tipus de canvi



La fluctuació de les divises no afectarà el seu negoci

El bon resultat de les operacions de comerç exterior depèn en part del tipus de canvi de les divises. A "la Caixa" li assegurem el tipus de canvi de totes les seves operacions amb cobertures que, a més a més, li permetran beneficiar-se de l'evolució favorable del mercat de divises:

- **Assegurança de canvi flexible.** Ampliarà el venciment dels seus cobraments i pagaments sense cost.

- **Assegurança de canvi obert.** Podrà mantenir el preu de la divisa durant 20 dies.
- **Assegurança de canvi plus.** Pagarà menys (*import*) o cobrarà més (*export*) si la divisa evoluciona al seu favor fins al límit contractat.
- **Opcions.** S'oblidarà de les fluctuacions negatives de la divisa.

Parlem?

www.lacaixa.es/empresas

EMPRESSES

Espa fabricarà bombes elèctriques al Brasil, Turquia i la Xina el 2013

SUPERACIÓ. Després de pair la crisi, la companyia de Banyoles vol guanyar quota en els mercats globals.

INNOVAR. La firma manté l'esforç en R+D

JORDI GARRIGA
BANYOLES

Espa Bombas Eléctricas, el fabricant de sistemes d'aigua per a usos domèstics, agrícoles i industrials, ha fixat la data del 2013 com a punt d'inici per fer un salt que es concretaria en l'obertura de centres productius en mercats globals com ara el Brasil, Turquia i la Xina.

El director general de l'empresa de Banyoles, Josep Planas, explica: "Tan aviat com puguem, i pensem en el 2013, voldríem traspasar a algunes de les plataformes distributives que tenim arreu del món part de la producció, per tal d'eixamplar els nostres mercats".

DIVERSES OPCIONS. Per a aquesta operació, nucli de l'estratègia de l'empresa per als pròxims anys, Espa ha pensat que, entre la quinzena d'estats en què hi ha obert una filial, "en tres hi caldria ubicar part de la producció", diu Planas. L'empresa ha pensat en "el Brasil, per donar servei a tota l'àrea llatinoamericana; Turquia, per nodrir Rússia i els mercats de la banda més occidental d'Àsia, des de l'Índia; i la Xina, on ja tenim una certa estructura productiva, que caldria potenciar per abastir tota l'Àsia Oriental". Aquest ambició pla es concep des de la reflexió que fa Planas: "Espa ja ha assumit en vendes els percentatges que li pertocaven produint des d'Espanya, i ara el que cal és fer una passa més, és a dir, produir des d'allà, o ens costarà molt avançar en el futur". Tanmateix, Planas no s'està d'aclarir: "Si bé aquests

mercats són el futur i ens han de donar nous horitzons, abans hem de fer els deures a casa i completar la reestructuració prevista d'aquí al 2012, per poder anar a forma amb tranquil·litat". La crisi ha estat especialment rigorosa amb Espa, que es va veure obligada a presentar l'any passat un expedient de regulació d'ocupació (ERO) temporal per la seva plantilla de 218 persones. El negoci de l'empresa ha sofert forts trasbalsos aquests anys: el 2007, darrer any de creixement, es va tancar amb un volum de negoci de 138 mi-

lions d'euros, i el 2009 s'havia caigut fins als 82,8 milions, amb previsions de tornar a créixer entre un 7% i un 10% aquest any, cosa que podria situar la facturació en la cota dels 90 milions d'euros. Aquesta evolució justifica el que diu Planas: "Qui el 2010 no es reestructuri, tot adequant-se al nivell on l'ha posat la crisi durant els anys 2008 i 2009, tindrà problemes reals per existir".

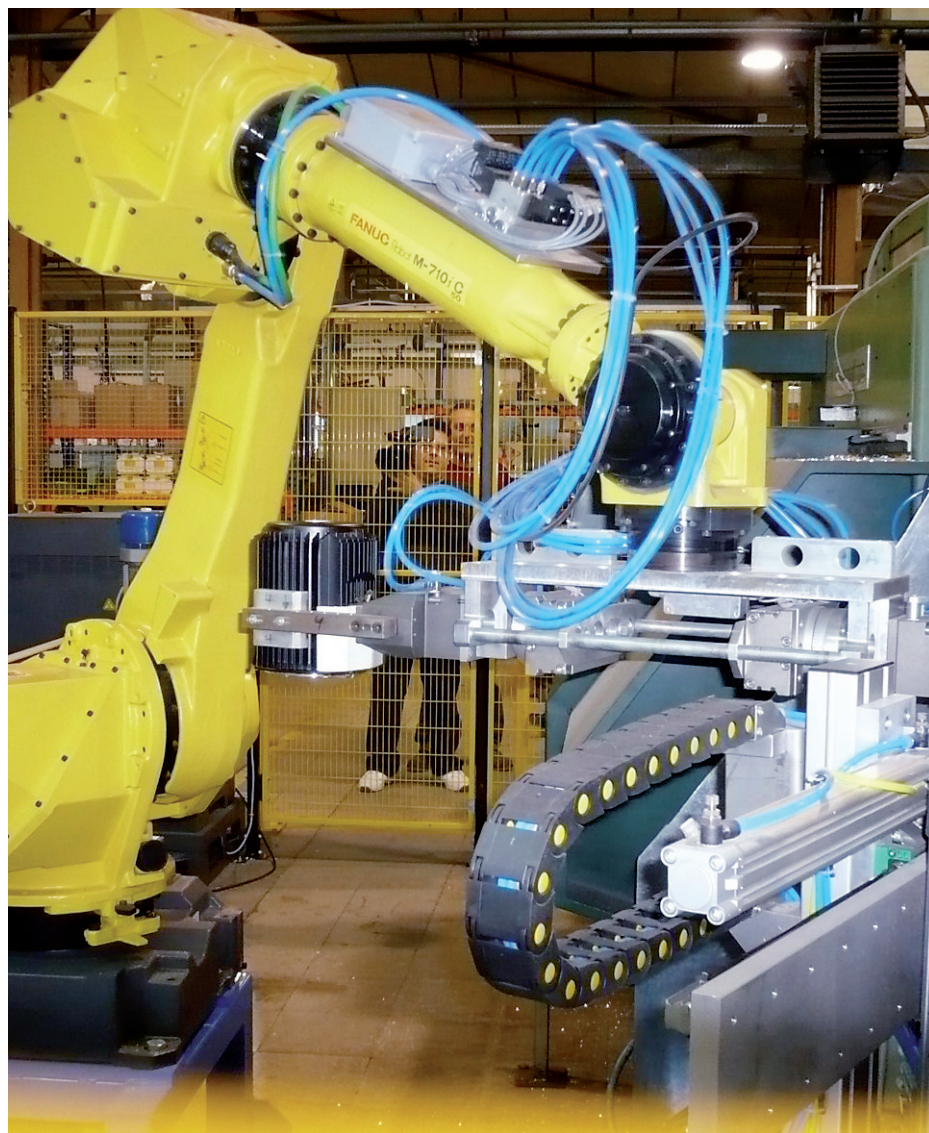
MÉS MOVIMENT. En ser interrogat sobre la situació actual del mercat, Planas percep que "hi ha més moviment del que hi havia": "Després de la baixada que hem patit els anys 2008 i 2009, jo m'esperava un darrer trimestre de l'any realment dolent, i el cert és que estem produint bastant més que l'any 2009". Malgrat tot, el director general d'Espa vol ser prudent, i hi afegeix: "Això no es pot considerar una sortida de la crisi, sinó que tot-hom ha tocat fons i ara hi ha uns repunts que fan mantenir una activitat mínima". Resumeix la situació tot afirmant que "les coses tornen a funcionar per al mercat exterior, però dins del context espanyol el mercat sembla aturat".

Tot i que, com insisteix Planas, en l'esdevenidor immediat "l'estratègia immediata és adequar-nos a la nova dimensió que tenim i a la nova situació", la recerca no s'atura al departament d'R+D de Banyoles. "Enguany, el nostre projecte de més èxit ha estat la variació de velocitat que hem aplicat a totes les nostres solucions tecnològiques. Aquest avenç ha estat en bona part responsable del creixement que hem

L'EVOLUCIÓ

El gran salt dels anys noranta

Espa es va fundar el 1962 com a petit taller de set treballadors. La internacionalització de la companyia de Banyoles es va iniciar aviat, el 1974, amb una primera filial a França, a la qual va seguir una altra a Portugal. Als anys noranta es va decidir concentrar els afans de la companyia en la producció pròpia i donar una empena clara a l'R+D. A partir de la segona meitat de la dècada, la firma de Banyoles remarca el seu perfil globalitzador amb l'obertura de filials a la Xina, l'Argentina, Xile, Alemanya i el Regne Unit. A més, entra en l'innovador camp de la recollida d'aigua de pluja. Actualment està present en 25 mercats.



Vista de l'àrea fabril d'Espa, a la seva central de Banyoles. ANNA PUIG

experimentat aquest trimestre, ja que ofereix una molt bona relació qualitat-preu, amb importants estalvis d'aigua i energia".

Així mateix, en el mercat residencial individual, que "és el nínxol privilegiat d'Espa", com assegura Planas, "s'està treballant en una solució tecnològica pensada per a la renovació del parc existent de bombes elèctriques per a aigua, que aportarà un estalvi d'aigua d'una magnitud realment important, del 30% al 40%, i també energètic, del 5% al 15%". Val a

dir que Espa, a diferència de la seva competència, considera el sector residencial privat molt important també pel que fa al mercat de renovació d'equips. És clar que per mantenir aquesta posició, com diu Planas, "has d'innovar contínuament".

D'altra banda, a Espa s'està treballant "per integrar tots els serveis que van associats amb els nostres productes perquè la persona que els vulgui fer servir faci totes les simulacions possibles des de la xarxa". Aquest espai virtual de

L'empresa està treballant en una solució per renovar el parc actual

connexió amb el client s'anomenarà CyberESPAi, i ha estat concebut "com un joc en què tu tens un producte i vols saber si aquell producte pot funcionar amb unes mesures determinades. Pots simular totes les combinacions possibles".

L'empresa de Banyoles ha rebut el suport en les seves tasques de recerca d'Acc10, en concret per a una nova línia de bombes domèstiques d'alt valor tecnològic. La investigació s'ha desenvolupat tant en la línia hidràulica i elèctrica com en l'adaptació de l'electrònica de control a diverses funcions de les bombes. Per fer els assajos de la recerca aplicada, Espa disposa d'un laboratori dotat amb equips d'alta precisió, ubicat a la Universitat de Girona i un altre industrial, ubicat a la companyia.

EL GRUP

Reguitzell de noms

Parlar d'Espa és referir-se a tot un grup de marques i filials. Espa és la denominació clàssica de les bombes per a tota mena d'usos amb l'aigua. Pompes Guinard és la marca de les bombes d'aigua per a la casa i el jardí. Jardino és una altra marca per a bombes pensades per al reg del jardí, i Gasli

dóna nom a manòmetres. Altres noms són Tms, que fabrica motors elèctrics; Funial, d'injecció d'alumini; Iona, de bobinat d'estators per a motors elèctrics; Cotehisa, de muntatges. En l'àrea de serveis, hi ha Cempisa (peces de recanvi) o Cehapisa (servei tècnic oficial).



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

Emprenedors

Descomptes que generen negoci

Offerum aplega ofertes en línia en oci i restauració per a compres col·lectives

BERTA ROIG
BARCELONA

De vegades les idees senzilles són les que més bé funcionen. És el cas d'Offerum, una firma que encara no ha complert un any de vida però que ja disposa d'una trentena de treballadors i preveu superar el milió d'euros de facturació aquest 2010. El secret? Haver posat a la mà del client la possibilitat d'obtenir sucosos descomptes —d'entre el 40% i el 90%— per a restaurants, teatres, cinemes o centres de salut i bellesa.

El sistema és senzill i es basa en la mateixa estratègia que fan servir les centrals de compra: com més gent interessada a comprar un determinat servei més baix és el preu que es pot aconseguir. Offerum llança ofertes cada dia a les ciutats on és present —de moment Barcelona, Madrid, València, Sevilla i Alacant, tot i que

aviat també s'hi afegiran Saragossa i Bilbao— en diferents serveis i establiments. Els usuaris poden comprar un cupó per a cada oferta i si s'arriba a un número suficient de gent l'empresa garanteix el descompte pactat. “La idea va sorgir ara fa un any, quan l'altre fundador d'Offerum, Jesús Monleón, i jo havíem d'organitzar un sopar i vam pensar que com més gent fóssim més bon preu aconseguiríem”, explica l'emprenedor Vicente Arias.

RÀPID CREIXEMENT. D'aquella idea de negoci es van fer unes primeres proves el passat mes de febrer, i gràcies a la bona resposta de la gent al març van decidir muntar l'empresa. En aquests poc més de set mesos la trajectòria d'Offerum ha estat espectacular. Avui ja supera el mig milió d'usuaris registrats, la xifra que els emprenedors esperaven assolir a finals



Vicente Arias, cofundador d'Offerum, a Barcelona Activa. L'ECONÒMIC

LA IDEA



Han quedat mai amb un amic per comprar junts i obtenir així

descompte? Aquesta és la base d'Offerum, aplegar gent interessada en un producte i gestionar un atractiu descompte.

d'any, i les previsions apunten un ràpid creixement en els propers mesos. Això vindrà en part per l'expansió de la companyia, ja que un dels objectius del 2011 és exportar el negoci a tres grans ca-

pitals europees.

Per donar cobertura a aquests plans Offerum també preveu un important augment de la plantilla en els propers mesos. De les 31 persones actuals —23 en plantilla i 8 col·laboradors externs—, Arias confia passar a les 42 abans de finalitzar l'any, tota una proesa en un moment en què tothom sembla tenir aversió a fer noves contractacions.

Arias reconeix que aquesta projecció “provoca cert vertigen”, però tant ell com l'altre soci fundador coneixen bé el sector d'internet i ja havien emprès projectes d'èxit com Emagister o Softonic, així que estan acostumats als ritmes accelerats. De fet tots dos són socis mentors de la xarxa

d'inversors privats Seedrocket, especialitzada en projectes de negoci a internet, i tot just han tancat una ronda de finançament que els permetrà assumir els seus plans de creixement.

A més de l'expansió geogràfica, Offerum també explora diversificar els negocis amb els quals pacta els descomptes. Una de les opcions, explica Arias, són les botigues de moda, i de fet ja han rebut alguna oferta d'una cadena interessada. “En tot cas tenim clar que no volem ser un Privalia,

En tan sols set mesos de vida l'empresa ja disposa de 31 treballadors

nosaltres no farem mai distribució, no seria rendible”, destaca. El tèxtil, però, resulta un sector interessant per a la companyia, sobretot si es té en compte que el perfil majoritari dels usuaris registrats a Offerum és femení. “Les dones tendeixen més a la compra compulsiva”, destaca l'emprenedor.

Mentre van prenent forma tots aquests plans, la companyia ja busca noves oficines, ja que l'espai que ocupa actualment al viver d'empreses de Barcelona Activa comença a quedar-se petit. “L'objectiu és quedar-nos al 22@”, diu Arias. L'any que ve els fundadors d'Offerum preveuen multiplicar per vuit la facturació d'aquest 2010. Tota una carrera de velocitat per a una empresa de només set mesos de vida.

Falta pedagogia política

OPINIÓ



Maribel Berges

Mentre anem parlant del dèficit actual (i del anterior superàvit, ja de passada), del deute públic i de la capacitat de decisió del govern en l'economia actual, de si cal retardar l'edat de jubilació o cal apujar els impostos, trobo a faltar que els polítics ens diguin les coses pel seu nom i que ens expliquin clarament la situació en què estem i com

hi hem arribat. És difícil que els ciutadans puguem assumir i entendre les nostres responsabilitats socials si simplement el debat es centra en l'habitual batalla pel titular. Personalment m'agradaria que algun candidat ens digués allò de “tot el que us puc oferir és sang, suor i llàgrimes” que va dir Winston Churchill als anglesos i que és poc més del que es pot dir avui. Un candidat així tindria més credibilitat que tot el que tenim ara mateix, tot i que alguns creuen que no guanyaria ni un vot.

Els fets econòmics no són tan complicats i qualsevol que gestioni els comptes domèstics els coneix prou

bé: si gastem més del que guanyem, no en tenim prou per viure. Si demanem prestat per poder gastar encara més, finalment treballarem per pagar els deutes. I a la llarga, els prestadors decidiran què hem de fer perquè ens deixin més diners. Es pot dir més difícil, sobretot si el que es busca és confondre més que convèncer, però no hi ha gaire més: o rebaixem despeses o incrementem ingressos.

En la banda dels ingressos el tema està complicat: l'Estat vivia d'ingressar impostos basats en l'activitat econòmica, animada principalment per la construcció.

Construir un edifici és una activitat concreta: dura els mesos que dura, però quan ja s'ha acabat i s'ha venut, no genera més riquesa. Per tant, quan ja s'ha construït tot el que es podia, i més del que es necessitava, l'activitat econòmica baixa i per tornar-la a animar cal pensar alguna cosa més, que no serà a curt termini.

Per tant ens queda la banda de les despeses i, encara que costa d'acceptar, no hi ha més remei que reduir alguna cosa. Ens podem enfadar tant com vulguem, però no podem gastar el que no tenim, i per això els prestadors ens obliguen a fer retallades per tornar-nos a deixar diners.

El que caldria, però, seria que els governants ens expliquessin correctament i a bastament en què ens hem gastat els diners: a banda de la despesa que ells mateixos generen (des de viatges oficials fins a fires i altres esdeveniments internacionals que rarament generen resultats productius concrets), hem tingut les alegries dels 400 euros, el Plan E per repintar totes les voreres i carrils bici d'Espanya, i un xec bebè que no es podrà mantenir més enllà de dos anys.

Tot això era necessari? O ens ha servit per fer més fondo el forat en comptes de sortir-ne? Per què no ho discutim obertament?

I ara anem per la reforma de les pensions. Si el sistema no es pot sostenir amb les previsions de l'evolució prevista de la població activa, és millor que el govern faci reformes sense explicar el problema i els sindicats animin el conflicte social, o potser comencem a pensar com ens organitzem?

Tornarem a tenir un debat en termes estrictament de curt termini electoral o, per una vegada, podrem tenir una reflexió responsable sobre un tema que ens afecta greument?



Managing Partner i CFO
Janus Development

COTITZA A L'ALÇA

Jordi Valls

President Port de Barcelona

↑ El Port de Barcelona, presidit per Jordi Valls, va superar el mes de juliol la xifra d'un milió de contenidors manipulats des de principis d'any. Ha superat un 4% els registres del mateix període del 2009. Només l'Extrem Orient ha crescut un 20%.



COTITZA A L'ALÇA

Josep Oliu

President del Banc Sabadell

↑ El CNMV ha autoritzat l'opa formulada pel Banc Sabadell per aconseguir la propietat del 100% del Banco Guipuzcoano. L'operació la va anunciar el mateix president de l'entitat Josep Oliu, el 2 de juliol passat.



COTITZA A LA BAIXA

Gerardo Díaz Ferrán

President de la CEOE

↓ El president de la Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresarials (CEOE), Gerardo Díaz Ferrán, considera que l'única manera de sortir de la crisi és "treballant més i guanyant menys". Ell també s'hauria d'aplicar la recepta.



ELS BONS MÉS DESITJATS

La Generalitat recorre a l'inversor particular per finançar el deute que no pot col·locar al mercat però nega que l'operació respongui a una situació límit de les finances catalanes. **Per Berta Roig**

Ni a la desesperada ni de manera improvisada. El conseller d'Economia, Antoni Castells, ha volgut deixar clar que la Generalitat no està ni de bon tros a la bancarrota i ha qualificat d'"operació normal, atractiva, raonable i necessària" l'emissió de bons a particulars que es publicarà en els propers dies i que té com a objectiu cobrir un mínim d'uns mil milions d'euros. El conseller d'Economia ha lamentat la polèmica aixecada per la mesura i ha insistit a emmarcar-la en la més absoluta de les normalitats. "Faig una apel·lació a la

responsabilitat: no es pot jugar amb el crèdit i la solvència de la Generalitat", ha exclamat, en resposta a les insinuacions sobre les dificultats financeres del govern català llançades per CiU en els darrers dies.

El cert, però, és que la Generalitat recorre a aquesta via davant la impossibilitat de col·locar deute en els mercats inversors des del passat mes de maig, com a conseqüència, segons ha dit Castells, no de la manca de solvència de Catalunya sinó de la penalització de "tot el que sortia del Regne d'Espanya".

La Generalitat encara negocia les comissions que s'emportaran les entitats

financeres que finalment participin en l'emissió, però el que ja és clar és que el tipus d'interès dels bons -a un any- serà del 4,75%. Això fa pensar que el govern podria tenir relativament fàcil la col·locació, però la incògnita important serà la comissió que pagarà a bancs i caixes. Al cap i a la fi, aquestes entitats no tindran gaires incentius per vendre un producte que supera de bon tros les condicions dels seus propis si no és que en treuen un bon pessic a canvi. Mentre es concreta aquesta xifra, Castells qualifica el cost de l'emissió de "raonable". Un tipus del 4,75%, explica, equival a 250 punts bà-



Al cap i a la fi, les entitats financeres no tindran gaires incentius per vendre un producte que supera de bon tros les condicions dels seus propis si no és que en treuen un bon pessic a canvi

sics per sobre del bo alemany -el de referència-, cosa que suposa uns 75 punts per sobre del que paga Espanya pel seu deute, i bastant menys del que paguen països com Irlanda (400 punts bàsics) o Grècia (800).

