



L'ECONOMIC

leconomic.cat

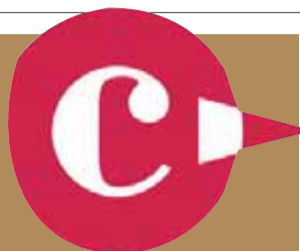
ANY 1 | NÚMERO 23 | DEL 24 AL 30 DE DESEMBRE DEL 2010

2€

DAVANT EL RECURS CAMERAL VOLUNTARI PÀGINA 22

FUSIONS: ARA LES CAMBRES

Miquel Valls impulsa un procés de reestructuració en les tretze entitats catalanes amb l'objectiu que estigui tancat en el primer trimestre del 2011



LLEI DEL TABAC PÀGINA 18

Els hostalers preveuen destrucció de treball i els partidaris, més salut

Ciència i tecnologia aguantent la crisi



Catalunya ja disposa de 24 parcs científics, dels quals vint s'han creat en una dècada i quatre, el 2010

El model de centres petits, connectats i repartits per tot el territori serveix d'inspiració al Brasil

➔ Pàgines 2-4



JAUME PUIG, DIR. GRAL. GVC GAESCO PÀGINES 14-15

“L'inversor porta diners a altres mercats perquè hi veu més rendibilitat”



CERTIFICACIÓ PÀGINA 5

Applus+ invertirà 10 milions en la compra d'una empresa andalusa



PRODUCTES CASOLANS
FABRICACIÓ PRÒPIA D'EMBOTITS I
PRODUCTES ARTESANS
PERNILLS, PERNILLS IBÈRICS, VENDA D'OLIS

Horari: Dijous de 16 a 20 h.
Divendres de 9 a 13 h i de 16 a 20 h.
Dissabtes de 9 a 13 h.

BESCANÓ Pla de la Central (sortint de Bescanó, en direcció a Anglès, darrere la central elèctrica)
Tel. 972 44 07 16

82207010189916

ELS PARCS CATALANS INSPIREN EL BRASIL

TERRITORIAL. Una potència emergent com és el Brasil vol construir 200 parcs tecnològics seguint el cas català de centres petits i repartits pel territori. **ECLOSIÓ.** Catalunya té 24 parcs, amb 20 de creats en una dècada i 4 el 2010

JORDI TORRENTS
BARCELONA

Catalunya té un model d'implantació de parcs científics i tecnològics que ja comença a ser un referent internacional, tot i que es tracta d'un fenomen relativament recent al país, ja que no es va iniciar fins el 1987 -amb el Parc Tecnològic del Vallès (PTV), que va estar sol durant gairebé una dècada fins que va néixer el Barcelona Activa- i, de fet, 20 dels 24 parcs actuals ja són fills del segle XXI. Van, doncs, a contracorrent, i tal com explica el conseller delegat del PTV, Francesc Martos, "les empreses d'àmbit tecnològic han resistit millor que altres la crisi", tot i que també han hagut d'ajustar costos. Martos detalla que fins i tot s'han trobat amb empreses que deixen projectes aparcats "perquè els receptors de la feina són de sectors amb crèdit restringit com són la construcció i l'automoció". La prova de l'èxit és que del 2007 al 2010, els anys de la crisi, han nascut 10 parcs, gairebé la meitat dels que hi ha a Catalunya.

Segons el gerent de la Xarxa de Parcs Científics i Tecnològics de Catalunya (Xpcat), Joan Bellavista, el moviment de parcs comença al voltant de la universitat californiana de Stanford el 1951, però "durant vint anys és un fenomen nord-americà". Ja era un model de xarxa i de transferència, ara que se'n parla tant, ja que les universitats "relacionades amb els governs dels estats i amb agents privats desenvolupen un model" que es comença anomenant de parcs de recerca. La idea de concentrar empreses -segons un estudi elaborat pel director del Parc Científic de la Universitat de Girona (UdG), Pere Condom, i el professor de la mateixa UdG Josep Llach- en una mateixa àrea va prosperar un cop acabada la Segona Guerra Mundial, ja que, "conscients que la ciència havia fet contribucions vitals per guanyar el conflicte", es van apropar a les universitats. El model no sal-