Amb aquesta emissió es cobrirà més o menys la meitat del deute pendent de sortir aquest any (uns 3.000 milions d'euros), i, tot i que Castells no ha volgut concretar res, sí que ha avançat que la Generalitat ja estudia altres operacions. Dificilment, però, serà ell qui capitanejarà les noves operacions, tenint en compte les eleccions del 28 de novembre.

És precisament aquest calendari el que ha escalfat els ànims del líder de CiU, Artur Mas, que ha lamentat que aquesta emissió de bons no s'hagi pactat amb la federació nacionalista. I és que si els pronòstics no fallen de molt, serà un govern liderat per Mas qui haurà de fer front l'any que ve al pagament del viciament d'aquests bons.

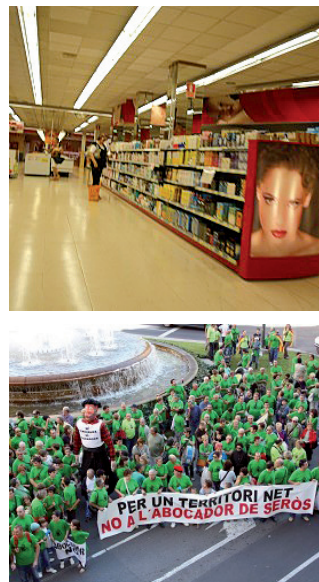
Pendents de l'operació -que compta amb totes les garanties per als inversors, segons Castells- segur que també hi haurà la resta de comunitats autònomes, que pateixen en la mateixa mesura el tancament dels mercats de deute. Si Cata-

lunya serà pionera altra vegada és una incògnita que no trigarà a resoldre's.

Fora d'aquesta notícia, que ha marcat l'actualitat de la setmana, també destaca l'aposta de la cadena valenciana de supermercats Consum per Catalunya. En concret, la cadena ha anunciat una inversió de 40 milions d'euros en els propers 2 anys per obrir 20 nous supermercats i ampliar les dues centrals logístiques que hi tenen (a Sant Boi i al Prat del Llobregat). Catalunya representa el 25% de la quota de mercat de la cooperativa valenciana, que va destinar uns 300 milions d'euros a la compra a proveïdors catalans (també un 25% del total).

D'una entrada a una sortida: la de la penúltima mina de carbó de Catalunya, situada a Seròs i explotada per l'empresa Mibsa, on treballaven encara 22 persones.

També l'últim adéu a un sindicalista amb majúscules: el responsable d'acció sindical de CCOO a Catalunya, Simón Rosado, que ha mort sobtadament d'un atac de cor aquesta setmana. Rosado es va guanyar el respecte de companys i patronals gràcies a un caràcter ferm però obert sempre al diàleg. Des d'aquí, el nostre sentit darrer adéu.



El conseller Antoni Castells, ha anunciat l'emissió de bons a particulars. Al mig, imatge d'un supermercat de la cooperativa Consum i manifestació dels treballadors de la mina de Seròs. A l'esquerra, Simón Rosado, secretari d'acció sindical de CCOO, que ha mort aquesta mateixa setmana. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

DEIXADESA ALS
POLÍGONS CATALANS

Si es fa un tomb pels més de 1.900 polígons industrials catalans s'observa que una part considerable d'aquestes concentracions d'empreses es troben en un estat precari de conservació, que podria arribar fins i tot a la degradació més absoluta si no es produeix una intervenció urgent. El mal estat d'aquests polígons és força evident sobretot en aquells que són més antics. De fet, el 50% dels polígons industrials de l'àrea metropolitana de Barcelona són anteriors al 1980.

Les causes són múltiples i les propostes per resoldre les mancances estan exposades a la descoordinació i sense una normativa específica per posar-hi solució. A tall d'exemple, si ens passem per algun d'aquests indrets que apleguen més de 9.000 empreses ens podrem trobar carrers sense sortida en polígons que mai no s'han acabat d'urbanitzar.

Sigui com sigui, és evident que cal trobar una solució perquè l'activitat econòmica que es genera en aquests àmbits augmenti i faciliti l'entorn empresarial. La solució de cara al futur hauria d'implicar tant el sector públic com el privat i també els diversos nivells de l'administració, així com els agents socials.

La disminució de la pressió immobiliària a causa de la crisi econòmica actual podria ajudar a seure tots els implicats -empreses, sindicats, ajuntaments, Generalitat, etc.- amb l'objectiu de poder disposar d'una llei sectorial de polígons industrials, així com en la manera de poder fomentar la creació de gestors. Cal treballar plegats, amb coordinació, amb la idea clara de poder gaudir d'unes instal·lacions industrials de primer nivell perquè Catalunya continuï apostant pel sector industrial i per incrementar el nombre d'empreses i la qualitat i l'excel·lència dels seus productes.

AVENÇOS EN LA
TECNOLOGIA MÈDICA

La quota i el pes econòmic català provinent de la tecnologia mèdica s'incrementa. Quan la crisi continua i el nombre d'aturats augmenta el sector de la tecnologia mèdica a casa nostra marxa prou bé. Treballar conjuntament a partir de la fórmula del consorci és una manera d'afrontar el futur amb optimisme. Aquesta setmana hem pogut saber que hi ha una quinzena d'empreses i hospitals catalans que s'estan agrupant per dur a terme projectes de recerca en dispositius sanitaris.

Els quatre consorcis que s'estan desenvolupant serviran, sense cap mena de dubte, per potenciar el sector. El consorci publicoprivat Biocat, ens de promoció del clúster biotecnològic a Catalunya, impulsa un projecte que consistirà a desenvolupar un aparell detector d'Alzheimer precoç. Altres agrupacions també treballen en la creació d'un altre aparell per mesurar defectes visuals, el disseny de sensors i eines diagnòstiques i el desenvolupament de medicaments biològics.

Cal recordar que, ara per ara, el 40% de les empreses de tecnologia mèdica de tot l'Estat estan situades en territori català. Les iniciatives que s'ultimen encara faran accelerar més un sector que va més enllà. Un sector que engloba unes 200 empreses que donen feina a 5.000 professionals i que mouen en el seu conjunt entorn dels 1.200 milions d'euros. És hora de continuar apostant per activitats econòmiques de valor afegit i que donen prestigi a l'àmbit internacional.

L'ECONÒMIC

EDITA: 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

El cost de no fer res

GIJSBERT

HUIJINK

Professor associat d'economia
ambiental de la UdG

DAVID

MONTGOMERY

Periodista especialitzat en economia
ambiental

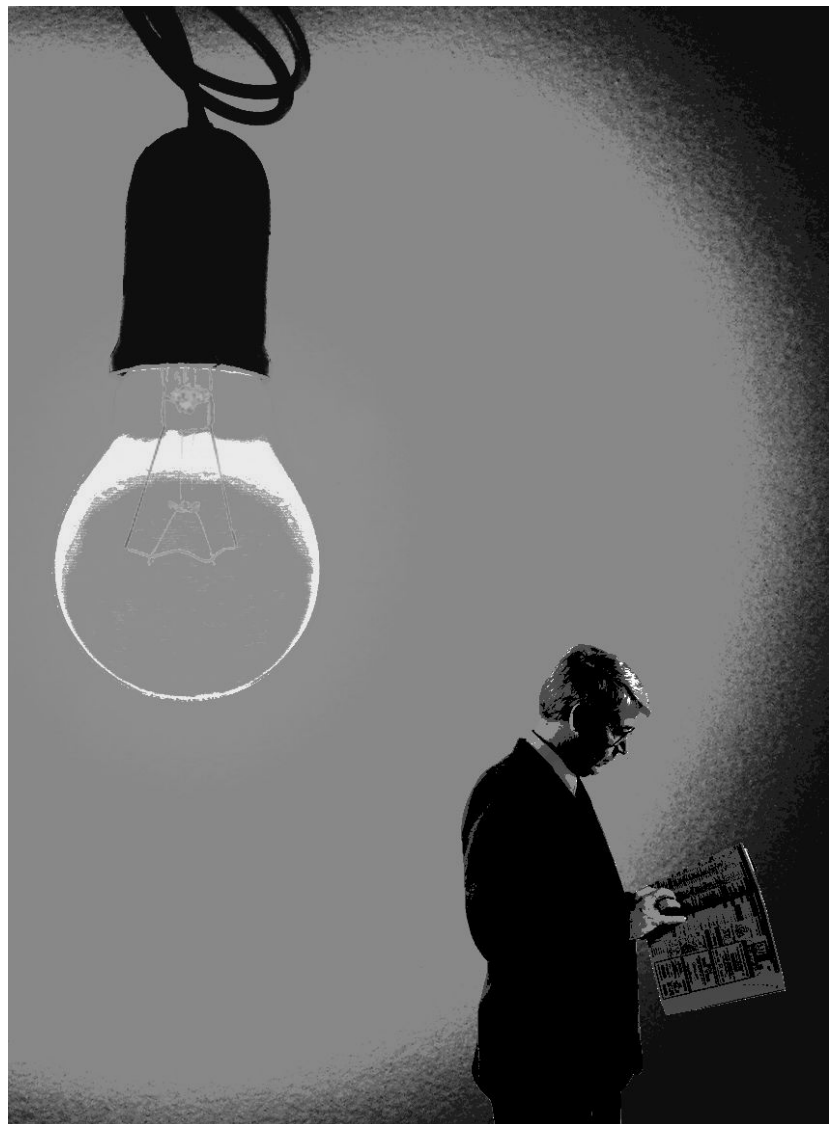
L'electricitat és més cara a partir de l'octubre, després que el Ministeri d'Indústria ha fixat un augment del preu del 4,8%.

Com sempre, les notícies sobre factures cada vegada més altes es reben amb consternació. En el cas de l'electricitat hi ha la idea que és un bé bàsic, com el pa i el sucre ho eren fa 40 anys, per la qual cosa hauria d'estar sota alguna forma de preus protegits.

Els temps han canviat, però creiem que aquest concepte no ha de tenir el suport d'un govern que vol crear una economia sostenible i que promou innovacions. I encara més, la nostra opinió és que els preus que paguem per l'energia a Espanya són molt baixos. Per què diem això? Vegem els preus de l'electricitat a Espanya. Sap el que es paga per l'energia a casa seva o en un negoci? Aquesta és una qüestió que hem estat preguntant a gent de Catalunya, repetidament al llarg dels últims mesos. La nostra petita (no científica) investigació mostra un error d'almenys el 50% en vuit de cada deu respostes, i la majoria estimen un preu més alt del que realment paguen. La tarifa mitjana que paga la majoria de la gent és de 0,12 €/kWh. Això varia una mica depenent de la companyia que et serveix. La tarifa superior de la factura fixa mensual és d'uns 2 €/kW de potència contractada. Una família mitjana té al voltant d'uns 5 kW de potència contractada i un consum mitjà d'uns 300 kWh/h, i així la factura s'eleva a uns 50 euros mensuals (IVA inclòs).

La teoria de l'economia clàssica diu que el comportament de les persones pot estar influenciat per canvis de preus; la gent respon als incentius. La recerca a Holanda diu que l'electricitat té un preu "elàstic" d'un 0,2; això vol dir que un increment d'un 10% en els preus condueix a un 2% de reducció del consum. Si apliquéssim el mateix preu elàstic a Espanya, llavors l'increment dels preus actual conduiria a una disminució de l'1% del consum.

Pel fet que la majoria de la gent no sap el que paga en general estima que paga molt més (les estimacions eren de fins a gairebé 1 €/kWh). Això porta a la conclusió que no es para gaire atenció a la despesa corrent. O, dit d'una altra manera, a Espanya pa-



PEP DUIXANS

La nostra petita (no científica) investigació mostra un error d'almenys el 50% en vuit de cada deu respostes, i la majoria estimen un preu més alt del que realment paguen.

guem molt poc. En altres llocs, com per exemple Holanda, el preu per kWh és més del doble del que paguem aquí. Això vol dir que les companyies holandeses són més ineficients que les espanyoles? En realitat, no. A tot Europa el preu de producció, distribució i venda és aproximadament el mateix, 0,14 €/kWh. La diferència està en la forma en què es cobren els impostos de l'electricitat. El govern holandès cobra en impostos 0,11 €/kWh, i el govern espanyol subvenciona 0,02 €/kWh.

Econòmicament, això és pervers. Perquè el govern subvenciona el consum d'electricitat i després diu que està treballant per una economia sostenible, dóna subvencions per les en-

ergies renovables, i així successivament? El millor kW/h continua sent el que no utilitzem. La subvenció actual de 0,02 €/kWh condueix cap a un dèficit anual d'uns 3.000 milions d'euros i ha portat a un deute acumulat d'uns 16.000 milions d'euros.

Nosaltres diem: "Eleveu el preu de l'electricitat considerablement i clarament". El primer esglaió seria 0,03 €/kWh començant el gener del 2011. També seria prudent anunciar per endavant pujades posteriors (potser 0,01 €/kWh per als pròxims 5 anys) perquè la gent i les empreses sàpiguen què poden esperar i que les inversions en estalvi d'energia es veuran compensades.

L'exemple d'Holanda, que va començar un "procés d'ecologització" en els impostos l'any 1996, mostra que no fa mal ni a la indústria ni a la gent. Només els ajuda a millorar per preparar-se per al futur i per reduir el seu impacte al medi ambient.

Comencem a treballar per una real economia sostenible. Comencem a cobrar impostos d'electricitat. Comencem a netejar el desordre creat en els últims anys i preparem-nos per a una vida més sostenible. El cost de no fer res per estar preparats podria ser massa alt.

Senyor president, convoqui el consell d'administració!

ADOLFO

SORIA

Director de l'àrea mercantil de BDO
Abogados y Asesores Tributarios

A pesar que pot semblar increïble que un president d'un consell d'administració no compleixi amb la seva obligació de convocar les reunions del consell, aquesta situació a vegades passa i les possibles conseqüències per a la societat poden ser molt greus. Així, quan hi ha conflictes entre socis, les desavinences poden trobar un reflex en l'estructura de l'òrgan d'administració i pot succeir que un determinat president no vulgui complir amb la seva obligació de convocar el consell i, per tant, no puguin prendre's acords, cosa que pot arribar a comportar el bloqueig o la paralització d'una societat.

Davant d'aquest tipus de situacions la llei no ofereix una solució expressa; la norma mercantil atorga una àmplia discrecionalitat per a regular el funcionament d'un consell d'administració. No obstant això, quant a la facultat de convocar les reunions del consell, no existeix gaire llibertat, ja que, segons l'art. 140 LSA, la facultat per a convocar el consell d'administració recau, de forma exclusiva, en "el president o el qui el representi". Llavors, quins són els mecanismes a què poden acudir els socis o la resta de consellers quan el president no vol convocar un consell d'administració?

A diferència del cas de les juntes d'accionistes, en què existeix un mecanisme alternatiu directe per a evi-

tar aquests casos, com el de la convocatòria judicial (art. 101 LSA), les possibilitats que la doctrina i la jurisprudència recomanen en aquest tipus de situacions són les que ofereixen els estatuts socials, la junta general i la convocatòria judicial del consell d'administració.

En primer lloc, i amb caràcter preventiu, és possible establir en els estatuts socials mecanismes subsidiaris per al cas que el president del consell no atengui la seva obligació de convocar-lo. En aquest sentit, podria establir-se que el consell pugui ser convocat pel president del consell d'administració o, per exemple, per dos o més dels seus membres, de manera que, si aquest no complix la seva obligació, existeixi el recurs d'acudir a aquests dos consellers perquè siguin ells els que convoquin el consell vàlidament.

Una altra alternativa, que dependrà de la majoria suficient que s'ostenti en el capital social d'una societat, consistiria a procedir amb la sol·licitud de convocatòria de junta general d'accionistes amb l'objectiu, entre d'altres, de cessar l'actual president i, consegüentment, no-

El comportament d'un president que no convoqui un consell d'administració i ignori els requeriments de la convocatòria pot tenir conseqüències molt negatives per a la societat

menar i redistribuir els càrrecs de l'òrgan d'administració.

La tercera alternativa és la més original i passaria per acudir a l'aplicació analògica de l'article 101 (convocatòria judicial de junta d'accionistes) i la defensa de l'interès social. Efectivament, els nostres jutjats i tribunals apliquen aquesta solució en aquells casos en què reben les sol·licituds de convocatòries judicials del consell d'administració per part de consellers que es veuen impotents davant la desídia del seu president a l'hora de convocar el consell. En aquest sentit, tant la doctrina com els tribunals entenen perfectament possible l'aplicació analògica de la norma que permet la convocatòria judicial en els casos en què l'òrgan d'administració no hagi convocat la junta d'accionistes. El procediment és el de jurisdicció voluntària en negocis de comerç i ha de ser prèviament admès pel jutgador.

És evident que el comportament d'un president que abandona les seves obligacions, com pot ser la de convocar un consell d'administració i ignorar els requeriments de la convocatòria, pot tenir conseqüències que superin fins i tot l'àmbit de la seva responsabilitat com a administrador pel possible dany que causi per la tardança o l'omissió en la convocatòria de la societat, els seus accionistes o creditors. Tot i així, no és menys evident que de conflictes accionaris en succeïxen cada dia i que aquests poden comportar la paralització d'un òrgan de govern d'una societat amb conseqüències negatives per a socis i creditors, per la qual cosa és recomanable preveure aquest tipus de situacions.

ES DIU, ES COMENTA

SUSPENSIO CAUTELAR A REQUALIFICAR CAN BARÇA



“ Hem demanat de manera formal a la Generalitat la suspensió cautelar del tràmit d'aprovació definitiva de la modificació del Pla General que afecta el Miniestadi ”

JORDI MOIX

DIRECTOR DE L'ÀREA DE PATRIMONI DEL FC BARCELONA

“ He de reconèixer que el conveni que es va signar en l'època en què Joan Laporta era president del Futbol Club Barcelona ha entrat ara com ara en un terreny mort ”

XAVIER TRIAS

PRESIDENT DE CIU A L'AJUNTAMENT DE BARCELONA

“ La negociació entre el Club i l'Ajuntament s'hauria de fer en un marc d'estabilitat dels interlocutors. Que sigui l'alcalde que surti de les pròximes eleccions qui s'ocupi del cas ”

JORDI PORTABELLA

PRESIDENT D'ERC A L'AJUNTAMENT DE BARCELONA

“ La decisió de la nova directiva del FC Barcelona de suspendre cautelarment el procés de requalificació del Miniestadi és bona notícia. Resultava perjudicial per a Barcelona ”

RICARD GOMÀ

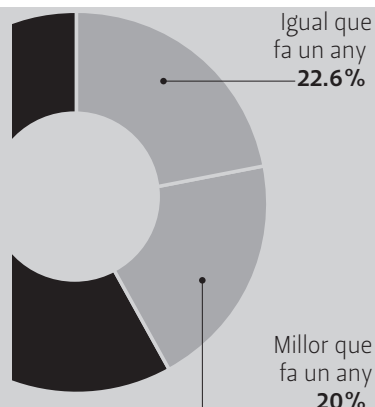
PRESIDENT DEL GRUP D'ICV-EUIA A L'AJUNTAMENT DE BARCELONA

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

LA CRISI TOCA LA BUTXACA

Aquesta setmana hem preguntat

Com valora la seva situació econòmica personal?



I la setmana vinent

Comprarà bons de la Generalitat?

Ja pot respondre a

www.leconomic.cat/enquesta

Enric Reyna

PRESIDENT DE L'ASSOCIACIÓ DE PROMOTORS I CONSTRUCTORS D'EDIFICIS DE BARCELONA I PROVÍNCIA (APCE)

Ja fa més de tres anys de l'esclat de la crisi immobiliària i Enric Reyna segueix sense trobar resposta al seu clam per comptar amb ajudes públiques com sí que han tingut altres sectors, com el financer. Alerta que en dos anys el món immobiliari pot quedar reduït al no-res i es pregunta qui el substituirà en la creació d'ocupació. De moment no hi ha resposta **Per Berta Roig**

“Si no es fa res, al final els bancs es quedaran amb tots els pisos”

L' esclat de la bombolla immobiliària va ser el primer senyal de la crisi econòmica i el llast més visible dels excessos de l'economia espanyola de la darrera dècada. El sector —sobretot el residencial— ha viscut un infern des d'aleshores i encara avui sembla condemnat a una llarga penitència. Però tot i el seu pes en l'economia, no ha tingut el favor de les administracions al mateix nivell que el sector financer o indústries com la de l'automoció, la qual cosa ha acabat generant un divorci traumàtic entre uns polítics que abans presumien de les miraculoses xifres que aportava el totxo al PIB nacional i unes empreses que han passat de tenir la catifa vermella als seus peus a rebre per tots els costats.

Ja fa més de tres anys que va esclatar la crisi immobiliària. Com definiria la situació actual del sector? Preocupant, preocupant per al sector i per a tots els empresaris del sector, i preocupant per a l'economia del país. Tenim la sensació que des del govern no

“

Entre el tot de fa quatre o cinc anys i el res d'ara hi ha d'haver un punt intermedi

Els ingressos que pot tenir l'estat són més elevats que els costos de les ajudes

L'accés al finançament no ha millorat en aquests tres anys de crisi

són suficientment conscients de la importància que té el sector dins de l'economia del país, ni del fet que és una de les formes més ràpides de reactivar el creixement. És cert, i no podem oblidar-ho, que el sector no tornarà a ser com fa quatre o cinc anys, però entre el tot d'abans i el res d'ara hi ha un punt intermedi, i el govern n'hauria de ser conscient perquè hi ha necessitat d'habitatges i perquè el país necessita que es posi en marxa la seva economia.

En tot cas, aquest missatge s'està repetint des de l'inici de la crisi i és evident que fins ara no hi ha hagut cap resposta. Ara amb l'actual context de dèficit públic encara serà més complicat que els es-

coltin... Sí, però el que m'agradaria saber és si els responsables d'economia del govern són conscients que si el sector de la construcció funciona, i insisteixo, no com abans sinó d'una altra forma, el volum d'ingressos que aportaria a les arques de l'estat seria superior a les despeses que generessin els ajuts públics. Si el que necessita el govern és augmentar els seus ingressos, aquest pot ser un bon plan-

tejament, perquè d'altra manera l'estat no gasta però tampoc ingressa i l'atur cada vegada va pujant més.

Vostè deia ara que hi ha necessitat d'habitatges. ¿És ja moment per parlar de generar nova oferta?

Hem de ser realistes. D'una banda és evident que part de l'estoc de pisos sense vendre que hi ha en aquests moments trigarà molt de temps a vendre's perquè s'ha fet en llocs on no hi havia demanda, però hi ha altres llocs on sí que hi ha demanda i no hi ha prou oferta, i això s'ha de cobrir. Com? Doncs fent habitatge nou a preus assequibles, i no només de compra, sinó també de lloguer, en zones

amb demanda. No s'ha de tornar a fer un milió d'habitatges cada any a Espanya, però potser sí que se'n necessiten 300.000 o 400.000 l'any, independentment d'aquest estoc que trigarà temps a vendre's.

En quant podríem xifrar aquest estoc?

Això és molt difícil de dir, perquè una part són segones residències que tindran més o menys sortida segons com vagi l'economia europea. Si tira endavant, la gent tornarà a comprar habitatge en zones turístiques, però si no, la recuperació serà molt més lenta.

Al problema de sobreoferta es va afegir la crisi del crè-

dit, que va acabar enfonsant el sector. Avui és més fàcil que fa tres anys anar al banc a demanar diners?

No, és igual o més difícil. Els bancs tenen el mateix problema que té el sector de la construcció, i és que en un moment determinat es va donar més del que era lògic que es donés. I amb la crisi es va passar de donar-ho tot a no donar res. Al final és un peix que es mossega la cua, perquè si no es dona finançament al comprador no es venen els pisos i aleshores els promotors no poden pagar, i al final els bancs es quedaran amb aquests pisos i tornarem a ser on érem, perquè el banc bé que haurà de vendre aquests pisos a algú. Doncs potser val més ajudar ara al sector perquè es puguin vendre aquests pisos.

Així tot segueix igual, no hi ha hagut cap millora?

Res, molt poc. Segurament els bancs han d'estar així d'exigents perquè ells també tenen problemes, cadascú vetlla pels seus mals.

Ajudarà o dificultarà encara més aquest escenari la fusió de caixes d'estalvi? A mig termini serà millor, però caldrà temps per veure l'efecte d'aquestes fusions. No hem d'oblidar

CERCLE VICIÓS

Refinançaments esgotats

El problema de moltes promotores, i de retruc de moltes entitats financeres, és que en breu arribarà el venciment de molts dels acords de refinançament que es van pactar en els inicis de la crisi, i en més d'un cas les immobiliàries no podran assumir els requisits pactats. Serà un punt de no retorn, perquè avui els actius d'aquestes empreses han perdut tant valor que ja no hi ha marge per a nous acords de refinançament. El resultat final poden ser bancs i caixes reconvertits en grans immobiliàries i un nou llast per a l'obertura del crèdit a les empreses. Un altre cop la tempesta perfecta.



Enric Reyna denuncia la manca de realisme de les administracions públiques respecte al sector immobiliari. JUANMA RAMOS

que aquestes fusions es fan perquè alguna d'aquestes institucions no estava en una situació del tot bona. Per tant tot això s'haurà de sanejar, i això pot trigar dos o tres anys, i el nostre sector, tal com està ara, potser no aguanta tant de temps.

I per què no han optat per les fusions com han fet les caixes?

No funcionaria. Imaginem un promotor A que té un estoc de 300 habitatges per vendre i sòl per fer 500 habitatges més, i un promotor B amb 400 pisos en estoc i sòl per fer-ne 600. El resultat de la fusió serà un estoc de 700 pisos per vendre i 1.100 més per desenvolupar, però com que la banca ara mateix no dona cap mena de finançament, no es podrà començar cap obra ni es podrà aprofitar cap economia d'escala ni reduir despeses, així que, què guanyen aquests promotors anant junts? I a més, no oblidem que en el cas de les entitats financeres han rebut ajudes importants del govern per portar a terme aquestes fusions. Si nosaltres tinguéssim ajudes, potser sí que ens ho podríem plan-tejar.

La mora dels promotors

amb les entitats financeres supera ja l'11%. ¿Encara veurem més grans empreses entrant en concurs de creditors?

Si no s'acceleren les vendes, sí. Hi ha molts promotors disposats a vendre amb pèrdues, però això no serveix de res si el comprador no obté finançament. Ja pots posar el preu que vulguis, que si no hi ha hipoteca no hi ha venda. I una altra cosa molt important per poder vendre pisos és la confiança en el futur. I qui té confiança en el futur en aquest país? La gent pren la decisió d'endeutar-se quan realment té confiança que seguirà tenint feina en el futur, però avui costa trobar una família que no tingui cap membre a l'atur.

Tant des del govern central com des de la Generalitat es van posar en marxa figures per reconvertir aquest estoc en pisos protegits (HPO) i buscar sortides al mercat. ¿Això tampoc ha funcionat?

No ha funcionat perquè entre altres coses l'administració central ha tancat l'aixeta del lloguer protegit. A Catalunya hi havia una certa demanda per fer pisos protegits de lloguer, més de la que li corresponia en les quotes fixades pel

govern central, i ara el Ministeri d'Economia ha dit que no hi ha diners i que no se'n poden fer més dels assignats. Això és una equivocació, perquè està demostrat que al final l'administració ingressa més del que dona en subvencions, però això no hi ha manera que s'entengui.

I tot apunta que les restriccions augmentaran en el proper exercici...

El pitjor de tot és que et treuen la confiança per fer res. Fa dos anys el missatge des de l'administració al sector era: "feu habitatges de lloguer de protecció oficial", i seguint aquest missatge hi va haver molts promotors que s'hi van posar. Ara la mateixa administració diu que ja no hi ha diners i que s'atura el finançament i les subvencions. Això no és seriós, i aquest és el problema que té el nostre sector.

I a més s'acaben les desgravacions fiscals a la compra d'habitatge. ¿Una llosa més que cau sobre el sector?

És una manera d'encarir més els pisos, igual que l'augment de l'IVA. L'IVA ha anat molt bé perquè ha generat ingressos, però també s'ha fet enrere gent que voldria comprar. De



Les fusions entre promotors no tenen sentit mentre no hi hagi finançament

Per vendre pisos cal tenir confiança en el futur, i això no és així en aquest país

L'Administració va animar a fer HPO de lloguer i ara ha tancat el finançament

nou el govern no ha entès la importància del sector sobre l'economia.

Potser el problema és que políticament estaria molt mal vist ajudar el sector de la construcció. Se senten menystinguts?

En part és així, però el que jo voldria és que algú m'expliqués què és realment l'economia sostenible i quins sectors tenim per posar-la en marxa ràpidament. El que jo sé és que hi ha dos sectors intensius en mà d'obra, que són la construcció i els serveis, amb el turisme al capdavant, i que la resta d'activitats no tenen ara com ara aquesta capacitat.

Per tant, on recol·loquem tota la gent que és a l'atur? La podem reciclar, sí, però, com i amb quins recursos? I sobretot, quant de temps trigarem? Per tant, en comptes d'aturar-ho tot potser val la pena buscar un punt intermedi.

Vostè va denunciar les entitats financeres per fer competència deslleial als promotors. ¿Aquest problema es manté?

Això segueix així. Un banc es queda els pisos d'un promotor morós i per treure-se'ls de sobre dona al seu comprador totes les facilitats

i fins al 100% de la hipoteca, però, en canvi, al meu comprador no li dona res. Això és el que passa ara, i si seguim així, al final tots els pisos dels promotors acabaran en mans dels bancs. Això és així de clar.

En menys de dos mesos hi ha eleccions. Què li demanaria al nou govern?

Realisme, comprensió i eficiència davant la situació del sector.

Això vol dir pla d'ajudes?

Si s'aplica el realisme es veurà que el sector necessita ajudes. Com i de quina manera? Això és el que hauríem de definir tots plegats. El que és important és ser capaços d'analitzar el problema i després ja es busquen les solucions. Però si es posa el cap sota l'ala i es legisla de cara a la galeria, les coses no funcionaran.

Quant de temps necessitarà el sector residencial per superar la crisi?

Dependrà de si els governants prenen decisions o no. Si es posen en marxa mesures concretes, en un parell d'anys podria començar lentament la recuperació, però si no es fa res, en dos anys el que podem veure és l'enfonsament total del sector.

GRAN ANGULAR

Quatre consorcis desenvoluparan tecnologia mèdica

UNIÓ. Al voltant de 15 empreses i hospitals catalans s'han agrupat per fer projectes de recerca en dispositius sanitaris

ANNA PINTER
BARCELONA

Un aparell detector de l'Alzheimer precoç és un dels projectes en què treballarà un dels quatre consorcis públicoprivats impulsats per Biocat, l'ens de promoció del clúster biotecnològic a Catalunya. Les quatre agrupacions d'empreses i hospitals han decidit treballar plegats sota la fórmula de consorci per desenvolupar projectes de recerca en tecnologies mèdiques i comercialitzar-les posteriorment.

A més de detecció de l'Alzheimer, es treballa en la creació d'un aparell per mesurar defectes visuals, el disseny de sensors i eines diagnòstiques i el desenvolupament de medicaments biològics.

Ara com ara, les quatre agrupacions es troben en procés de constitució diferents. Una de les quals ja ha estat presentada, un altra està en procés de negociació i dues més estan en converses inicials. Totes quatre es troben però cercant vies de captació de finançament per poder tirar endavant els seus projectes de recerca. "No és una tasca gens fàcil trobar el capital necessari. Ens està costant molt més del que esperàvem", explica Montserrat Vendrell, directora general de Biocat, el consorci català dedicat a impulsar un clúster en biotecnologia a Catalunya i que han estat la peça clau per posar en connexió les diferents empreses i hospitals dels consorcis en marxa.

Vendrell avança que aviat breu hi haurà una trobada amb el CDTI per establir alguna línia de finançament que doni ales als consorcis.

Paral·lelament, i després de la reunió que hi va haver a la Universitat Autònoma de Barcelona, fa dues set-

manes d'Interbio (un projecte europeu que agrupa diferents organismes del sector de la biologia i salut de Catalunya, València, Portugal i l'Estat francès) s'han creat les bases per a un cinquè consorci, en tal cas d'àmbit transnacional.

Tal com explica Montserrat Vendrell, amb la creació dels consorcis s'intenta donar dimensió a un sector que actualment està molt atomitzat i format per empreses petites i amb poca capacitat per créixer.

Ara per ara, el 40% de les

A Catalunya es registren el 40% de les empreses de tot l'Estat

empreses de tecnologia mèdica de tot l'Estat són a Catalunya. Existeixen unes 200 empreses que donen feina a 5.000 persones i que mouen en el seu conjunt uns 1.200 milions d'euros.

L'objectiu de Biocat és multiplicar aquestes xifres

aprofitant que Catalunya té una bona estructura per fer créixer aquest "nou edifici". De fet, la xarxa hospitalària catalana és una de les que té un millor índex d'innovació i recerca. A més, la tradició industrial catalana al sector metal·lúrgic ha deixat un teixit empresarial de béns d'equipament, motlles i matrius amb molta potencialitat per fer el salt cap a un sector amb perspectives de retorn millors.

L'impuls a la creació de consorcis d'aquesta mena ha estat una de la vintena d'accions en què treballa Biocat, amb col·laboració amb ACCIÓ i altres departaments per convertir l'àrea de les tecnologies mèdiques en una activitat econòmica clau a Catalunya.

La fita no és gens menyspreable si es té en compte el potencial de creixement que té la tecnologia mèdica arreu del món. Segons un informe sobre tecnologies mèdiques elaborat per Idom, la indústria d'equipament mèdic ha experi-



Aparells mèdics que s'utilitzen a la Facultat de Medicina de la Universitat de Girona. ARXIU

mentat un creixement substancial en els últims deu anys. "Les empreses líders d'aquest sector han mantingut un fort compromís amb la innovació, especialment de producte, i amb la recerca de solucions per reduir costos com ara la subcontractació de la fabricació. El creixement d'aquesta indústria ha crescut per sobre del 10%", es pot llegir a l'informe.

AVANTATGES. El sector dels dispositius i l'equipament mèdic o hospitalari que es fa servir en sanitat té la particularitat que el 70%

de la compra és pública, la qual cosa el converteix en un negoci acíclic, molt benvingut en moments com ara l'actual. A més, és un àrea que es nodreix de personal tècnic i més format que d'altres indústries i que, a més, té molt de contingut innovador.

Al mes de maig, Biocat i l'Agència per la competitivitat catalana, ACCIÓ, van engagar un pla per ajudar les empreses d'altres sectors a reorientar els seus negocis cap a la indústria dels dispositius mèdics. La primera acció concreta en l'àmbit de la cooperació

empresarial ha estat identificar qui és qui en el sector i facilitar que es posin en contacte possibles partners entre les empreses catalanes d'altres sectors industrials que volen reconvertir la seva activitat.

Biocat vol emmirallar-se en territoris com ara Minnesota, als Estats Units, o Baden-Württemberg, a Alemanya, la meca de les tecnologies mèdiques. El l'ander alemany té la taxa d'atur més baixa del país i l'índex de població formada més alta. Només un 3% dels seus habitants no tenen titulació.

HEALTH SOLUTIONS

Més aire per als asmàtics

Health Solutions és una de les 200 empreses de tecnologies mèdiques catalanes. Fundada el 2001 per dos professionals del sector de la salut, l'empresa ha desenvolupat un dispositiu que mesura la capacitat pulmonar. L'aparell, tal com explica el seu director general, Fernando Alegria, simplifica el procés, redueix l'error i a més, facilita l'ús als professionals. Durant els primers

vuit anys de desenvolupament del dispositiu, Health Solutions ha hagut d'acudir a inversors externs. Primer amb una ronda de finançament en què van entrar empreses externes i, després, amb un fons de capital llavor de La Caixa. Alegria explica que l'any passat van començar a fer la comercialització i que ja estan invertint per millorar tecnològicament.

TECNOLOGIA MECÁNICA INNOVACIÓN SL

De cotxes a pròtesis dentals

Tecnología Mecánica Innovación, una firma propietat de la Fundació Eduard Soler dedicada a produir matrius d'automòbil, va veure com els marges anaven caient de manera exponencial i l'acomodament financer els ofegava. Fa un any i mig, la companyia amb seu a Ripoll (Ripollès) va decidir reconvertir-se al sector dels dispositius mèdics per garantir la seva continuïtat. De

manera que en poc temps han adaptat tota la maquinària de matrius d'automòbil per produir mecanitzats de pròtesi. "Els marges en aquest sector són molt més alts i els processos de producció, més curts que no pas al sector de l'automòbil, la qual cosa ens garantia la sostenibilitat de l'empresa i alhora donàvem més valor afegit al nostre procés", explica el director general de la firma,

Jaume Cabaní. La transformació ha suposat una inversió d'un milió i mig d'euros que s'ha destinat a la renovació de maquinària i a la formació de la plantilla per adaptar-se al nou model de producció. Per fer la transformació, la companyia va adquirir una firma de pròtesis que els va servir de guia per introduir-se al nou sector. "Tenim bones expectatives", avança.



L'ANIVERSARI DE
L'ESTALVI

EMPORTA-TE'N 3
3x2
I PAGA'N 2
EN ELS PRODUCTES ASSENYALATS

OFERTES VÀLIDES DEL 6 AL 26 D'OCTUBRE DE 2010



PRINCIPE
Galleta Estrellas de xocolata amb llet o blanca, 225 g

EMPORTA-TE'N 3
3x2
I PAGA'N 2
comprant-ne 3:
1'33 €/u
5,91 €/kg
comprant-ne 1:
1'99 €
8,84 €/kg



EROSKI
Llegums, pot 400 g

EMPORTA-TE'N 3
3x2
I PAGA'N 2
comprant-ne 3:
0'29 €/u
0,73 €/kg
comprant-ne 1:
0'44 €
1,10 €/kg

el més barat



Llagostí cuit, 40/60
Oferta vàlida del 13 al 19 d'octubre de 2010

7'95 €
el kg

Quarts del darrere del pollastre
Oferta vàlida del 13 al 19 d'octubre de 2010

1'99 €
el kg



Pera blanquilla
Oferta vàlida del 13 al 19 d'octubre de 2010

0'95 €
el kg

t'ho donem tot perquè estalviis

5% de descompte EN LLET

Descompte directe a caixa per cada 4 unitats iguals de compra de llet líquida. Oferta vàlida del 6 al 26 d'octubre de 2010.

sencera i semidesnatada i desnatada i calci i fructosa i ametlles i soja i sencera i semidesnatada i desnatada

GRAN ANGULAR

Fer entrar al clos els especuladors

Les mesures de la Unió Europea per controlar els derivats financers no deixen de crear dubtes entre els experts del mercat

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Gordon Gekko, la millor representació que el cinema ha donat del mal, financer, reflexiona a *Wall Street* sobre el terrabastall financer que han provocat les operacions ultraspeculatives: "Si abans podíem dir que l'avarícia és bona, ara ja podem dir que és legal". Doncs ara, la norma que vol implantar la Comissió Europea cobeja que l'especulació fora de mesura resti sota control, i els experts discrepen, ja que si bé per a alguns la regulació pot fer recuperar confiança als mercats, per a altres s'hauria d'haver anat més lluny.

La nova normativa, que té previst entrar en vigor a finals del 2012, un cop superat el tràmit legislatiu, essencialment pretén, a través de l'anotació i el control de les operacions, sotmetre a vigilància els derivats, les operacions fora de mercat (*over the counter*), i obligar a comunicar les posicions en les vendes amb títols prestats. Tot sota la supervisió de la nova Autoritat Europea de Mercats Borsaris (ESMA, segons la sigla en anglès).

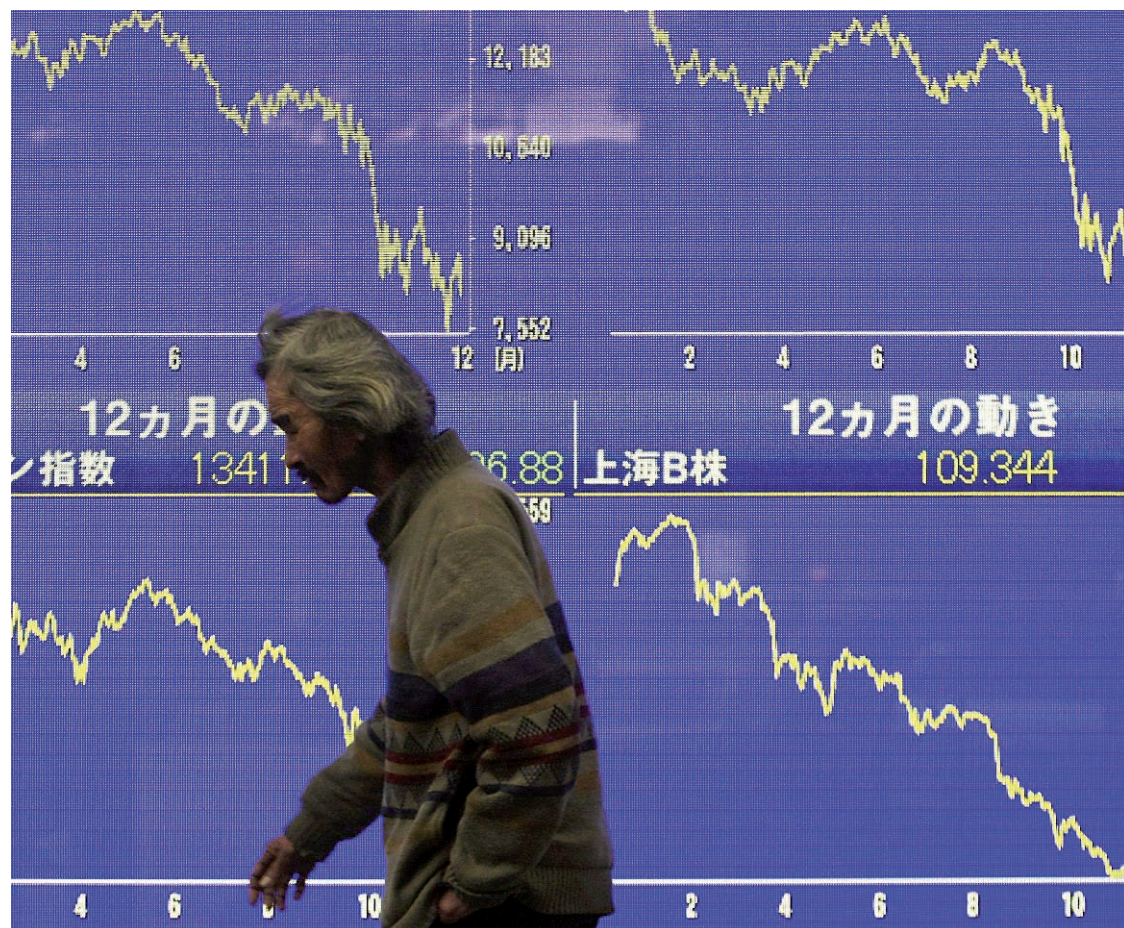
EL MERCAT NO ÉS DE CURT. Paula Hausmann, analista d'Agencia, interpreta que el que cerca la norma de l'executiu comunitari és "més controlar que avançar en una prohibició excessiva, per poder valorar millor així la pràctica de cada entitat financera". Un dels objectius que es planteja la normativa és donar potestat al regulador perquè controli les vendes a curt al descobert, en què el venedor no garanteix que pugui prendre prestats els valors venuts abans de la liquidació. Per a Hausmann, "pot ser bo donar al regulador facultats per arribar a prohibir les operacions a curt, ja que el mercat no està concebut per vendre a curt, és un mercat pensat perquè es venguin accions i mantenir així les expectatives de l'empresa i fer-les créixer". Creu que controlant aquestes operacions "es poden reduir els atacs

especulatiu".