EN RESUM

Elements per definir parcs S&T

1 GESTIÓ. El parc ha d'estar gestionat per un equip especialista a estimular el flux entre tots els seus agents.

2 UNIVERSITAT. Cap projecte es pot considerar S&T sense la connexió amb el coneixement i la recerca universitària.

3 VALOR AFEGIT. Innovació, patents, tecnologia, recerca, creativitat i servei.

4 FACILITATS. No n'hi ha prou amb laboratoris. Cal contactar amb clústers propers i disposar d'espais residencials.

5 CREAR NEGOCI. Esforç per promoure empenedoria, incubadores i *spin off*, així com atracció de talent i inversions.

6 TERRITORI I XARXA. Efectes positius tant en l'entorn proper com en la relació amb altres parcs i xarxes mundials.

7 ATRACCIÓ No només crear empresa, sinó atreure firmes ja existents per estimular la innovació.

Font: Luis Sanz, exdirector IASP



Una investigadora al parc de la Indústria Enològica VITEC, a Falset. ARXIU

ta a Europa fins al cap de vint anys, i després ja a Àsia, Àfrica i l'Amèrica Llatina. I al Brasil, detalla Bellavista, "ara hi ha un moviment espectacular". El gerent considera que un exemple de transformació radical el tenim en Finlàndia, "amb una revolució tecnològica espectacular en dues dècades". I el proper gran canvi, creu, es viurà al Brasil, que ha utilitzat com a model la implantació territorial a Catalunya. "Actualment hi ha 200 projectes de parcs, una política de govern central, quan normalment ho és més regional o de comunitats amb municipis, universitats i entitats". Segons Bellavista, el Brasil està duent a terme una revolució tecnològica molt gran i amb finança-



Els parcs catalans han de posicionar la marca 'parc científic' en el mercat

PERE CONDOM
DIRECTOR DEL PARC DE LA UDG

ment propi. El govern de Lula ja ho va iniciar, però és ara quan el projecte pren forma. Fa uns mesos, ja es va dur a terme un intercanvi d'experiències entre membres de la Xpcat amb responsables d'incubadores d'empreses i parcs d'Anprotec -associació de promoció de parcs i empreses al Brasil- i Sebrae, agència de petits empresaris brasilers.

A Catalunya, el PTV va ser el primer i, durant gairebé una dècada, un oasi. La gran eclosió és a partir del tombant de segle, amb la implicació d'universitats i d'entitats privades, conjuntament amb ajuntaments i altres organismes públics, especialment de la Generalitat. El model territorialitzat es va anar estenent com una taca d'oli, i tot que Barcelona concentra fins a nou parcs, n'hi ha a les quatre províncies catalanes (un a Lleida; quatre

Parc científic o tecnològic? Qüestió de marca

Què diferencia un parc científic d'un de tecnològic? Tot i que, amb el temps, han acabat tenint un ús gairebé indistint, el gerent de la xarxa catalana Xpcat, Joan Bellavista, reclama que "d'entrada, no ens creiem el nom i mirem el contingut". Així, el parc científic "està més lligat a la recerca i a la relació amb la universitat", però actualment "ja no és tant així". Ara, qualsevol parc tecnològic ja està relacionat

amb la universitat i aquestes formen part dels seus consells d'administració, quan en la seva creació "eren només productors de ciència". Després, s'han anat convertint en usuaris d'aquesta mateixa ciència. En el concepte de parc "sempre hi ha d'haver empreses, és clar, però la diferenciació ja és més institucional que pràctica i de contingut", afegeix Bellavista. És una qüestió sovint "de marca". Segons el director del

Parc de la UdG, Pere Condom, "no hi ha grans diferències"; una pot ser referent a la dimensió, ja que el parc científic, un model més britànic, "és més petit i vinculat a la universitat", mentre que el tecnològic, més mediterrani, és més gran i més centrat en activitats productives. Per Bellavista, però, les fronteres s'han anat diluint i "ja no hi ha parcs només de recerca o només productors".

a Tarragona; un a Girona, i 18 a Barcelona, dels quals la meitat són fora de la capital), amb més de 2.160 empreses constituïdes i més de 64.000 llocs de treball. Cal tenir en compte que alguns parcs ni tan sols disposen d'empreses, ja que es troben en processos centrats encara en la recerca. El model català s'allunya, per exemple, del de grans concentracions que estan sorgint a Àsia, especialment a la Xina, i és per això que el Brasil s'hi ha fixat, amb una atenció especial als petits grans nuclis de parcs independents però connectats entre si.