Quant a les operacions OTC, el 2009 es va arribar a la desaforada xifra de 475 bilions d'euros, unes deu vegades el PIB mundial, fora de tot control. És el gran maldecap dels reguladors, que volen sotmetre la negociació d'aquestes operacions a una cambra de compensació per tenir sota vigilància les que tinguin un caràcter altament especulatiu. Per a Jesús Palau, professor de finances d'Esade, que creu que el paquet de normes arriba massa tard, "la regulació sobre els OTC és limitada, si es vol tenir-los veritablement sota control. Hi caldrien dos procediments de *market to market*, que tot OTC estigués controlat pel banc central de cada estat, que tindria així informació de tot el que fan els agents". D'aquesta manera, diu, "serien com un mercat realment organitzat". Palau creu que més que un organisme transnacional, com l'ESMA, els que han de controlar el negoci dels derivats i els seus marges financers han de ser els bancs centrals, que han de fer un marcatge directe i tot seguit compartir la informació entre ells.

Des d'una òptica ben diferent ho veu Carles Vergara, professor de direcció financera d'IESE, que interpreta que "si els OTC havien crescut tant era pels avantatges que ofereix, que abarateix operacions, i si dues parts arriben a un acord, per què cal fer-ho transparent i anar a mercat, on et cobren grans comissions?".

TOT BEN ANOTAT. Per a Vergara, la millor solució per evitar abusos és centrar el problema en "què entra als llibres de comptabilitat i què no": "Fins ara, hi havia massa productes no regulats que no entren en llibres, i ja sabem que per al comptable com menys risc consti al balanç millor, ja que així no es veu tant el risc". Creu que aquest condicionament, que s'hauria d'harmonitzar a escala global, "podria evitar que el mercat de derivats, que aporta molta liquiditat, pogués fugir a qualse-



En els darrers temps, els mercats s'estan acostumant a importants daltabaixos. DAI KUROKAWA/EFE

Els experts avisen que no s'arriba a tenir sota control derivats d'alt risc com ara els CDS

vol paradís fiscal".

Jaume Fornells, director de la Sala de Borsa de Catalunya Caixa, es mostra més aviat escèptic, en entendre que no estan prou regulades les operacions de més risc, els *credit default swaps* (CDS), en què s'assegura un valor que realment no es posseeix: "Assegures una casa que no és teva, i si la fas cremar, cobres. És així com, tot fent circular rumors, els especuladors es van carregar el deute sobirà de Grècia". Coincideix amb el professor Palau, que creu que "els CDS, una eina per atacar especulativament el deute públic, si no disposa de contraparti-

des, és a dir, garanties, s'haurien de prohibir". Al seu parer, si es vol sotmetre a uns límits raonables la venda al descobert, "cal doncs reformar els mercats de futurs, tot demanant els marges de garantia més grans de les vendes a curt; si ara són de només el 10-15%, haurien de ser del 60-70%". Insisteix que les garanties "són fonamentals, perquè, si tot peta, en últim terme la garantia l'hem d'acabar assumint tots els contribuents". També estima que no deixa de ser una forma "d'hipotecia" voler acotar les vendes a descobert i no limitar la compra a crèdit, per tal de fer pujar els volums de la borsa.

És clar que, com adverteix Fornells, "si demanes més garantia, pots acabar afavorint el gran inversor en perjudici del petit".

Obligar a publicitar les operacions a curt, si superen el 0,5% del capital, pot tenir efectes be-

nèfics. Segons l'opinió de Jaume Fornells, "d'aquesta manera es poden retratar les operacions curtes a la baixa". Si, per exemple, "al final d'una sessió, el president d'una companyia té més del 0,5% del capital a la baixa, o sigui que no creu en el valor, el petit inversor té dret a no creure-hi també".

I com s'adaptarà el mercat de derivats a les noves limitacions, cercarà vies d'escapament? Per a Paula Hausmann, "no hi haurà derivats més complexos; després de les ensopegades que han patit els inversors, s'apostarà més pels derivats més tradicionals". Tanmateix, Gordon Gekko diu a *Wall Street* que "els diners no dormen mai", i el professor Vergara, que s'estan posant de moda en el mercat de derivats uns bons convertibles molt sofisticats, precisament per ser opacs comptablement.

Caldria arribar a una harmonització global

"La globalització exigiria que tots els mercats i tots els organismes reguladors estiguessin coordinats; no pot ser prohibir aquí i no fer-ho al mercat veí", avisa Xavier Teixidó, director de Renta4. Si no hi ha homogeneïtzació, "els especuladors aniran cap allà". Carles Vergara, de l'IESE, també creu que si, com preveu la proposta de la Comissió, "es deixa arbitràriament a un estat ser més estricte que els veïns, ja se-

sap on s'instal·laran les empreses financeres". Serà en mercats centreamericans, com ara Panamà, o en actives borses d'Orient, des de Dubai fins a Kuala Lumpur?

Jaume Fornells observa que "aquest desplaçament ja s'està efectuant cap al Golf Pèrsic i Àsia; el gran especulador va cap allà on el deixen actuar amb més llibertat". La crisi, però també aquest fenomen, explica que el mercat espanyol, que fa pocs anys

estava en volums de contractació de 6.000 a 10.000 milions d'euros, ara estigui entre 2.000 i 3.500 milions. A banda d'una coordinació mundial, potser també caldria, com apunta Paula Hausmann, que "els mercats d'arreu redueixin la seva dependència de les agències de ràting, que a causa dels seus conflictes d'interès no es pot dir que ofereixin als inversors informació realment contrastable".

Europa posa fi a les rebaixes fiscals per a les rendes més altes

Els tipus marginals dels impostos sobre la renda han pujat el 2010 per primera vegada en set anys, per les presses per reduir els dèficits públics

JOAN POYANO
GIRONA

El govern espanyol planteja apujar l'any vinent el tipus màxim del tram estatal de l'IRPF -ara del 21,5% - 1 punt per a les rendes de 120.000 a 175.000 euros i 2 punts per a les superiors a aquesta darrera quantitat. Això implica que el tipus màxim total passa a ser del 45% en les comunitats que no toquen el seu tram (ara també és del 21,5), mentre que per als contribuents catalans s'enfila fins al 49%, ja que el govern català ha aprovat per a les mateixes quantitats pugues de 2 i 4 punts, respectivament. Aquests increments no són una singularitat dels governs català i espanyol, que en tot cas van més endarrerits que bona part dels europeus, que ja han augmentat la pressió fiscal a les rendes més altes en l'exercici del 2010.

Un informe de la consultora KPMG sobre els impostos de la renda i les contribucions a la Seguretat Social arreu del món assenyala que la tendència global de descens en els tipus marginals de l'IRPF "sembla haver arribat al seu final, després de set anys". El tipus mitjà del 2010 s'ha incrementat a escala mundial 0,3 punts, en un canvi a l'alça que indica que els governs estan optant per un augment dels tipus com a mesura per afrontar els increments de dèficit públics. L'informe posa de manifest que la majoria de les modificacions del 2010 s'han realitzat a la Unió Europea, on l'increment mitjà del tipus marginal ha estat de 0,4 punts. A l'Europa occidental, la tendència alcista iniciada per Irlanda l'any passat (va passar d'un 41% el 2008 a un 46% el 2009) s'ha estès i, tot i que el tipus marginal irlandès ha pujat 1 punt més aquest any, qui s'endú la palma és el Regne Unit, amb un increment espectacular de 10 punts percentuals en un any, fins al 50%.

Altres governs de l'Europa occidental han fet el mateix en un intent per incrementar els ingressos fiscals. Islàndia, en ple col·lapse del sector bancari, va reemplaçar el seu sistema de tipus

fix per un de progressiu que incrementava el tipus marginal en més de 9 punts percentuals. Grècia, en resposta a les preocupacions entorn del dèficit públic, va elevar el seu marginal 5 punts; Portugal, 3, i França, 1 punt. Fins i tot el paradís fiscal de l'illa de Man, amb un tradicional tipus marginal del 18%, ha aplicat un increment de dos punts percentuals en el període 2010-2011.

A l'Europa de l'Est ha quedat estancada la política d'aplicar tipus impositius fixos baixos: Estònia, que va ser el primer país a crear un impost fix el 1994, ha descartat el pla de reduir el tipus marginal del 21% actual al 18% el 2012; i Letònia ha apujat aquest any el seu tipus fix 3 punts, fins al 26%. Les excepcions a la tònica general europea són Dinamarca, que dins un paquet de mesures per incrementar el consum privat ha reduït el seu tipus marginal de gairebé 7 punts, i Croàcia, que

aquest juliol també va baixar el seu marginal.

Després dels europeus, la regió on es paga un IRPF més alt és Àsia-Pacífic, on aquest any no hi ha hagut grans canvis, però arran dels descensos de 5 punts a Nova Zelanda i d'1 punt a Malàisia, el tipus marginal mitjà ha baixat 0,4 punts. En aquesta regió, els països més competitius quant als tipus segueixen sent Hong Kong, amb un 15%, i Singapur, amb un 20%. Després de la rebaixa danesa, el major tipus mundial de l'IRPF és el 56% de Suècia.

Rafael Núñez, de KPMG Abogados, assenyala: "S'haurà de veure

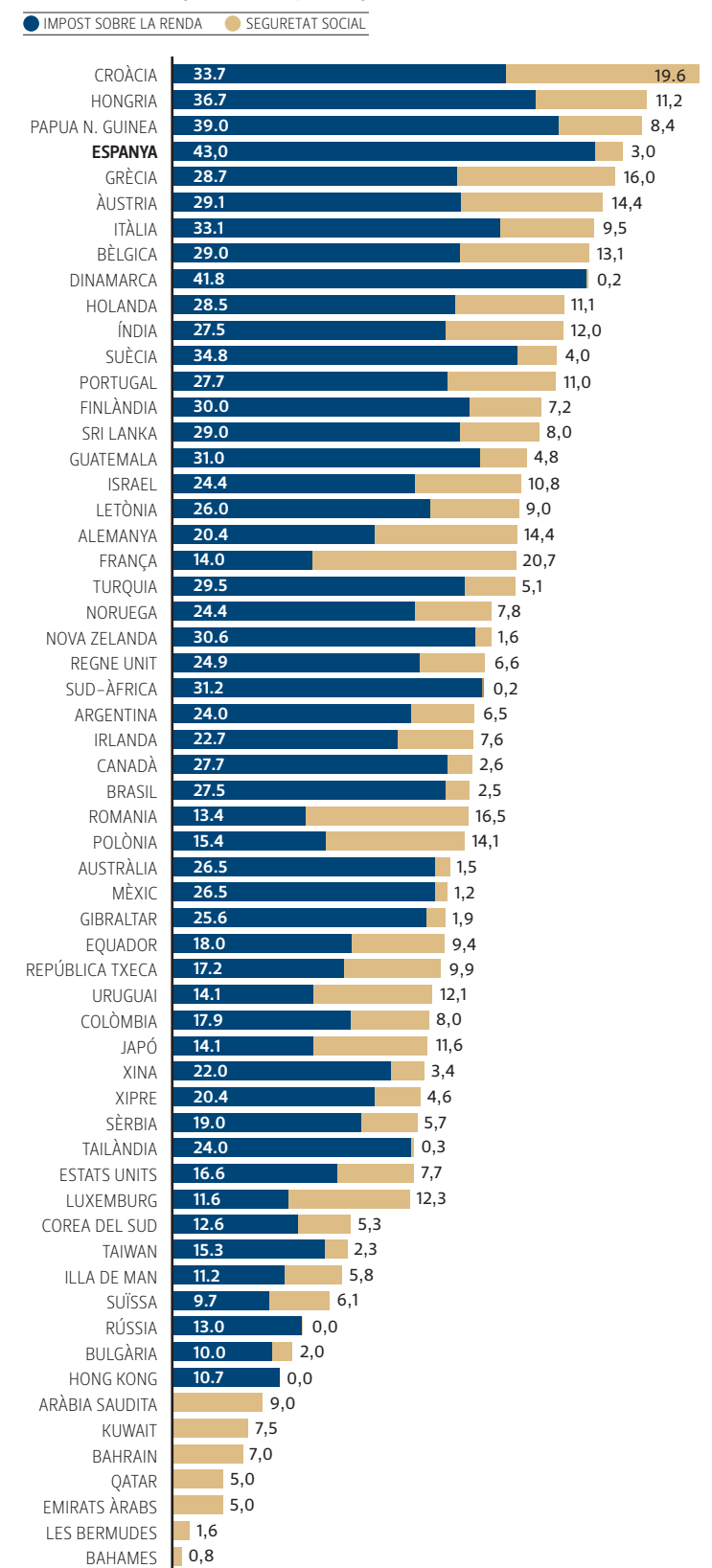
El tipus màxim del Regne Unit ha passat del 40% el 2009 al 50% el 2010

si l'increment dels tipus impositius aconseguix el resultat esperat. No s'hauria d'oblidar el fet que les persones amb unes rendes més altes sovint tenen més possibilitats de mobilitat. Atreure aquestes persones, amb els seus ingressos fiscals i renda disponible, a un mercat amb uns tipus d'IRPF competitius, i a la vegada tractar de resoldre el problema del dèficit pressupostari, continua sent un repte".

Independentment del fet que les polítiques antidèficit europees aconseguixin el que busquen, el que és clar és que han irritat els països en desenvolupament. En una reunió celebrada en el marc de l'assemblea anual del Fons Monetari Internacional i el Banc Mundial el 7 d'octubre, el G24 -que agrupa gegants com ara la Xina, l'Índia i el Brasil i altres països llatinoamericans com per exemple Mèxic, Colòmbia i l'Argentina- va culpar els països rics de posar en perill la recuperació econòmica mundial amb les seves retallades pressupostàries i les seves polítiques de baixos tipus d'interès. El president del grup, el ministre de Finances de Sud-àfrica, Pravin Gordhan, va recordar com han canviat les coses des

Els països i els seus impostos

TIPUS EFECTIUS D'IMPOST SOBRE LA RENDA I SEGURETAT SOCIAL
Per a 100.000 dòlars d'ingressos bruts. En percentatge



FONT: KPMG/ELABORACIÓ PRÒPIA

que els dos mons es van unir amb l'objectiu comú de plantar cara a la crisi, fet que va provocar el relançament del G20, el grup que reuneix els emergents i també els més rics: "Quan va sorgir la crisi, tothom es va posar d'acord per respondre amb mesures d'estímul fiscal i rescats bancaris", i ara, va explicar, les economies en desenvolupament s'han convertit en el motor de la recuperació, mentre que els desenvolupats estan tenallats per la crisi del deute, l'alt atur i la fragilitat del sector financer. Això ha creat uns desequilibris que amenacen la recu-

peració mundial, ja que els plans de reducció dels dèficits públics en què s'han embarcat molts països avançats redueixen enormement la demanda exterior.

El president del govern espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, manté que la decisió de retallar ràpidament el dèficit públic és "de sentit comú", però el premi Nobel d'Economia Joseph Stiglitz assegura que retallar despesa i apujar impostos és una "resposta ingènua" que alenteix la recuperació i augmenta l'atur, sense que es pugui equilibrar el pressupost, perquè els ingressos cauen.

GRAN ANGULAR



La recerca biomèdica com la que es fa a l'institut Irsi Caixa de Can Ruti, a Badalona, és fonamental per a Europa. QUIM PUIG

La UE insta els estats a invertir més en R+D

La Comissió Europea pretén que s'arribi a destinar un 3% del PIB a recerca i desenvolupament i diu que, per aconseguir-ho, calen un milió d'investigadors nous

ANDREU MAS
BARCELONA

La Comissió Europea fa mesos que ha posat l'accent en la necessitat de promoure la investigació com a font de creixement i com a instrument per superar la crisi econòmica que sembla afectar-nos de manera estructural. I no només per aquest motiu es pretén impulsar la innovació; en el document *Turning Europe into a true Innovation Union* la CE alerta que s'està produint una autèntica «fuga de cervells» cap a països com ara els Estats Units i el Japó, on els investigadors troben els recursos i les infraestructures necessàries per poder portar a terme la seva tasca. Aquesta pèrdua de talent, segons afirmen els redactors del pla *Unió per la innovació*, fa que la Unió Europea estigui en inferioritat de condicions competitives en un mercat en què, com van dir fa uns dies Maire Geoghegan-Quinn —comissària de Recerca, Innovació i Ciència— i Antonio Tajani —responsable d'Indústria i Emprenedoria—, «la competència mundial ensenya les dents de manera

LES XIFRES

3%

Creixement del PIB per a R+D
És l'objectiu que s'ha marcat la Comissió pel 2020.

3,7 M

Llocs de treball
Si s'assoleix l'objectiu del PIB, es crearan aquests llocs de treball.

1 M

Els investigadors que falten
Europa necessita un milió d'investigadors més.

ferotge». «Si no aconseguim transformar la Unió Europea en una unió que doni prioritat a la innovació, les nostres economies es pansiran i es perdran idees i talent», van concloure amb rotunditat.

L'objectiu que Europa es fixa per capgirar aquesta situació és aconseguir que el 2020 un 3% del

producte interior brut (PIB) de la Unió estigui dedicat a les polítiques de recerca i desenvolupament. Si s'aconsegueix arribar a aquesta xifra, la Comissió està convençuda que pel 2025 s'hauran creat 3,7 milions de llocs de treball i que el PIB anual s'haurà incrementat fins als 795.000 milions d'euros. Basen els seus càlculs en estudis com els de l'OCDE, que demostren que per cada 1% d'increment de la inversió pública en innovació i desenvolupament la productivitat del país augmenta un 0,17%. Quan és el sector privat el que arriba a aquest 1%, la productivitat s'incrementa un 1,3%.

EL CAMÍ DE L'ÈXIT. La inversió necessita infraestructures i talent per convertir-se en productiva. La Comissió Europea xifra en un milió els investigadors que calen per millorar la situació econòmica de la Unió. La Comissió no s'està d'enumerar les traves que troben els investigadors i que fan que marxïn a altres països: la falta de finançament, que fa que el sector privat no pugui testar les seves idees al mercat; el cost de les pa-

Les escoles de negocis reclamen que el pla triomfi

El *Science Business Innovation Board*, un grup d'experts independents liderat per escoles de negocis catalanes —entre les quals hi ha Esade— i empreses tecnològiques multinacionals, considera «vital per a Europa» que el pla per a la innovació presentat per la Comissió Europea sigui un èxit. En paraules d'Alfons Sauquet, degà d'Esade i representant d'aquest organisme, «és necessari innovar per solucionar els grans reptes que es plantegen a Europa». Per aconseguir-ho demana que tant Brussel·les com els estats de la Unió deixin de limitar els innovadors en tots els àmbits, tant en l'econòmic com en el legislatiu. També reclamen més inversió en R+D per poder sortir, precisament, de la crisi econòmica.

tents; la fragmentació del mercat; regulacions i procediments que no s'ajusten a la nova realitat... Entre les dificultats que enumeren hi inclouen el que anomenen «fragmentació de l'esforç». La falta de coordinació en les polítiques nacionals i regionals pel que fa a la recerca i als sistemes d'innovació —el treball per separat, en definitiva— fa que els costos es dupliquin i que les investigacions no fructifiquin. Per això, la CE aposta per crear una àrea europea de recerca que trenqui les barreres que separen la investigació del mercat.

Europa és conscient que els Estats Units i el Japó ens passen la mà per la cara

La Comissió fa una crida als sectors públics i privats perquè treballin plegats mitjançant la fórmula del partenariat, cosa que hauria de permetre assolir majors èxits amb una total optimització dels recursos que es dediquen per separat a la investigació.

PRIMERES PASSES. La Comissió està decidida a predicar amb l'exemple, i a no deixar el pla en una simple declaració d'intencions. S'ha compromès a crear un fons de capital per afavorir el finançament inicial dels empresaris. Proposarà la creació d'un règim de capital de risc transfronterer, col·laborarà amb el Banc Europeu d'Inversions per enfortir els sistemes europeus i buscarà una persona de prestigi que pugui fer d'enllaç entre països i entre inversors i empreses innovadores. L'any vinent, crearà un comitè director europeu del disseny i una etiqueta europea d'excel·lència en disseny. A més, engegarà un programa de recerca sobre el sector públic i la innovació social, amb l'objectiu d'escampar l'economia de la innovació a tots els àmbits d'ocupació.

I aquestes són només algunes de les propostes més rellevants d'un paquet de mesures que inclou recomanacions per promoure canvis legislatius per accelerar i modernitzar els tràmits que poden afavorir el coneixement. Europa no oblida el paper del món educatiu en aquest procés, i per això buscarà promoure l'excel·lència «per garantir que Europa disposa de treballadors qualificats».

La CE no deixa res per verd i, fins i tot, anuncia un projecte pilot pel 2011 per fomentar l'envelliment actiu i sa de les persones que permeti allargar la vida dels europeus dos anys més de l'actual esperança de vida. I és que no es pot oblidar que un dels problemes del Vell Continent és l'envelliment de la població i en quines condicions s'arriba a la tercera edat.

Els entrebancs de lliurar un xec en verd

Els economistes reconeixen les dificultats de trobar un preu per a la conservació de la biodiversitat i el perill que caigui en un procés de mercantilització progressiva

JORDI GARRIGA
BARCELONA

En un món en què tot té un valor d'ús i de canvi, difícilment els ecosistemes es podien escapar de ser monetaritzats, precisament, pensen alguns, per exposar la seva rellevància.

“La biodiversitat és un bé públic global, que vol dir que ningú no pot ser exclòs dels seus beneficis, i, per tant, si es perd, el mal també és públic i global”, explica l'economista de l'Institut de Ciència i Tecnologia Ambientals (ICTA) de la UAB Beatriz Rodríguez Labajos. Dins d'aquesta reflexió, la pèrdua de la biodiversitat caldria atribuir-la al mercat, a la seva inutilitat, en aquest cas, per fer una correcta assignació de recursos.

Passar de considerar la biodiversitat amb models de gestió de recursos renovables a atorgar-li un valor monetari és una evolució relativament recent. En aquesta nova concepció, es reconeix al *bé natural* un valor d'ús directe, l'explotació directa dels productes de la natura, i indirecta, els seus beneficis funcionals, com ara regular el CO₂ o la depuració natural de l'aigua i l'aire. També se li reconeix el seu potencial de futur per al manteniment de l'equilibri ecològic i valors de no-ús, com ara el dret de l'ecosistema a existir i el valor com a herència per a generacions futures.

Sobre aquestes bases, l'equip dirigit per Robert Costanza va calcular, a mitjan anys noranta, que els ecosistemes del planeta podien costar 33 bilions de dòlars, mentre que el PIB global era de 18 bilions. El càlcul ha suscitat fins ara mateix molta polèmica perquè, com diu Rodríguez Labajos, “es pot discutir que se sumi tot, i que molts dels ítems que es comptabilitzaven per arribar a aquesta suma no van incorporar valors de mercat”. Dins d'aquesta línia, la referència actual més important és la TEEB (*Economia dels ecosistemes i la biodiversitat*, en anglès), macroestudi en què participen científics d'arreu del món, que també pretén capturar el valor dels ecosistemes, a més d'incorporar el capital natural en la comptabilitat natural i de les empreses. La seva metaanàlisi



El gall fer és una de les espècies en perill d'extinció a Catalunya. ARXIU

vol conjuminar l'enfocament monetari amb el biofísic, i ha lliurat resultats com per exemple que conservar la biodiversitat costa anualment entre 8.000 i 10.000 milions de dòlars, i que són nombrosos els beneficis: 3.700 milions de dòlars els proporcionen els boscos i 153.000 milions de dòlars la pol·linització (un 10% dels beneficis de l'agricultura).

A l'hora d'apreciar la biodiversitat, què ens costa perdre-la de mica en mica, hauríem de ser conscients, com diu l'economista

de l'ICTA, que “és el veritable PIB dels pobres, ja que els països del Sud són els més beneficiats dels serveis ambientals: fins a un 79% de la població d'Indonèsia en depèn, i un 89% de la població del Brasil”.

Hi ha moltes disfuncions en la monetarització de la natura. “Hauríem de poder valorar com podem subsistir amb la desaparició d'un ecosistema, però l'economia només és capaç de posar preu als canvis marginals. El que s'ha fet fins ara és valorar els re-

ursos biològics, i no pas la biodiversitat, que és en essència variable”, diu l'economista del Centre Tecnològic Forestal de Catalunya (CTFC) Irina Prokofieva. La ciència econòmica ha maldat per trobar mètodes per comptabilitzar costos. Així, tenim la valoració de danys evitats o de tasques de substitució i restauració en ecosistemes. “Basats en el comportament de les persones i, per tant, fàcils d'interpretar, tenim mètodes com trobar el cost d'un viatge a un lloc amb va-

lors naturals, l'anomenat de preferència revelada, o què es paga de més per una casa ubicada en un lloc de bells paisatges, el que es coneix per preu hedònic”, explica Prokofieva. Han guanyat pes darrerament els anomenats mètodes de valor contingent, en què es demana al ciutadà, mitjançant una enquesta, què està disposat a pagar per conservar un ecosistema o millorar un servei ambiental. “Si bé aquest sistema va bé per estimar el valor d'ús i de no-ús, és hipotètic, ja que no sabem si a l'hora de la veritat estarà disposat a pagar allò que diu”, segons l'economista del CTFC. Amb tot, el mètode obliga el ciutadà a pensar en termes de taxa d'intercanvi, i reflexionar sobre si li surt a compte tenir més accés al bosc o un millor recurs d'aigua.

És complicat aplicar l'anàlisi tradicional de cost benefici a la natura. Un marjal de Tailàndia, en aquesta valoració, ofereix a l'any un benefici de 91 dòlars, i una granja de gambetes, 2.000 dòlars. Si parlem del paper del

Molts experts alerten del perill que s'estigui “economitzant”

l'ecologia

marjal com a protector del litoral contra fenòmens com ara un tsunami, el benefici és de 3.840 dòlars, i si a la granja li descomptem els subsidis que rep i la contaminació que produeix, les pèrdues són de 5.400 dòlars.

Erik Gómez-Baggethun, ecòleg de la Universitat Autònoma de Madrid, es planteja molts interrogants, i creu que “és bo mesurar la biodiversitat, perquè explicita la dependència social dels ecosistemes, però no reduir-ho tot a una sola unitat, quan hi ha moltes dimensions que no són commensurables, i que no es poden sumar peres i pomes”.

Des de la seva posició com a membre de la TEEB, adverteix del perill de “caure en una deriva utilitarista i crematística, quan molts conservacionistes no volen supeditar la conservació a criteris de rendibilitat. De què es tracta, d'ecologitzar l'economia o economitjar l'ecologia?”. Com afirma, “potser fóra millor que la conservació es mantingués sota principis morals, més estables que els dels mercats, volàtils per naturalesa”.

Hi ha exemples alligoadors. Recentment, a l'Índia, el govern ha negat a la multinacional Vedanta el permís d'extreure bauxita dels rics jaciments que hi ha sota els boscos d'Orissa, ja que va considerar que havia vulnerat els drets tribals de consentir aquesta activitat en uns indrets considerats sagrats des de temps ancestrals.

Les possibilitats dels PSA a Catalunya

Diu la definició canònica que un pagament per servei ambiental (PSA) és una transferència de recursos entre agents socials per incentivar actuacions més sostenibles per part de propietaris gestors de recursos ambientals. En un estudi recent del Consell Assessor per al Desenvolupament Sostenible (CADS) coordinat per Daniela Russi, es

considera que aquesta figura té clares potencialitats a Catalunya, per remunerar activitats de silvopastoralisme per prevenir incendis, o promoure PSA amb empreses d'aigua mineral per millorar la qualitat d'aigua que envasen.

Al voltant dels PSA, l'ambientòleg Esteve Corbera, de la Universitat d'East Anglia (Anglaterra), observa que per

ser realment efectius “caldría millorar en molts casos el sistema de monitoratge, incorporant sistemes de bioindicadors”. Com a possibles eines de finançament dels PSA, proposa “impostos ambientals específics, sobre segona residència o el canvi dels usos del sòl, o la reforma del cànon de l'aigua, per destinar fons a la protecció de conques”.

GRAN ANGULAR

Els dèficits educatius dels 'ni-ni'

A tot l'Estat espanyol hi ha 750.000 joves que ni estudien ni treballen. Els experts atribueixen la xifra a les rigideses del sistema formatiu

ANNA PINTER
BARCELONA

"Els joves són les víctimes d'un sistema d'educació deficient i d'un mercat de treball heretat del franquisme". Així explica Víctor Pou, professor d'IESE i expert en temes laborals, per què les estadístiques que relacionen joves i mercat de treball són tan desoladores a l'Estat espanyol.

Espanya té el rècord en atur juvenil d'Europa (al voltant del 40%), és la líder en taxa de fracàs escolar (30%) i té una de les xifres més altes de joves *ni-ni*, és a dir que ni estudien ni treballen. A tot l'Estat hi ha al voltant de 750.000 joves que no fan res, 250.000 més dels que hi havia el 2005.

El professor d'IESE evita criminalitzar el jovent d'avui i atribueix aquestes dades més que a una manca de motivació a un sistema de formació poc flexible i un mercat de treball carregat de rigideses. "El model educatiu actual està dissenyat perquè tothom si-

gui arquitecte o enginyer, i és equivocat esperar que tothom vulgui estudiar", assegura Pou.

Segons les darreres dades de l'Eurostat, un de cada tres joves espanyols entre 18 i 24 anys abandonen el sistema educatiu sense obtenir un títol d'ensenyament secundari. Dels 33 països de la UE només Turquia i Malta tenen un percentatge superior de joves que no tenen estudis secundaris, i el pitjor és que el percentatge és pràcticament el mateix que fa 10 anys, quan una tercera part dels joves de tot l'Estat abandonaven les aules.

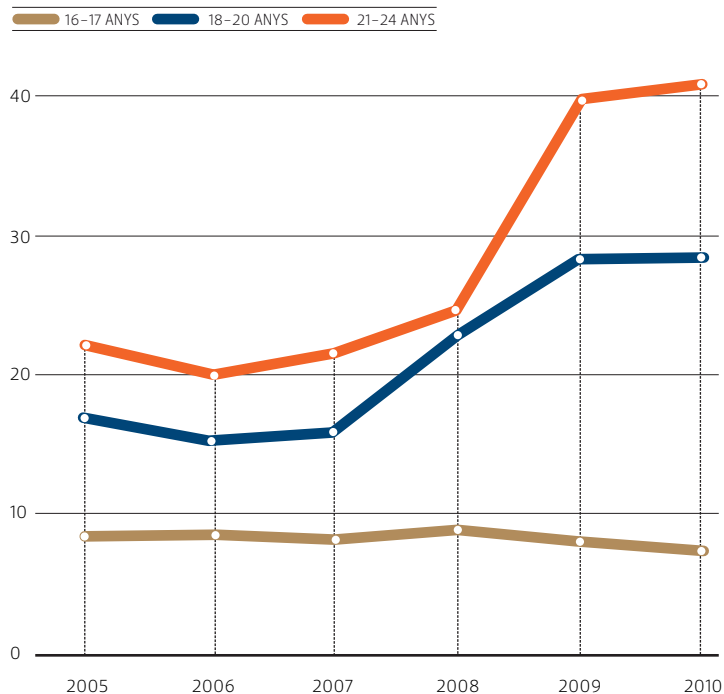
Víctor Pou insisteix que el sistema educatiu actual està allunyat de la realitat i no vehicula l'estudiant que no vol estudiar una carrera.

El pitjor és que les perspectives són poc encoratjadores. Ni tan sols la crisi ha animat els joves a tornar a classe. En els moments de creixement econòmic, els experts atribueixen el fracàs escolar a la fortalesa en la creació d'ocupa-

L'augment dels 'ni-ni'

JOVES QUE NI ESTUDIEN NI ES FORMEN NI TREBALLEN

Població de 16 a 24 anys amb ESO o un nivell d'estudis inferiors que no estudia ni es forma ni treballa. En %



FONT: ALERTA ROJA GENERACIÓN 'NI-NI'

El fracàs escolar s'ha mantingut pràcticament en el 30% des dels anys 90

ció de sectors com la construcció, que absorben amb salaris atractius joves sense formació.

No obstant, tres anys després de la crisi, l'increment de matrícules no és suficient per concloure que hi ha un canvi de tendència. Segons dades del Ministeri d'Educació, la proporció d'estudiants de Batxillerat va augmentar a Espanya un 1,4%, i en FP de grau

mitjà un 6,4%. Tot i que les matriculacions han pujat, sobretot entre els 16 i els 17 anys, la taxa d'abandonament d'estudis secundaris ha quedat pràcticament invariable, en el 30%. Així que la crisi multiplica el nombre de joves que no tenen estudis secundaris i que no estudien ni treballen. Una anàlisi de la Fedea calcula que dels joves que tenen entre 18 i 20 anys i que han deixat els estudis secundaris el 30% són *ni-ni*. Entre els que tenen de 21 a 24 anys, el percentatge de joves *drop-out*, com es diu en anglès, arriba al 40%.

El sistema educatiu, i sobretot el model FP, no ajuda aquest col-

LES XIFRES

41%

Taxa d'atur juvenil

Actualment els aturats joves a l'Estat espanyol superen el 40%.

40%

'Ni-ni' entre els sense estudis

El 40% dels joves sense estudis que tenen entre 21 i 24 anys, ni estudien ni treballen.

30%

Fracàs escolar

Un de cada tres joves d'entre 18 i 24 anys ha abandonat els estudis secundaris.

4.000

Places més a l'FP

A Catalunya enguany les places ofertes en FP són 4.000 més que l'any passat.

lectiu a buscar alternatives de formació que no siguin anar a la universitat, i l'opció és quedar-se fora. A Catalunya enguany es van incrementar en 4.000 les places de formació professional, que van passar de 74.000 a 78.000.

RIGIDSESES. Víctor Pou explica que per eradicar el fenomen *ni-ni* actual s'hauria de millorar el mercat de treball i obrir el ventall de les figures contractuals. "Si hi hagués contractes més diversos, això facilitaria l'entrada dels més joves en el mercat laboral", explica. A Holanda, per exemple, una persona pot treballar tres tardes a la setmana. La taxa d'atur allà és a penes del 4%.

Vocació innovadora

OPINIÓ



Oriol Amat

En els darrers anys moltes empreses han perdut facturació i, sens dubte, la crisi hi té molt a veure. Però també hi ha molts casos on la caiguda de facturació és motivada per la insuficient adaptació a les transformacions que estan experimentant la majoria de sectors de l'economia. En el sector de

les agències de viatges, per exemple, els va millor a les empreses que han aconseguit bons productes i serveis comercialitzats per internet. En canvi, a les agències de viatges més tradicionals no els va tan bé. En aquest cas, part del problema és a l'interior de l'empresa per la dificultat d'innovar i adaptar-se als canvis.

Per innovar no és imprescindible disposar de laboratoris o enviar coets a la Lluna. Innovar significa introduir canvis que incrementin la riquesa, financera i social. Aquests canvis han d'afectar el que fem i com ho fem. Innovant

en el que fem té a veure amb els sectors econòmics als quals ens dediquem i els productes o serveis que venem.

Una innovació dràstica pot consistir en un canvi de sector econòmic. Per exemple, IBM va començar fabricant màquines per tallar carn i al cap d'uns anys es va transformar en una empresa d'informàtica.

La majoria d'empreses sucumbeixen davant aquest tipus de reptes, o bé perquè no perceben que han de canviar o perquè no saben com fer-ho. Sempre hi haurà sectors amb bones perspectives de futur. Per

exemple, en aquests moments són interessants sectors on es pot aprofitar les noves tecnologies de la informació i les comunicacions (vendes o formació per internet...), serveis a les persones, medi ambient...

Innovar en com ho fem té a veure amb el model de negoci. Un model de negoci és un conjunt de decisions que pren l'empresa sobre quines necessitats vol satisfer i com s'organitzarà per a aconseguir-ho, des de l'etapa d'R+D fins al servei postvenda, passant per la producció, la logística, la comercialització i l'administració. La

recessió actual està demostrant que moltes empreses no poden seguir amb el model de negoci que fins ara havia funcionat. Els clients canvien i els competidors també, i per tant no podem pretendre sobreviure sense adaptar-nos a aquests canvis. Però la innovació no es produeix per casualitat.

Cal que la cultura de l'empresa estigui enfocada cap a la innovació, per això cal promoure la creativitat i no castigar les persones que assumeixen riscos. La revisió del model de negoci ha de permetre que l'empresa disposi

d'avantatges competitiu. En uns casos, l'avantatge competitiu ha de ser en costos. En uns altres ha de ser a través del disseny, la marca, el servei, la qualitat o la diferenciació.

En conclusió, la crisi no és la culpable de tots els mals. Els que se'n surten ho fan amb una actitud proactiva, que els permet aprofitar les oportunitats que sempre hi ha amb propostes innovadores que els permeten seguir generant riquesa.



Catedràtic d'economia financera de la UPF



CONJUNTURA

Raül Ramos

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

UNA MEDICINA AMB EFECTES SECUNDARIS

Les dades de la Contabilidad Trimestral publicades per l'Institut Nacional de Estadística (INE) a finals d'agost van confirmar el que molts altres indicadors ja ens havien avançat: durant la primera meitat de l'any, l'activitat econòmica va començar a remuntar, tot i que de manera molt feble. Durant aquest període, l'economia espanyola s'ha beneficiat, d'una banda, d'una contribució de la demanda interna no tan negativa com en els trimestres anteriors i, d'altra banda, d'una aportació lleugerament positiva de la demanda externa gràcies al fort creixement experimentat per les exportacions.

Pel que fa a la demanda interna, el consum va ser particularment elevat a Espanya durant la primera meitat de l'any, on l'increment del tipus de l'IVA al juliol ha representat, probablement, un fort incentiu per avançar les compres, i, per tant, caldria esperar una disminució del consum privat durant la resta de l'any. A més, la situació actual i l'evolució prevista per al mercat de treball no contribuiran a millorar la confiança dels consumidors els propers mesos.

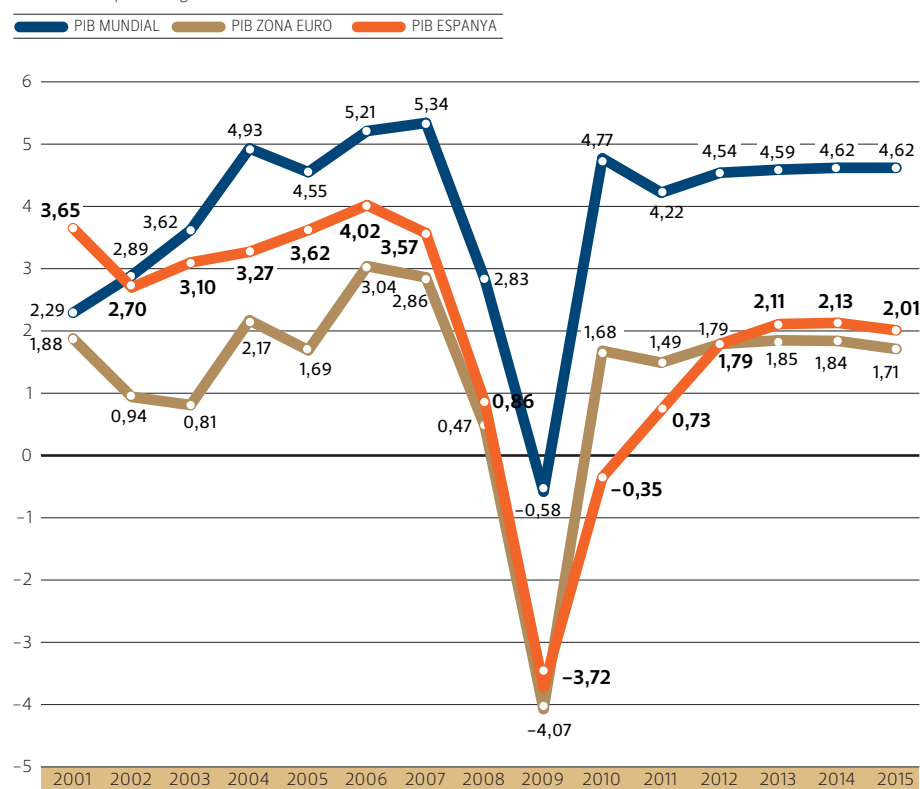
Pel que fa a la demanda externa, l'increment de les exportacions, principalment cap als països de la Unió Europea, s'explica pel repuntament en l'activitat en aquests països gràcies a un dinamisme més gran de les exportacions cap als mercats emergents. De fet, les exportacions de la zona euro cap a Àsia van superar el seu nivell màxim assolit a la primavera de 2008 durant el començament d'aquest any. Però no podem esperar que el fort creixement de les exporta-



No podem esperar que el fort creixement de les exportacions viscut durant la primera meitat de 2010 es mantingui: la recuperació del comerç internacional es desaccelerarà durant la segona meitat d'aquest any i els seus efectes representaran un important fre a l'activitat de moltes empreses exportadores espanyoles. La principal raó és el procés de consolidació fiscal que s'està duent a terme a la majoria dels països de la zona euro.

Taxa de creixement interanual del PIB

2001-2015. En percentatge



FONT: FONS MONETARI INTERNACIONAL, WORLD ECONOMIC OUTLOOK, OCTUBRE 2010

cions viscut durant la primera meitat de 2010 es mantingui: la recuperació del comerç internacional es desaccelerarà durant la segona meitat d'aquest any i els seus efectes representaran un important fre a l'activitat de moltes empreses exportadores espa-

nyoles. La principal raó és el procés de consolidació fiscal que s'està duent a terme a la majoria dels països de la zona euro.

La política fiscal ha deixat de ser expansiva per passar a ser restrictiva, bé per la retirada d'importants estímuls, com als Estats Units,

bé per un canvi cap a una consolidació dràstica, com al Regne Unit o altres economies de la zona euro. La pèrdua de confiança en la sostenibilitat de les finances públiques per part dels mercats de capitals a l'abril i al maig ha fet necessari dur a terme canvis dràstics

a les polítiques fiscals. No hi ha cap dubte que reduir el dèficit i mantenir el deute públic sota control era obligat, però els ritmes que s'han marcat els països europeus i, en concret, Espanya ens passaran factura en termes de creixement i, per tant, en el temps que trigarem a crear ocupació i sortir de la crisi. Tal com es pot observar al gràfic, segons el Fons Monetari Internacional, només a partir de 2013 recuperariem ritmes de creixement superiors al "màgic" 2% en què tornariem a crear ocupació neta.