Aquest és el cas de la concentració que hi ha al Vallès amb el Parc de l'Alba, el PTV, Esade Creàpolis i el Parc de Recerca de la UAB, tot un espai "de referència", segons Martos. El president espanyol Rodríguez Zapatero va arribar a dir que es tracta de la concentració de coneixement més gran del sud d'Europa, però és més que això, és una gran xarxa. Posem



Les empreses d'àmbit tecnològic han resistit millor la crisi, tot i haver d'ajustar costos

FRANCESC MARTOS
CONSELLER DELEGAT DEL PTV

l'exemple d'un emprenedor que necessiti iniciar recerca amb 15 metres quadrats. Doncs té la UAB. Quan ja li faci falta més espai i relacionar-se amb petites empreses, pot fer el salt cap al PTV, i un cop arribi a produir, pot instal·lar-se al parc de l'Alba. I tot, amb un flux directe de coneixement des de Creàpolis. El responsable de promoció del Parc de l'Alba, Valentí Llagostera, va afirmar que el més important del seu parc eren els veïns, amb "una concentració que pot ajudar a l'aterratge d'empreses", hi afegeix Martos.

REORGANITZACIÓ Segons fonts de la Generalitat, l'objectiu inicial dels parcs científics era donar sortida a la recerca generada al món universitari, en forma d'empreses. A Catalunya, l'estructura universitària no disposava de les eines per dur a terme un suport a la fundació d'empreses, tot i que van néixer les anomenades oficines de transferència de tecnologia, un primer gran pas per iniciar la comercialització de coneixement. Amb la creació dels parcs s'aconsegueix sumar-hi els reptes de la gestió d'equips i de l'oferta de serveis de suport a la recerca. Comença, doncs, la tasca de coordinació, però a Catalunya el model no esclata fins el segle XXI.

També coexisteixen en el model

Xarxa de Parcs Científics i Tecnològics de Catalunya

TOTAL PARCS

24

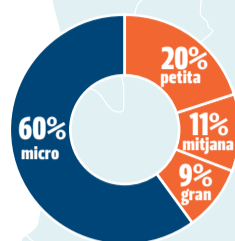
TOTAL EMPRESES

2.165

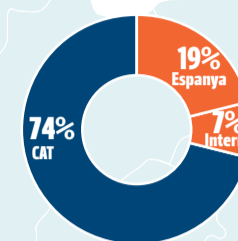
TOTAL TREBALLADORS

64.185

DIMENSIÓ DE LES EMPRESES



ORIGEN DE LES EMPRESES



Lleida
Parc Agroalimentari de Lleida
Creació: 2005
Empreses: 49
Treballadors: 760

Falset
Parc de la Indústria Enològica VITEC
Creació: 2009

Reus
Parc Tecnològic del Camp Tecnop@rc
Creació: 2004
Empreses: 19
Treballadors: 480

Vilaseca
Parc Cient. i Tecnol. del Turisme i l'Oci
Creació: 2010

Manresa
Parc Tecnològic de la Catalunya Central
Creació: 2009
Empreses: 34
Treballadors: 7.500

Terrassa
Parc Cient. i Tecnològic de Terrassa Orbital 40
Creació: 2010

Sant Cugat
ESADE Creàpolis Campus
Creació: 2005
Empreses: 57
Treballadors: 500

Tarragona
Parc Tecnològic de Tarragona
Creació: 2007

Cerdanyola
Parc Tecnològic del Vallès
Creació: 1987
Empreses: 150
Treballadors: 3.442

Parc de Recerca de la UAB
Creació: 2007
Empreses: 34
Treballadors: 7.500

Parc de l'Alba
Creació: 2010

L'Hospitalet
Consorci Biopol
Creació: 2008
Empreses: 0
Treballadors: 2.500

Viladecans
Parc Aeroespacial i de Mobilitat Deltabcn
Creació: 2006
Empreses: 1
Treballadors: 30

Girona
Parc Científic i Tecnològic de la UDG
Creació: 2001
Empreses: 41
Treballadors: 900

Mataró
Tecnocampus Mataró-Maresme
Creació: 1999
Empreses: 19
Treballadors: 187

Barcelona
Barcelona Activa Parc Tec. BCN Nord
Creació: 1995
Empreses: 116
Treballadors: 756

Barcelona Innovació Tecnològica b_TEC
Creació: 2006
Empreses: 60
Treballadors: 1.000

Parc de Recerca Biomèdica PRBB
Creació: 2005
Empreses: 1
Treballadors: 1.300

La Salle Technova Barcelona
Creació: 2001
Empreses: 78
Treballadors: 300

Parc de Recerca i Innovació de la UPC
Creació: 2005
Empreses: 39
Treballadors: 280

Parc Científic de Barcelona
Creació: 1997
Empreses: 60
Treballadors: 2.250

22@BCN
Creació: 2000
Empreses: 1.441
Treballadors: 42.000

Parc de Recerca de la UPF
Creació: 2007
Empreses: 78
Treballadors: 300

Barcelona Zona Innovació
Creació: 2010

FONT: XARXA DE PARCS CIENTÍFICS I TECNOLÒGICS DE CATALUNYA

català diverses estructures jurídiques. Alguns, com el Parc Agroalimentari de Lleida, són gestionats per un consorci, amb participació exclusiva d'entitats públiques, en aquest cas la Paeria i la Universitat de Lleida, amb l'alcalde com a president del consorci. Altres són fundacions sense ànim de lucre, obertes a l'entrada de patrons privats, com el Científic de Barcelona, el Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona i el d'Innovació Technova La

Salle.