Les perspectives no són, doncs, gaire favorables per al que queda de 2010, però sí que hi ha un parell d'aspectes positius de cara a 2011 que són importants de remarcar: en primer lloc, la prima de risc entre el rendiment dels bons públics espanyols i els rendiments dels bons alemanys s'han reduït considerablement respecte als seus valors màxims i semblen haver-se estabilitzat. La consolidació fiscal anunciada sembla, doncs, haver tranquil·litzat els mercats.

El segon aspecte positiu a destacar és que el Banc Central Europeu continuarà mantenint els tipus oficials a nivells ultrabaixos, cosa que, sens dubte, tindrà un efecte positiu per impulsar la inversió privada, però perquè la inversió es recuperi cal que el crèdit torni a fluir. En aquest sentit, tot i que el nostre sistema financer ha patit fins ara la crisi financera internacional amb menys intensitat que altres països, l'evolució recent de la morositat, juntament amb l'aplicació de la nova normativa del Banc d'Espanya pel que fa a la provisió dels crèdits de dubtós cobrament, podria agreujar —encara més— la situació en els propers mesos.

Consolidació fiscal i creixement

Segons un estudi recent realitzat pel Fons Monetari Internacional, una reducció permanent del dèficit d'un 1% del PIB reduiria el creixement de la producció en aproximadament 0,5 punts percentuals i incrementaria la taxa d'atur en 0,33 punts percentuals dos anys

després de l'inici de la consolidació fiscal. A llarg termini, però, la reducció del deute pot tenir efectes positius sobre el creixement, gràcies, bàsicament, a les reduccions en els impostos derivades de la millor situació pressupostària del govern.

Ara bé, segons aquest

mateix estudi, els efectes del procés actual de consolidació fiscal serien encara més negatius. La raó és que els tipus d'interès ja són a nivells molt baixos i, per tant, hi ha molt poc marge d'actuació per contrarestar els efectes negatius de la política fiscal restrictiva a través d'estímuls monetaris.

BORSA

IBERDROLA, DENÚNCIA A BRUSSEL·LES**Dilluns 11**

L'elèctrica Iberdrola ha denunciat el govern espanyol davant la Comissió Europea per la nova llei d'auditoria, mercat de valors i societats anònimes en la qual se sumen les limitacions de vot en les empreses cotitzades. Iberdrola demana que es verifiqui si l'eliminació dels blindatges incompleix o no el dret comunitari.

**NOU CONTRACTE D'ACS A NOVA YORK****Dimecres 13**

El grup ACS ha obtingut un contracte per a la construcció d'una estació al metro de Nova York. Aquestes obres, xifrades en un total de 324 milions d'euros, permeten a la constructora de Florentino Pérez reforçar la seva presència en el mercat nord-americà, on ha fet una important aposta per diversificar geogràficament el seu negoci des del 2006.

CANVI DE NEGOCI A LA SEDA**Dijous 14**

La Seda de Barcelona enceta una nova etapa marcada per una reorientació del negoci cap a la fabricació d'envasos i la reducció de l'activitat dins del sector químic. Aquesta és l'aposta del nou president de la companyia, Carlos Moreira, que va substituir José Luis Morlanes al capdavant del grup en la darrera junta.

De gresca per Bernanke

La FED ha complert el guió anunciant més dosis de política monetària expansiva als EUA. Els índexs ho celebren i l'Íbex-35 s'apunta una alça setmanal de l'1,38%. **Per Marisa Nuez**

Feia una setmana que els inversors havien fixat en el president de la Reserva Federal (FED), Ben Bernanke, la seva atenció. El deteriorament de l'economia nord-americana que estan mostrant els diversos indicadors macroeconòmics coneguts en les darreres setmanes va tornar a fer pensar a la comunitat inversora en el salvavides de la FED.

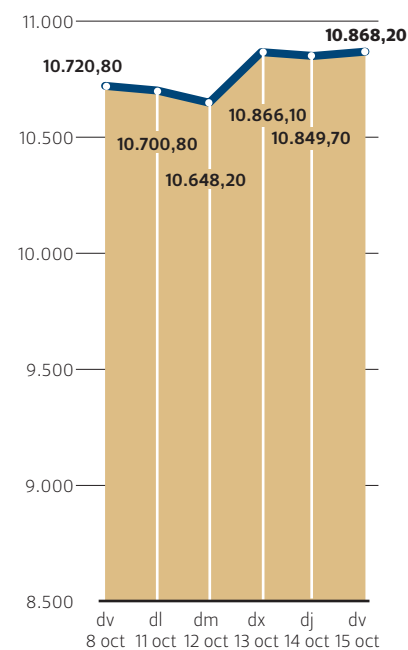
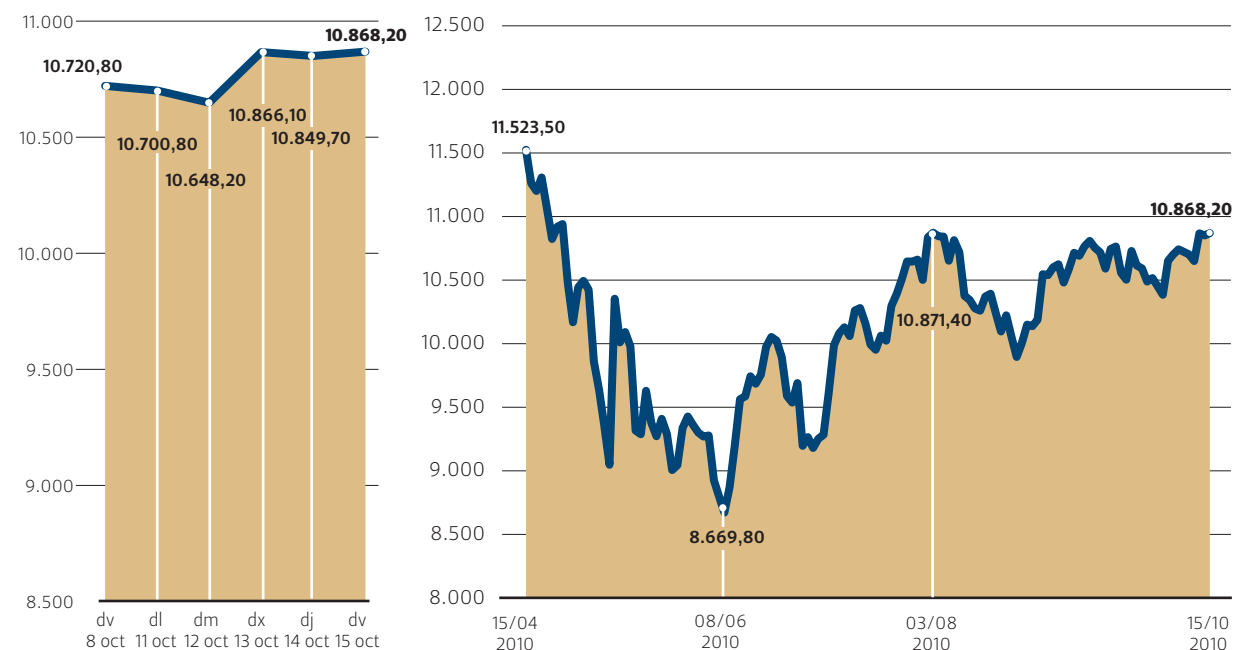
Dit i fet. Ben Bernanke ha tancat la setmana de la millor manera per a les principals borses internacionals: confirmant que actuarà. El timoner de la FED ha dit que les circumstàncies econòmiques als EUA aconsellen «un afebliment addicional i cautelós» de la política monetària, bàsicament amb la compra de bons, per estimular una malmesa economia que no acaba d'enlairar-se.

Els principals índexs van rebre amb guanys, tot i que moderats, aquestes paraules tan esperades i que ja havien començat a descomptar a mitjan setmana. Va ser en la jornada de dimecres quan es va estendre pels parquets el convenciment que la FED actuaria en la reunió de principi de novembre. Això va fer omplir les pantalles d'ordres de compra i els índexs van registrar un petit ral·li que va oscil·lar des de l'1,51%

de l'índex londinenc fins el 2,33% de l'EuroStoxx-50. L'Íbex-35 va pujar un 2,05%, allunyant el color vermell del balanç setmanal i fent oblidar les dues jornades anteriors, en què els inversors van preferir anar-se'n de pont.

INDEFINICIÓ. La resta de la setmana ha predominat la indefinició en el principal índex estatal que l'ha dut de les alces als descensos en qüestió de minuts. Segons els experts, aquest comportament erràtic fa evident que el mercat està dividit entre els que pensen que les coses poden anar millor i que és moment de definir-se i entre els que creuen que el pitjor encara ha de venir i que és millor allunyar-se de la renda variable. Amb tot, l'Íbex-35 ha pogut acomiadar la setmana en terreny positiu, sumant uns guanys de l'1,38% i situant-se en els 10.868,20 punts. Amb aquest tancament, la borsa estatal redueix les pèrdues anuals fins a un 8,98% i s'enfila cap a la pròxima resistència, situada al voltant del nivell psicològic dels 11.000 punts.

Mentre als EUA es va confirmar l'aposta per una política monetària de caire expansiu, comencen a sorgir a Europa les veus que apunten la necessitat d'enfermar els tipus d'interès. Aquesta setmana ha estat

L'Íbex-35**LA SETMANA**
En punts**EL SEMESTRE**
En punts

FONT: DATABOLSA

“ Els inversors europeus han passat per alt els efectes d'una política monetària més restrictiva a l'eurozona i els efectes de l'apreciació de l'euro

l'economista en cap del Banc Central Europeu (BCE), l'alemany Juergen Stark, qui ha plantejat que l'objectiu del banc emissor és contenir la inflació de la zona euro i s'ha mostrat partidari d'un enduriment de la política monetària –que manté els tipus d'interès en l'1% des del maig del 2009. Cal destacar que aquest canvi de rumb en la política del BCE beneficiaria les economies que han començat a enlairar-se, mentre que per a les que encara mantenen una feble activitat aquest increment del preu del diner pot suposar un llast seriós.

Però els inversors europeus han obviat els efectes que podria tenir una política monetària més restrictiva a la zona euro. També han passat per alt la fortalesa de l'euro (ha superat aquesta setmana els 1,40

dòlars) i els perversos efectes que aquesta apreciació podria tenir en les exportacions de la zona, i s'han recolzat en la idea que una millora als EUA s'acabarà traslladant a aquesta banda de l'Atlàntic.

GUANYS EMPRESARIALS. El principal motiu que explica les alces en els índexs en aquesta setmana que s'acomia de la mà de la política monetària de la FED, però també han contribuït a un augment de l'entusiasme dels inversors les xifres empresarials. Els bons resultats trimestrals que han assolit grans corporacions com Intel, Google, AMD o JP Morgan han tornat la confiança als inversors mostrant que tot i la crisi són capaces de guanyar diners. Aquesta era una incertesa que tenia els inversors en suspens des de

feia temps i que ara amb la publicació dels comptes trimestrals s'ha transformat en una dosi extra d'optimisme en el futur econòmic.

Malgrat que la principal incertesa que preocupava els inversors ha estat desvetllada per Bernanke, aquests no passaran per alt el contingut del *Llibre Beix de la FED* que es publicarà en les pròximes jornades i que podria aclarir el «com» i el «quan» posarà en marxa la FED la seva maquinària. Altres indicadors macro que seguiran de ben a prop els inversors seran l'índex de la FED de Philadelphia i les enquestes dels instituts alemanys IFO i ZEW, que mostraran quin és el clima de negocis, la salut econòmica i la situació actual dels empresaris alemanys.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

LA INDÚSTRIA DELS EUA

➤ Presentació als Estats Units de l'índex de producció industrial (IPI) del setembre

➤ A Itàlia, es publica la balança per compte corrent que correspon al mes d'agost

Dimarts

SUBHASTA DE LLETRES

➤ El Tresor de l'Estat espanyol posa a subhasta lletres a 12 i 18 mesos

➤ Brussel·les publica les dades de la balança per compte corrent de la Unió Econòmica i Monetària

Dimecres

EL COMERÇ D'ESPANYA

➤ El Ministeri d'Economia informa de la balança comercial d'Espanya que correspon al mes d'agost

➤ La Fed dels EUA dona a conèixer el seu Llibre Beige, que analitza la situació econòmica actual

Dijous

SUBHASTA D'OBLIGACIONS

➤ El Tresor de l'Estat espanyol té previst fer aquest dia una subhasta d'obligacions

➤ Gran Bretanya ofereix les dades del comportament de la venda al detall el mes de setembre

Divendres

EXPECTATIVES A LA UEM

➤ L'Institut IFO alemany publica el seu índex, que anticipa les expectatives de l'Eurozona

➤ Les autoritats econòmiques italianes publiquen les dades de les vendes al detall de l'agost

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Haussman
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



TELFÓNICA

Tot i la recent recuperació del valor, les expectatives d'uns bons resultats i el fet que s'acosta el pagament de dividends continuen donant suport a l'acció. Les previsions d'una recuperació econòmica sostenible, i les bones previsions de negoci de la companyia, així com els seus fonamentals, haurien de ser suficients perquè el valor pugui mantenir el tipus malgrat les correccions puntuals del mercat. El seu caràcter continua vigent en un context incert.

Vendre



FERROVIAL

Després de la recuperació que aquestes últimes setmanes havia experimentat el valor per les millors expectatives econòmiques globals, i que algunes notícies hagin generalitzat un sentiment de tranquil·litat respecte de la seva estructura financera, l'acció ara ha de consolidar nivells. Cal afegir que l'entorn del seu sector encara conté incerteses i hem de veure si millora l'estructura financera de la companyia, afeblida en els últims anys.

Mantenir-se



GAS NATURAL

El valor ha sofert sensiblement en aquestes últimes setmanes, malgrat la recuperació generalitzada en aquest darrer mes als mercats. Ha estat penalitzat per notícies que han generat escepticisme sobre els seus resultats i sobre el seu ràting. Tanmateix, el càstig ha estat molt sever, si tenim en compte la solidesa del negoci del grup, la seva diversificació i les possibilitats futures de negoci. Cal esperar, doncs, que la tendència del valor sigui la de recuperació.



Lluís Peralta
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



CATALANA OCCIDENTE

L'atractiu de la companyia se centra en la recuperació de la ràtio combinada (el cost de l'assegurança) dels diferents tipus d'assegurança. Cal fer avinent que l'assegurança de crèdit (representa la meitat de les primes) va tocar sostre a finals del 2009 i la ràtio es va recuperant des d'aleshores, i encara té un recorregut que es pot considerar important. El negoci tradicional (vida i risc) també s'està recuperant, especialment en cotxes.

Vendre



ACS

El valor ha tingut un repunt important especialment impulsat per l'operació de venda d'Abertis i l'opa sobre Hochtief. Tot i la venda d'Abertis el palanquejament no ha millorat, ja que la companyia ha incrementat posicions a Iberdrola. Les perspectives de creixement orgànic són baixes, amb un mix de negoci molt dependent d'Espanya (>70% vendes). En les participades, tant el sector elèctric com el concessionari no creixeran a mitjà termini.

Mantenir-se



ACERINOX

Al recent *Investors Day*, l'empresa va anunciar un tercer trimestre més fluïd, pel que fa a l'entrada de noves comandes. A més a més, hem de veure si els recents nous increments que han sofert els preus del mineral de ferro i del níquel es poden traslladar finalment al client final. La qualitat, la diversificació geogràfica i la situació líder de la companyia són excepcionals, i per tant la mantindriem en espera de més visibilitat.



Susana Cervera
DIRECTORA
DE BANIF-GANDUXER

Comprar



IBERDROLA RENOVABLES

Diversos factors afavoreixen l'acció en el seu entorn actual. Els resultats trimestrals, que hom espera que confirmen la bona tendència operativa i el *guidance* de la companyia i l'acord del Ministeri d'Indústria per no rebaixar les tarifes de les energies eòlica i termosolar, poden reactivar l'interès pel sector. També farà un paper important en aquest interès que han de mostrar els inversors la pròxima OPV d'EGP, la filial d'Enel.

Vendre



OHL

La notícia de la possible sortida a borsa de la seva filial a Mèxic, una operació valorada en 800 milions de dòlars, ha impulsat el valor. Aquest mercat representa el 18% de l'Ebitda de la companyia. El *rally* alcista recent aconsella recollir beneficis. La filial mexicana, OHL Concesiones, té una sòlida posició al sector d'infraestructures de transports, amb participacions a cinc concessionàries, amb autopistes arreu. Participa en el projecte de l'aeroport de Toluca.

Mantenir-se



ABERTIS

El preu del valor es troba en nivells pròxims, o lleugerament superiors, al preu objectiu, després de l'impuls que va suposar el llançament de l'OPA. Hi ha dos motius per mantenir-s'hi: un possible dividend extraordinari, i la venda de més capital d'ACS, després que n'hagi estat venut el 15%. La companyia ha informat que vol desenvolupar nous serveis, com l'alta definició i la connexió a internet des de la televisió per fer créixer la TDT.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



AXA

Fins ara el mercat assegurador ha tingut un mal comportament a causa de la preocupació pels baixos tipus d'interès a llarg termini, però Axa està ben situada per reduir els tipus garantits i pujar la rendibilitat dels seus actius, sense col·locar en una situació de risc ni els resultats ni la nova producció. L'asseguradora va tancar el primer semestre amb 944 milions d'euros de benefici, un 28,6% menys que el primer semestre de l'any anterior.

Vendre



OHL

La recomanació de venda s'explica simplement pel bon comportament que ha tingut la cotització des de principis d'aquest mes d'octubre. Una revaloració d'una mica més del 20% en només dues setmanes pot comportar a curt termini una petita presa de beneficis. La companyia vol insistir en la seva expansió per l'est europeu, després que hagin pres forma els rumors que vol comprar la constructora polonesa Hidrobudowa, per 100 milions d'euros.

Mantenir-se



ING

Està començant a trencar nivells de resistència importants, que poden dur la cotització a nivells de 10 euros, cosa que suposaria un recorregut a l'alça del 20%. El grup financer de matriu holandesa, gràcies a l'impuls de la seva divisió bancària, va aconseguir tancar els sis primers mesos de l'any amb un benefici de 2.416 milions d'euros, en contrast amb les pèrdues de 722 milions que es van registrar durant el mateix període del 2009.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	10.868,20	EURO STOXX 50 (18H)	2.836,03	DOW JONES (18H)	11.070,43	NASDAQ (18H)	2.461,98	NIKKEI 225	9.500,25
 1,37%		 1,82%		 0,58%		 2,50%		 -0,92%	

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	19,42	2,5%	4,5%	-14,1%	2.095	24,34	13,22
ABERTIS	14,27	2,5%	4,4%	-4,5%	38.521	15,34	10,59
ACCIONA	62,80	0,6%	1,4%	-31,1%	1.015	97,49	59,46
ACERINOX	12,88	-0,2%	-0,6%	-10,7%	4.474	15,38	11,90
ACS	37,89	2,0%	3,5%	8,8%	3.082	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	24,84	-0,9%	2,9%	-23,3%	2.042	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,50	-4,3%	-3,2%	-12,3%	72.876	6,69	3,76
BANCO SABADELL	3,56	-2,8%	-3,2%	-6,4%	17.672	4,90	3,10
BANCO SANTANDER	9,48	0,8%	3,1%	-16,9%	390.820	11,98	7,12
BANESTO	7,16	-1,8%	-3,3%	-16,4%	2.745	9,55	5,81
BANKINTER	4,85	-3,3%	-4,9%	-32,2%	13.195	8,54	4,11
BBVA	9,88	-0,2%	-0,3%	-22,4%	561.366	13,28	7,28

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	19,20	-0,3%	-2,1%	-13,4%	1.838	24,17	17,31
CRITERIA	3,94	0,5%	2,3%	19,6%	12.149	4,00	3,05
EBRO FOODS	14,78	1,2%	1,6%	2,6%	7.212	15,22	12,49
ENAGAS	15,09	2,9%	1,5%	-2,2%	3.839	16,73	12,08
ENDESA	20,05	2,0%	2,1%	-16,3%	1.488	24,20	16,50
FCC	20,36	-0,9%	0,4%	-30,9%	2.228	32,00	17,20
FERROVIAL	7,71	2,6%	12,5%	-6,2%	16.134	8,95	4,88
GAMESA	4,79	-5,1%	-6,7%	-58,7%	37.207	13,88	4,48
GAS NATURAL	10,75	3,4%	-1,7%	-28,7%	25.541	15,67	10,07
GRIFOLS	11,45	7,5%	8,8%	-6,2%	7.105	12,54	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,42	-1,2%	-0,9%	-27,2%	42.124	3,53	2,30
IBERDROLA	5,85	2,6%	3,6%	-12,3%	167.724	6,89	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	3,19	4,9%	12,7%	68,0%	27.547	3,21	1,80
INDITEX	58,63	0,3%	0,6%	35,1%	7.756	59,82	38,28
INDRA SISTEMAS	14,45	7,2%	3,3%	-12,2%	5.613	17,30	12,18
MAPFRE	2,40	6,0%	7,3%	-18,0%	38.768	3,36	2,06
OBRASCON HUARTE	24,05	4,2%	16,7%	27,3%	3.294	24,39	15,02
RED ELECTRICA	36,07	1,4%	4,6%	-7,1%	2.734	40,76	27,93
REPSOL YPF	19,78	-1,9%	4,7%	5,6%	41.864	20,53	15,31
SACYR VALLEHERM.	5,11	-1,5%	16,4%	-36,1%	5.254	12,83	3,44
TECNICAS REUNIDAS	43,51	-0,9%	11,3%	8,4%	1.932	48,40	35,05
TELECINCO	8,73	5,1%	8,0%	-14,2%	8.171	12,34	6,82
TELEFONICA	19,45	3,7%	7,1%	-0,4%	280.391	19,85	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA	19,45€	BANCO SANTANDER	9,48€	BBVA	9,88€	IBERDROLA	5,85€	REPSOL YPF	19,78€
 3,68%		 0,79%		 -0,19%		 2,60%		 -1,91%	

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
JAZZTEL	3,10	0,23	8,1%
GRIFOLS	11,45	0,80	7,5%
INDRA	14,45	0,97	7,2%
BARON DE LEY	46,75	2,75	6,3%
MAPFRE	2,40	0,14	6,0%
NH HOTELES	3,51	0,20	5,9%
ALMIRALL	8,68	0,48	5,9%
TELECINCO	8,73	0,42	5,1%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
NICOLAS CORREA	1,24	-0,12	-8,5%
GAMESA	4,79	-0,26	-5,1%
BANCO POPULAR	4,50	-0,20	-4,3%
CLINICA BAVIERA	7,62	-0,28	-3,5%
FUNESPAÑA	6,76	-0,24	-3,4%
FAES FARMA	3,00	-0,10	-3,4%
BANKINTER	4,85	-0,17	-3,3%
LINGOTES ESP.	3,48	-0,12	-3,2%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
BBVA	9,88	-0,2%		561,4
BSCB	9,48	0,8%		390,8
TELEFONICA	19,45	3,7%		280,4
IBERDROLA	5,85	2,6%		167,7
BANCO POPULAR	4,50	-4,3%		72,9
IBERDROLA RENOVABLES	2,42	-1,2%		42,1
REPSOL	19,78	-1,9%		41,9
MAPFRE	2,40	6,0%		38,8

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.857.812.971
-0,31% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

10.303,3

+1,05%

Ibex small cap

6.272,9

+1,06%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	14,27	2,5%	4,4%	-4,5%	38.521	15,34	10,59
FERGO AISA	0,48	-2,0%	4,3%	-60,3%	1.932	2,08	0,33
ALMIRALL	8,68	5,9%	7,7%	-5,0%	763	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,56	-2,8%	-3,2%	-6,4%	17.672	4,90	3,10
CATALANA OCCID.	14,60	0,6%	4,7%	-7,1%	252	17,72	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,09	2,3%	-5,3%	-41,9%	28.849	0,18	0,08
CRITERIA	3,94	0,5%	2,3%	19,6%	12.149	4,00	3,05
ERCROS	0,83	-2,1%	1,0%	-40,6%	847	1,85	0,74

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,15	4,5%	2,7%	-48,1%	220	2,34	1,01
FLUIDRA	2,50	-2,0%	-5,1%	-28,6%	72	3,75	1,95
GAS NATURAL	10,75	3,4%	-1,7%	-28,7%	25.541	15,67	10,07
GEN DE INVERSION	1,60	-1,8%	-1,8%	-8,1%	7	1,79	1,48
GRIFOLS	11,45	7,5%	8,8%	-6,2%	7.105	12,54	8,11
INBESOS	1,83	-1,1%	4,6%	1,1%	2.026	2,95	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,72	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,07	0,0%	1,4%	-71,4%	43.531	0,25	0,06

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	19,91	3,2%	6,4%	32,7%	13	19,97	13,20
RENTA CORP	1,84	-0,8%	0,3%	-37,6%	20	4,17	1,76
SERVICE POINT	0,52	-2,8%	-5,5%	-42,1%	475	1,14	0,49
VUELING AIRLINES	9,29	-0,3%	-2,2%	-24,7%	391	13,95	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
SCHNEIDER ELECTR	103,20	8,0%	26,2%
DEUTSCHE BOERSE	50,60	5,3%	-12,8%
SAINT GOBAIN	35,01	5,0%	-8,0%
SIEMENS AG-REG	80,80	4,9%	25,8%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DAIMLER AG	47,65	4,9%	28,0%
BASF SE	50,88	4,4%	17,1%
SAP AG	38,16	3,9%	15,6%
ALLIANZ SE-REG	87,70	3,8%	0,6%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
SOC GENERALE	41,30	-4,8%	-15,6%
CRH PLC	12,00	-3,9%	-36,9%
BNP PARIBAS	51,84	-2,6%	-7,3%
CREDIT AGRICOLE	11,39	-2,1%	-7,8%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
REPSOL YPF SA	19,78	-1,9%	5,6%
UNICREDIT SPA	1,86	-1,0%	-17,0%
ALSTOM	36,01	-0,9%	-26,6%
ARCELORMITTAL	24,83	-0,9%	-22,9%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.695,40	DAX XETRA	6.481,49	CAC 40	3.819,71	STOXX 50 (18H)	2.544,78	BCN GLOBAL 100	836,90
	0,67%		3,02%		1,50%		1,17%		1,88%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	28/09/10	1,18%
	12 MESOS	21/09/10	1,91%
	18 MESOS	21/09/10	2,15%
BONS	3 ANYS	07/10/10	2,53%
	5 ANYS	02/09/10	2,96%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/09/10	4,14%
	15 ANYS	15/07/10	5,12%
	30 ANYS	16/09/10	5,07%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,74%	0,40%
EURIBOR 1 SETMANA	0,73%	0,69%
EURIBOR 2 SETMANES	0,75%	0,71%
EURIBOR 1 MES	0,78%	0,75%
EURIBOR 2 MESOS	0,84%	0,81%
EURIBOR 3 MESOS	0,99%	0,97%
EURIBOR 6 MESOS	1,22%	1,20%
EURIBOR 9 MESOS	1,35%	1,34%
EURIBOR 1 ANY	1,49%	1,47%

abertis

902 30 10 15
Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	100,77
BUND	130,59
BOBL 5Y	120,77
LONG GILT	124,55
JAPANESE BOND	143,84
US-BOND 5Y	121,34
US-BOND 10Y	126,30

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,404	1,402	1,398	1,397
LLIURA ESTERLINA	0,875	0,879	0,879	0,878
FRANC SUÍS	1,341	1,335	1,332	1,330
IEN (100)	114,010	114,090	113,800	113,480
CORONA NORUEGA	8,094	8,132	8,159	8,185
CORONA SUECA	9,241	9,251	9,261	9,272

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE
BANCS	2,499%	2,324%	2,443%	2,432%	2,543%	
CAIXES	2,996%	2,920%	2,921%	2,924%	2,938%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,786%	2,674%	2,709%	2,705%	2,766%	
ÍNDEX CECA	4,750%	4,750%	4,500%	4,125%	5,000%	
MIBOR (1 ANY)	1,222%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%	1,418%
EURIBOR (1 ANY)	1,225%	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%	1,420%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

1,403\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,403
Dijous	1,405
Dimecres	1,395
Dimarts	1,387
Dilluns	1,389

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,875	9,271	7,456	8,114	1,341	1,403	1,415	1,416	114,130
LLIURA ESTERLINA	1,143		10,596	8,522	9,273	1,533	1,603	1,617	1,619	130,430
CORONA SUECA	0,108	0,094		0,804	87,520	14,466	0,151	0,153	0,153	12,310
CORONA DANESA	0,134	0,117	1,243		1,088	17,988	0,188	0,190	0,190	15,305
CORONA NORUEGA	0,123	0,108	1,143	0,919		16,530	0,173	0,174	0,175	14,064
FRANC SUÍS	0,746	0,652	6,913	5,559	6,050		1,046	1,055	1,056	85,090
DÒLAR	0,713	0,624	6,608	5,315	5,784	0,956		1,009	1,009	81,350
DÒLAR CANADENC	0,707	0,618	6,553	5,270	5,735	0,948	0,992		1,001	80,640
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,706	0,618	6,547	5,265	5,729	0,947	0,991	0,999		80,590
IEN (100)	0,876	0,767	8,123	6,533	7,109	1,175	1,229	1,240	1,241	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.413,00
Coure (lliures)	380,00
Estany	26.950,00
Niquel	24.305,00
Plom	2.411,00
Zinc	2.414,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.374,25 \$/onça
	Nova York	1.376,20 \$/onça
	Tòquio	3.604,00 ien/g
Plata	Londres	24,42 \$/onça
	Nova York	24,46 \$/onça
	Tòquio	649,90 ien/g
Platí	Londres	1.702,50 \$/onça
Paladi	Londres	594,00 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

82,410\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	82,410
Dijous	82,690
Dimecres	83,010
Dimarts	81,670
Dilluns	82,210

Telèfons i webs d'interès:

- Borsa de Barcelona**
www.borsabcn.es | 93 401 35 55
- Borsa de Madrid**
www.bolsamadrid.es | 91 589 26 00
- Associació Espanyola per a les Relacions amb Inversors (AERI)**
www.aeri.es | 91 521 38 190
- AIAF (Mercat de Renda Fixa)**
www.aiaf.ess
- MAB (Mercat Alternatiu Borsari)**
www.bolsasymercados.es/mab
93 401 36 79 / 91 589 11 75
- Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV)**
www.cnmv.es
93 304 73 00 / 91 585 15 24 i 25
- Atenció a l'inversor** | 91 589 11 84
- Banc d'Espanya, servei de reclamacions**
www.bde.es | 901 545 400
- Infobolsa**
www.infobolsa.es
902 22 16 62 / 91 709 56 10
- BME (Bolsa y Mercados Españoles)**
www.bolsasymercados.es
91 709 50 00
- MEFF (Mercat de Futurs)**
www.meff.es | 93 412 11 28
- Banc Central Europeu**
www.ecb.int



Res ens destorba

Ni el vol d'una mosca.
A GVC Gaesco el més important és escoltar-te amb atenció, perquè tan sols així som capaços de dissenyar el millor pla d'inversió per a les teves necessitats.



Tel. 902 237 237
La confiança d'un gran grup
www.gvcgaesco.es

Marià Moreno i Francisco Gimenez. CREADORS DE BUILDING COMMUNITIES

“L’empresa que només té en compte la rendibilitat s’equivoca”

ANNA PINTER
BARCELONA

L’empresa està deshumanitzada?

Marià Moreno: L’economia s’ha esforçat a no seguir les pautes que regeixen les nostres relacions amb la família, els amics, els veïns, etcètera. S’ha cregut que aquesta manera de relacionar-se és mostra de feblesa. Les conductes humanes no són vàlides quan arriba l’economia.

Francisco Giménez: A les persones que no són honestes, que són insolidàries, poc transparents, se les aïlla en la societat, i en canvi a l’empresa està acceptat aquest comportament. Nosaltres apostem per crear comunitats a les empreses perquè les humanitzi i a més les faci perdurables.

Què vol dir crear comunitats?

MM: Convertir les empreses en organitzacions a les quals les persones desitgin pertànyer i romandre. La Fageda és el millor exemple d’empresa que ha creat una comunitat que li és fidel.

FG: Des d’Augere i Grup Integral hem creat la metodologia Building Communities, que aspira a crear vincles amplis i a llarg termini entre tots els col·lectius que formen part de l’organització (empleats, clients, accionistes, proveïdors, etcètera). La novetat és que amplia la humanització a tots els col·lectius.

Què és el que garanteix aquesta fidelitat dels stakeholders?

FG: Les persones romanen a les organitzacions quan tenen la sensació que el que els uneix va més enllà del que és purament material. Existeix un vincle emocional. Són empreses en què la gent està contenta de treballar i lliura tot el seu coneixement sense restric-

ció, on els clients tenen un altre grau de fidelitat i els accionistes, a més de pel resultat dels dividends, se senten vinculats per altres valors.

De quina manera es poden humanitzar les empreses?

MM: La primera cosa és situar les persones en primer terme. És ser curt de vista tenir en compte únicament la rendibilitat de l’accionista. És equivocat.

FG: No hi ha cap més misteri que dialogar; si es vol transformar l’organització s’ha de posar un micròfon davant les persones i que expliquin lliurement tot el que consideren important a l’organització.

De qui depèn que es deixi situar les persones en el primer terme?

FG: La iniciativa d’humanitzar les empreses ha de venir de la direcció general, però després, per aplicar el canvi, hi ha d’estar implicada tota l’organització. El primer que fem és obrir un comitè de pilotatge a totes les persones clau de l’organització i democratitzem el procés.

MM: Aquesta democratització fa que hi hagi un sentit de coresponsabilitat tal, que el 90% de les accions que s’han aplicat a les empreses que ja han implementat la metodologia han tingut un cost zero.

Estem en un moment econòmic en què l’empresa té urgències per sobreviure. És moment ara per dedicar esforços i temps a humanitzar?

MM: S’ha demostrat que la crisi no és res més que una oportunitat per plantejar noves maneres de fer. En moments com aquests les empreses que sobreviuen són les que han desenvolupat el sentit de pertinença i han estat capaces de trobar solucions conjuntament.

FG: És justament ara que pren valor. Quan una empresa ha d’afrontar situa-



D’esquerra a dreta, Marià Moreno i Francisco Giménez, creadors de Building Communities. ROBERT RAMOS

“
L’economia s’ha esforçat a defugir de les pautes humanes que ens regeixen

El coneixement està en les persones i els canvis han de venir des de dins

La cooperativa La Fageda és l’exemple clar d’organització que crea fidelitat

cions tan complexes com abaixar la persiana, necessita construir un vincle amb les persones que té al seu entorn. Probablement requereix més esforç que fer una retallada de personal, però té més beneficis.

En què pot ajudar la vostra metodologia l’empresa d’avui en dia?

FG: Building Communities es basa en el diàleg. Creiem que escoltar cada un dels col·lectius que formen part ens dóna les claus per construir comunitat en l’empresa. L’acompanyem amb un procés de consultoria i treball en què impliquem directament les persones i són elles mateixes les que implementen les accions. El mètode s’organitza en fases que parteixen del diagnòstic. Un dels elements clau és la perdurabilitat. La comunitat ha de basar-se en un vincle a llarg termini.

Tanmateix tenim una realitat de mercat de treball amb un pes molt elevat de

contractes temporals que fa difícil encaixar aquesta aposta per la perdurabilitat.

MM: Aquest és un projecte per a empreses del segle XXI. Els qui miren els empleats només com algú que té un salari, o el client només com un comprador potencial, no tenen res a fer en el nostre projecte. Una persona completa són més coses, té més interessos que la seva vida professional, i l’empresa del segle passat actua com si això no existís.

FG: El nostre primer punt és la perdurabilitat. Entenem que s’ha de canviar la manera d’actuar de l’empresa basada en el *curttermisme*.

La metodologia està carregada de bones intencions, però l’empresa busca la rendibilitat en les seves accions. Amb aquesta ho aconsegueix?

FG: S’ha comprovat que les empreses que apliquen polítiques d’atenció als empleats obtenen major grau

de rendibilitat. Si es té en compte una intervenció en tots els estaments com la nostra metodologia, l’impacte de la rendibilitat és encara superior i a sobre més perdurable.

MM: El propòsit de la metodologia que hem desenvolupat és obtenir resultats econòmics i emocionals.

En la primera edició heu implementat la metodologia en sis empreses, on hi ha Sàpiens i els Laboratoris del Doctor Rodés. Quin perfil tenen?

MM: Tenen una sensibilitat inicial per humanitzar les seves organitzacions. Tot i que són de mida mitjana, totes són líders en algun aspecte. El més important és que són inquietes i volen millorar. De fet, amb algunes vam començar a treballar quan la crisi encara ni existia.

Quin tipus d’actuacions s’han implementat?

MM: Obrir nous espais de relació entre les persones i en escales diferents.

Auditors, empreses i economistes rebutgen el pla comptable de pimes

LLIBRE BLANC. Més de 80 professionals ja s'han adherit a la comissió que elaborarà un llibre blanc per intentar millorar una norma que consideren arbitrària i confusa

JOAN POYANO
BARCELONA

“El model actual d'informació financera per a mitjanes i petites empreses del pla general comptable del 2007 està pensat per a grans empreses multinacionals i ha estat traslladat a les primeres i, per tant, és un vestit que no s'adapta ni a les seves necessitats ni a les seves particularitats”, afirma Emilio Gironella, auditor de comptes i professor de la Universitat Pompeu Fabra i promotor de la Comissió Nacional para la Elaboración de un Libro Blanco sobre Mejoras a Introducir en la Contabilidad y la Información Financiera, que es va constituir el 15 de setembre, en un acte al Col·legi de Titulats Mercantils i Empresaris de Barcelona. Quan l'auditor parla de vestit gran no es refereix només a petites empreses, sinó a grups importants no cotitzats que facturen fins a 300 milions d'euros.

Gironella entén que l'Estat espanyol ha estat més papista que el papa, establint per a les pimes unes normes –les normes internacionals de comptabilitat/normes internacionals

d'informació financera (NIC-NIIF)– que en principi només són obligatòries per a la presentació dels comptes consolidats de grups de societats que cotitzen en borsa o emeten títols negociables. A Alemanya, per exemple, no es va modificar la normativa per a les pimes, mentre que a l'Estat espanyol les normes es van adoptar per a totes les empreses individuals.

Els membres de la comissió –auditors de comptes, professors universitaris de comptabilitat, economis-

“El 90% del que s'ha d'incloure a la memòria anual és informació deixalla”

tes, directors financers i gent d'empresa– ho són a títol personal, i ja s'hi han apuntat 83 membres de Catalunya, València, la Corunya, Alacant, Granada i Madrid. L'objectiu, assenyala Gironella, “és conscienciar els professionals i l'administració que amb el model actual no arribarem

a bon port i, en conseqüència, que convé millorar determinats aspectes per la seva lògica i necessitat”.

Les objeccions més importants que la comissió fa a les normes comptables vigents des de l'exercici 2008 són que s'ha incrementat significativament la informació que s'ha d'incloure en la memòria anual, “però el 90% són deixalles, és informació inútil, mentre que no és obligatori posar-hi la que un interessat necessita per conèixer la situació de l'empresa: rendibilitats financera i econòmica, anàlisi de la liquiditat en els últims tres anys, terminis de cobrament als clients i de pagament als proveïdors, projecció de tresoreria...”.

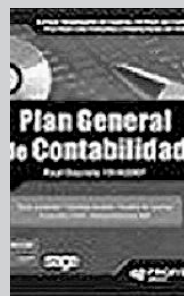
Pel que fa al pla comptable, es critica la gran subjectivitat que es permet a l'hora de fer estimacions comptables i que es mantinguin en vigor criteris de valoració d'alguns actius discutibles, com per exemple que es valori per 5 milions un edifici que es va comprar fa 20 anys per aquest preu i que ara en val 25. També es considera que té “deficiències rellevants” la presentació d'alguns estats financers inclosos en els comptes anuals, com ara que el model del compte de pèrdues i guanys no informa del cost de les vendes.

“La comissió no pretén anar contra res ni contra ningú, sinó simplement ajudar i reflexionar sobre els problemes existents que vivim en el dia a dia, i proposar solucions adequades, sempre de manera constructiva i positiva”, assenyala el seu promotor, que, una vegada engegat el projecte, té la intenció d'aconseguir que s'afegeixin als treballs quatre partits –PSOE, PP, CiU i PNB–,



Emilio Gironella, impulsor del llibre blanc sobre les normes comptables de les pimes. J.P.

EL LLIBRE



PLA GENERAL DE COMPTABILITAT
ACCID-PROFIT
12 €

Per aclarir dubtes sobre el PGC

Des de la seva aprovació, el pla general comptable (PGC) ha originat molts dubtes que han motivat que l'ICAC hagi hagut d'emetre un nombre rècord de consultes. Aquesta edició del 2010 presenta el PGC actualitzat i incorpora en el text referències de les consultes i resolucions de l'ICAC, així com les NIIF originals. Inclou un desplegable plastificat del PGC, CD-ROM amb el Conta Plus Basic i material complementari a profiteditorial.com.

perquè la finalitat de tot és modificar una norma que, després d'haver comprovat la seva aplicació en els exercicis 2008 i 2009, ha dut a la constatació que “és rara i ningú hi està d'acord”.

La comissió ha rebut fins ara el suport dels titulats mercantils i empresaris de Barcelona, el Col·legi d'Economistes de Catalunya, el Registre d'Economistes Auditors, el Consell General de Col·legis d'Economistes d'Espanya, la patronal CECOT i l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (Accid), que publicarà el llibre blanc quan estigui enllestit, s'espera a final de l'any que ve.

L'activitat de la comissió s'ha estructurat en sis comissions de treball:

– Millores a introduir en el balanç. Presidida per Enriquer Ortega (Madrid).

– Millores a introduir en el compte de pèrdues i guanys. Presidida per Joaquim Rabaseda (catedràtic de la Universitat de Girona).

– Millores a introduir en l'estat de canvis en el patrimoni net i en l'estat de fluxos d'efectiu. Presidida per Francesc Gómez Valls (professor titular de la Universitat Autònoma de Barcelona).

– Millores a introduir en la memòria. Presidida pels auditors de comptes Jaume

Carreras i Anselm Constans.

– Millores a introduir en la informació financera. Presidida per Oriol Amat (catedràtic de la Universitat Pompeu Fabra).

– Coordinació. Presidida per Emilio Gironella.

LA CE JA TÉ LLIBRE VERD

La Comissió Europea (CE) va presentar dimecres passat el seu llibre verd sobre el sector de l'auditoria, amb què ha obert fins al 8 de desembre

“Després d'haver-les aplicat dos exercicis, ningú hi està d'acord”

una consulta pública. L'objectiu és posar fi a l'oligopoli de les quatre grans consultores –Deloitte, Ernst&Young, KPMG i Price Waterhouse Coopers– que concentren el 90% del mercat europeu, però el comissari de Mercat Interior, Michel Barnier, va explicar que també es planteja simplificar les obligacions d'auditoria imposades a les petites i mitjanes empreses per evitar que quedin “asfixiades”.

MOTS ENREVESSATS

Sofisticació anglosaxona

Qui endevina que “pagaments basats en instruments de patrimoni” són opcions sobre accions? Què és el “cost amortitzat” o el “valor en ús”? Calia introduir el terme “combinació de negocis”, que no vol dir que una empresa fa més d'una cosa sinó que es

refereix a les fusions i les escissions? Gironella destaca que un dels problemes del pla és que utilitza una terminologia “molt tècnica i sofisticada, anglosaxona, i és clar, molta gent no l'entén; la del pla del 1990 era d'estar per casa i l'entenia tothom”.

EINES

LECTURES

Centrals de compres més competitives

Guia pràctica pensada per ajudar els professionals de les centrals de compres i serveis a millorar-ne la gestió. El llibre de Javier Panzano, director de màrqueting i formació d'Euro-nics España, explica com crear, impulsar i gestionar aquest tipus d'empreses amb èxit. Però també pot ser un referent de gran utilitat per a gerents, associats i empleats perquè puguin optimitzar la seva tasca i incrementar el nivell competitiu de les empreses.

Gestión horizontal posa en valor totes les claus de l'associacionisme modern: l'operativa, els processos, les tendències, els reptes, les recomanacions i les eines pràctiques perquè els consells d'administració, els equips directius, els comandaments i altres actors de l'empresa entenguin més bé aquesta modalitat i



GESTIÓN HORIZONTAL
Javier Panzano
ANCECO
29,90€

optimitzin el rol en aquest complex engranatge empresarial.

L'edició del llibre ha coincidit amb la celebració del 8è Congrés Nacional de Centrals de Compra i Serveis, que es va celebrar els dies 15 i 16 de setembre. Anceco, l'associació espanyola del sector, es va fundar el 30 de març del 1998 i consta d'una vuitena de socis.

NOMENAMENTS



CARLOS MOREIRA DA SILVA
President de La Seda

Carlos Moreira da Silva ha assumit la presidència executiva de La Seda en substitució de José Luis Morlanes, que ha estat cessat pel consell d'administració de la companyia, ara controlat per la portuguesa BA PET BV. Morlanes ha estat nomenat vicepresident.



CARLO GALLUCCI
Subdirector general internacional d'Esade

El catedràtic Carlo Gallucci ha estat nomenat per a un càrrec de nova creació per liderar el procés d'internacionalització de l'escola de negocis. Es tracta d'una de les primeres decisions de la nova directora general Eugènia Bieto. Gallucci és doctor en ciències econòmiques i empresarials i llicenciat en economia i comerç.



XAVIER TINTORÉ
Director general corporatiu financer de Fluidra

Xavier Tintoré, llicenciat en administració d'empreses per Esade i PDG per l'IESE, s'incorpora a Fluidra procedent d'Indo. Tindrà la missió de gestionar les finances de Fluidra pensant en l'estratègia d'expansió internacional de la firma.

CONSULTORI LABORAL

CONTRACTACIÓ INDEFINIDA

Quines són les característiques del nou contracte de foment de la contractació indefinida?

Amb la reforma laboral s'amplien els col·lectius susceptibles a aturats inscrits amb una antiguitat de tres mesos a l'atur, o que durant els dos anys anteriors haguessin estat contractats exclusivament mitjançant contractes de caràcter temporal, o se'ls hagués extingit un contracte indefinit en una empresa diferent.

També per a treballadors ocupats dins la mateixa empresa abans del 18/6/2010, data d'entrada en vigor del reial decret llei, a qui es transformi el contracte en un de foment de la contractació indefinida abans del 31/12/2010. És a dir, abans de començar el 2011.

Es manté la indemnització reduïda de 33 dies de salari per any de servei, amb un màxim de 24 mensualitats, per al cas que el contracte s'extingeixi per causes objectives i l'extinció o bé sigui declarada ju-

dicialment improcedent o reconeguda com a tal per l'empresari, sempre que l'acomiadament en qüestió s'hagi produït per causes objectives i no disciplinàries.

Amb la nova normativa, el Fogasa (Fons de Garantia Salarial), es farà càrrec de la part de la indemnització en un percentatge equivalent a 8 dies de salari per any de servei, en casos d'extincions de contractes indefinits formalitzats després de l'entrada en vigor del reial decret llei, exclusivament si el contracte ha tingut una duració superior a un any.

Amb la reforma laboral, s'entra en un nou període en què caldrà veure si servirà per millorar la contractació indefinida. En un moment de crisi i amb l'atur tan elevat, potser és difícil de veure'n l'eficàcia, però de cara al futur és bo fomentar la contractació indefinida.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

LECTURES

L'eficàcia comença per l'agenda

Pel consultor i professor David Allen la productivitat "consisteix a fer que alguna cosa passi amb el menor esforç possible". Per tant, millorar la productivitat té a veure amb gestionar de forma més eficaç els obstacles, les barreres i les distraccions que s'interposen en el nostre camí. Això ho diu un dels màxims experts mundials en el camp de l'organització personal i la productivitat i autor del llibre *Getting things done* (GTD), considerat per *Time Magazine* com un dels millors llibres d'autoajuda de la dècada.

A *Sé más eficaz*, Allen desenvolupa la seva teoria en 52 claus per millorar la productivitat personal tant a dins com a fora de la feina. Allen parla de l'origen de l'estrès: "L'estrès procedeix de l'incompliment d'acords als quals has arri-



SÉ MÁS EFICAZ
52 claves para mejorar tu productividad en la vida y el trabajo

EL NUEVO LIBRO DEL INVENTOR DEL MÉTODO GTD (Getting Things Done)

SÉ MÁS EFICAZ
David Allen
ALIENTA EDITORIAL
12€

bat amb tu mateix. Les úniques formes d'alleugerir-lo són cancel·lar els acords, complir-los o renegociar-los". Sobre la creativitat, proposa: "Quan hi ha massa distraccions i acords desatesos en l'espai mental, el flux és limitat. Si vols atreure i promoure un pensament nou i productiu, has de netejar primer les canonades, i veuràs com sorgeix gairebé per si sol".

CONSULTORI FISCAL

REINVERSIÓ EN EL PIS NOU

Con funciona la reinversió de beneficis obtinguts per la venda de l'habitatge habitual en un nou habitatge?

Si decidim vendre el nostre habitatge habitual per comprar-ne un altre, es donaran dos aspectes: el primer serà que el benefici obtingut d'aquesta venda estarà exempt de tributació a la renda si la compra del nou habitatge habitual es fa durant l'any anterior o els dos anys posteriors a la transmissió. I el segon serà que només podrem deduir-nos de l'adquisició del nou habitatge la quantitat no deduïda en la compra de l'habitatge venut. Però fem-ho amb un exemple que serà més entenedor:

Imaginem que teníem un habitatge habitual comprat per trenta mil euros fa més de tres anys i que el venem durant l'any 2010 per dos-cents vint mil euros. Sobre la compra de l'habitatge, el dia de la venda, hi havia pendent de pagar una hipoteca per import de quinze mil euros. Aquell mateix any adquireixo un nou ha-

bitatge habitual per import de tres-cents cinquanta mil euros, pel qual demano una hipoteca de cent cinquanta mil euros, i pago la resta al comptat. En aquest cas, les preguntes a realitzar seran dues: quin import estarà exempt per reinversió? Quin import podrem deduir-nos de la compra del nou habitatge habitual?

Pel que fa a la primera pregunta, i sense tenir en compte coeficients d'actualització, estarà exempt per reinversió el resultat d'agafar el benefici obtingut i restar-li la hipoteca que restava pendent, això són cent setanta-cinc mil euros, que dedicarem íntegrament a la compra del nou habitatge habitual.

I pel que fa a la segona pregunta, no podràs deduir del nou habitatge la part proporcional a les quantitats que ja hagi deduït de l'antic en anys anteriors així com la part exempta per reinversió.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENNA
ASSESSORIA ASFEM

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

Companya

1756

La creació de la Reial Companyia Barcelonesa de Comerç a Índies, seguint l'exemple de les companyies monopòliques privilegiades creades per les monarquies absolutes de l'Occident europeu, va trobar, aviat, competència. Causa: la difusió del model de la mota a les costes catalanes.

Menjar

1829

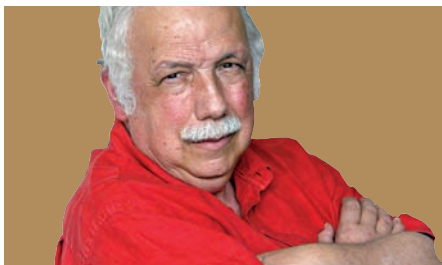
La mota incloïa la compra del menjar de la tripulació. Segons un "Quadern" de 1829: "tocino, sal, formatges, ous, gallines, carn i greix, xocolata, cafè, cansalada, llonganisses, pebre, moltons, bacallà, aiguardent, tonyina, oli, taronges, fideus, anxoves, olives".



Marina

1872

Un grup de "comerciants, naviers, capitans, pilots i mariners mercants" de Barcelona i de la costa de Catalunya adreçà una *Exposició a las Cortes*, datada el 15 de desembre de 1872, proposant la supressió del ministeri de la Marina de Guerra. Raó: aquest ministeri ofegava les iniciatives privades.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

LA 'MOTA' I EL CAPITÀ MIRAMBELL

L'advocat i economista Pere Estasen, que va viure a cavall entre el XIX i el XX, va tenir un gran interès per donar a conèixer una fórmula empresarial de les costes catalanes de la primera meitat del vuit-cents; la *mota*. El seu origen és a la Catalunya desfeta de després de les guerres napoleòniques, conegudes, popularment, com a guerra del Francès. En aquells moments, mancaven grans capitals per invertir en el comerç exterior, els possibles ajuts dels governs de la monarquia eren nuls, i, al mateix temps, els mercats de molts dels productes catalans més competitius (vi, fruits secs, rajols, draps, paper, cuir) eren mercats internacionals.

Els empresaris catalans necessitaven embarcacions per transportar els seus productes, en el que serien, sovint, llargues travessies. La solució fou la formació de dos originals tipus d'empresa: la *fusta* i la *mota*. La *fusta* tenia com a objectiu construir una nau i dotar-la de tots els elements necessaris per al transport. Paral·lelament, l'objecte de la *mota* era comprar tots els productes destinats als mercats estrangers, i, alhora, formar una tripulació dirigida per un capità, per fer el viatge d'anada i tornada.

Les naus es construïen a les platges de la costa catalana, de la Barceloneta a Roses. Especialment, a Badalona, Montgat, Ocata, el



Goletes similars a la de la fotografia es van construir a diverses localitats de la costa catalana entre els anys 1824 i 1860. ARXIU

“

La fusta tenia com a objecte construir una nau i dotar-la de tots els elements necessaris per al transport. Paral·lelament, l'objectiu de la mota era comprar tots els productes destinats als mercats estrangers

Masnou, Vilassar, Premià, Mataró, Arenys, Caldetes, Malgrat, Blanes, Lloret i Palamós. Segons Estasen, entre 1824 i 1860, els mestres d'aixa construïen 26 fragates i corbetes, 216 bergantins, 104 pollacres corbetes, 9 goletes i unes 2.800 embarcacions menors.

La *fusta*, és a dir, la construcció de la nau, era la suma de les participacions de gent molt diversa: el capità i la seva família (homes, dones, serventes), el mestre d'aixa (i, possiblement, familiars), el serraller, els subministradors de fusta, de les planxes de coure per cobrir la quilla, de les veles, les cordes, les politges, el quitrà, les banderes usades com a senyals marítimes, etcètera. La *fusta* es formava a les poblacions de la costa, però hi participa-

ven, també, comerciants de poblacions de l'interior com Arenys de Munt, Vilassar de Dalt, o, fins i tot, segons diu Estasen, de Manresa.

Tots aquests, i molts altres (veïns i veïnes, amb petits estalvis de la població), més els membres de la futura tripulació (pilot, contramestre, mariners, grums, cuiner, fuster) podien participar, amb quantitats ben diverses, tant en la *fusta* com en la *mota*. Aquest segon capital, la *mota*, era el destinat a comprar tot allò que la nau necessitava: les mercaderies per vendre, les assegurances, la matrícula, els aranzels, i les provisions per a un llarg viatge transoceànic.

Tots els que tenien alguna relació amb l'expedició co-

mercial d'una nau, i alguns que no hi tenien cap relació però hi posaven part dels seus estalvis, constituïen aquestes dues associacions de capitals: la *fusta* i la *mota*. Segons Estasen, "cada nau era una veritable casa de comerç, una factoria flotant". No explica, però, si, tal com succeeix a la dècada del 2000, en aquestes naus factoria s'acabaven de fabricar alguns dels productes transportats.

Els constructors i subministradors de la nau, si tenien part en la *fusta* i en la *mota*, cobraven el que els corresponia. Els mariners podien cobrar un salari, o bé la part de la seva participació en la *mota*, o bé salari més participació. En tornar de l'expedició, el capità distribuïa en mà als membres de la seva tripulació els guanys obtinguts, en funció de la seva participació.

Estasen, a la ratlla del 1900, s'encarregà de presentar a l'opinió la figura del capità Joan Mirambell (Ocata, 1796 - el Masnou, 1862). El 1834, Mirambell, dirigint *La Constància*, una pollacra amb una càrrega de ví, oli, ametlles i avellanes, entrà al port de Montevideo, amb bandera del Brasil, en ple estat de guerra entre Espanya i l'Uruguai. Fou detingut i destinat a ésser afusellat. Però va convèncer les noves autoritats que la nau havia entrat al port en missió comercial de pau, no de guerra. Aconseguí, així, el restabliment de les relacions comercials legals (per bé que, a la tornada, la burocràcia espanyola hi va posar obstacles).

Pere Estasen, el regionalisme econòmic

Pere Estasen i Cortada (Barcelona, 1855-1913) és autor d'un gros volum: *Cataluña. Estudio acerca de su engrandecimiento y riqueza* (Barcelona, Seix, 1900. Edició facsímil: Barcelona, Base, 2000). Les històries del capità Mirambell (que recull Carles Pi i Sunyer) són seves. El regionalisme, basat en l'economia i en la llengua, es pot llegir com la voluntat de crear un estat nació català dins un gran imperi. Com Àustria-Hongria, o el britànic.

CONTRA XIFRADA

Berta Roig

20

GERMÀ GRAN

Diu en que l'experiència és un grau, però sovint aquest valor es deixa escapar després de la jubilació. Aprofitar aquest talent des d'una perspectiva social és el que va empènyer ara fa 21 anys el Cercle d'Empresaris, amb el suport del Consell Superior de Cambres, a fundar a Madrid l'associació Secot (Sèniors Espanyols per a la Cooperació Tècnica). Un any més tard la iniciativa arribava a Catalunya amb la vocació d'oferir l'experiència i els coneixements d'exdirectius i exempresaris a joves emprenedors, pimes i ONG.

Avui la Secot té 150 voluntaris a Catalunya que assessoren de manera gratuïta els projectes que arriben a l'associació (prop de 7.000 des de l'inici de la seva activitat). El nombre de voluntaris, a més, no para de créixer, en part per l'efecte de les prejubilacions que precipiten l'expulsió del mercat laboral de professionals amb una llarga experiència i una actitud encara molt activa. Ho sap bé Ramon Prats, antic directiu de Nestlé que es va veure al carrer amb 58 anys i moltes ganes encara de fer

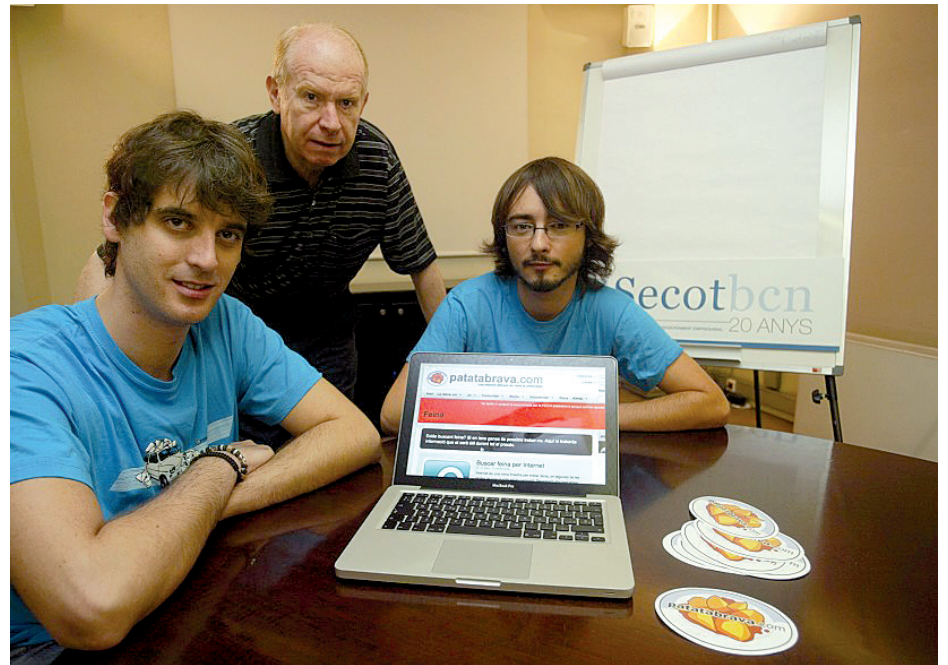
20
Vint anys són els que fa que l'associació Secot és a Catalunya. En aquest temps ha rebut prop de 7.000 projectes per assessorar

coses. "Les empreses prenen decisions en funció dels costos sense tenir gaire en compte la pèrdua de talent que això pot comportar", diu. Prats reconeix que l'experiència personal va ser força traumàtica per inesperada i que per ell entrar a formar part de la Secot va suposar "una ajuda moral i ocupacional molt important, una manera de continuar tenint una vida activa i profitosa". Molts dels darrers voluntaris que han entrat a l'associació provenen d'experiències similars, i gràcies a això, explica Prats, "s'està rejuvenint la Secot".

La majoria dels projectes que arriben a l'associació

són de pimes amb una visió molt emprenedora però pocs mitjans i sovint amb la manca d'una visió global del negoci. "Solen tenir perfils més tècnics però sense experiència en la preparació, per exemple, de plans financers més a llarg termini", explica el voluntari de la Secot. Un perfil similar a aquest és el que tenen els socis de Patatabrava.com, una xarxa social universitària creada per alumnes de periodisme de la Universitat Autònoma de Barcelona el 2002 i que avui ja supera els 300.000 universitaris registrats a tot Espanya.

Com a empresa, Patatabrava.com es va constituir a finals del 2006 i es va instal·lar al Parc de Recerca de la UAB. Va ser a través d'aquest trampolí que el mes de març els socis de l'empresa van entrar en contacte amb la Secot. "Al principi hi vam anar amb cert recel perquè el nostre és un sector molt nou i pensàvem que resultaria difícil que gent més gran l'entengués bé", admet un dels socis de Patatabrava.com, Oriol Solé. Però aquesta sensació va durar poc perquè després dels primers contactes amb Ramon Prats i amb Antoni Calatayud —els dos senyors de



Ramon Prats junt amb Oriol Solé i David Tardà a les oficines de Secot. JUANMA RAMOS

Secot que han assumit l'assessorament en aquest projecte—, aquests emprenedors van tenir clar que l'experiència seria positiva. "Quan els vam començar a explicar les problemàtiques que teníem de seguida ens van saber donar molt bones referències de per on seguir avançant, i al final t'adones que per molt diferents que siguin els sectors l'experiència sempre és vàlida", destaca Solé.

Encara no hi ha data de caducitat per a aquesta experiència d'assessorament però el balanç sembla positiu i, amb l'ajuda dels senyors de Secot, Patatabrava.com està actualitzant els seus plans d'explotació per

a cada una de les línies de negoci que té. Tot un nou horitzó després de viure en primera persona els efectes de la dràstica caiguda d'inversió publicitària en línia i la forta competència que exerceixen les xarxes socials més generalistes. "Quan vam començar ara fa vuit anys aquest era un tipus de negoci molt innovador perquè aleshores quasi ningú parlava del web 2.0, el creixement va ser molt ràpid i quasi no vam tenir temps de plantejar-nos les coses a més llarg termini", explica Solé. I en aquesta fase estan ara aquests emprenedors que han aconseguit traslladar la seva comunitat virtual a prop d'un centenar d'uni-

versitats i centres de formació superior de tot l'Estat a través d'una plataforma on els estudiants comparteixen experiències i apunts, i on s'ofereixen serveis com pisos o habitacions per compartir, informació sobre els graus o fins i tot una botiga virtual.

Mentre ara els socis de Patatabrava.com estudien com exportar aquesta comunitat a l'exterior, continuen compartint experiències i dubtes amb Ramon Prats i Antoni Calatayud. Aquest és només un dels molts exemples de col·laboració de la Secot. Per les seves mans han passat molts altres i en passaran molts més. Per compartir sempre hi ha temps.

El salmó digital
www.leconomic.cat
 Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
L'ECONOMIC

L'economia, més a prop