Els 24 parcs actuals a Catalunya -amb quatre de recent creació el 2010, a Terrassa (Orbital 40), Cerdanyola (parc de l'Alba), Vilaseca (Turisme i Oci) i Barcelona (Zona Innovació)- sembla que no es quedaran aquí, ja que el nou govern de la Generalitat té previstes mesures com ara un fons de capital públic i privat que incentivi l'emprenedoria tecnològica, la creació d'un marc fiscal favorable a la innovació i fins i tot la

creació de més parcs repartits pel territori. En l'àmbit de govern, caldrà veure si hi ha alguna reorganització de conselleries. Fins ara a Catalunya -no a Madrid, amb distribució ministerial diferent- l'interlocutor dels parcs era un de sol, el del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa. Ara, algunes veus aparellen universitats i educació.

A l'hora de concretar resultats dels parcs més enllà de les xifres, trobem la recent creació d'un

club de doctors al PTV; el naixement d'un nou clúster de la farmàcia i la cosmètica a Catalunya o la posada en marxa del Centre Nacional d'Anàlisi Genòmic -impulsat pels governs estatal i català- al Parc Científic de Barcelona, que aglutina sectors d'alt valor afegit com biomedicina, energies renovables o biotecnologia d'aliments per a una finalitat d'utilitat pública com pot ser seqüenciar genomes a gran escala per lluitar, per exemple, contra el càncer.

Una trentena de sectors

El govern català troba "convenient" que, si pot ser, cada parc es centri en una àrea de coneixement, ja sigui en temes de biomedicina i farmàcia (com el de Recerca Biomèdica de Barcelona), tecnologies de la informació, energia, informàtica, alimentació (com l'Agroalimentari de Lleida o l'Enològic de Falset),

aeronàutica (el Delta BCN de Viladecans), ciències socials (UPF), nanotecnologia, òptica, metal·lúrgia o serveis (com el de Turisme i Oci de Vila-seca). Es tracta d'aconseguir una massa crítica d'investigadors i emprenedors per generar projectes compartits. Els 24 parcs catalans ja disposen d'una trentena de sectors.

L'atles de la innovació

La Xarxa de Parcs Científics i Tecnològics de Catalunya (Xpcat) forma part des de l'any 2005 de la xarxa internacional IASP. De fet, l'actual gerent català, Joan Bellavista, també la va arribar a presidir, a més d'ocupar, actualment, el càrrec de president internacional de la xarxa espanyola, l'APTE. Fa tres anys també es va crear

Wainova (gestionada des de l'IASP), una mena de xarxa de parcs i incubadores d'arreu del món. El gran projecte de Wainova ha estat l'elaboració d'un ambiciós atlas mundial de la innovació "des d'una lògica de mercat", assegura Bellavista, per estimular la creació de nous parcs i una transferència tecnològica internacional.

FOCUS

LA XARXA DE PARCS I EL DIA A DIA DEL MÉS ANTIC. Bellavista és una de les veus més autoritzades per parlar sobre parcs, amb una visió local i global. Els defensa com a *lobby* d'empreses i universitats. El PTV, el parc més antic, se'l va anomenar el *Sillicon Vallès* i va obrir camí a la resta. Martos el dirigeix des de fa cinc anys. **Per Jordi Torrents**

Joan Bellavista

GERENT XARXA PARCS CIENTÍFICS I TECNOLÒGICS DE CATALUNYA (XPCAT)

“La societat civil és la que va generar el moviment de parcs”

El model català de parcs és molt territorial.

N'hi ha a les quatre províncies i en moltes localitats. El fenomen català és interessant d'analitzar, ja que hi ha un moment d'explosió. A Anglaterra, per exemple, no passa, ja que hi havia nascut molt abans. Però aquí, com a Espanya, coses que ja existien es reorganitzen sobre una altra lògica i passa del fenomen de clústers a una reconversió en parcs.

Alguns no es van crear per esdevenir parcs.

El 22@, per exemple; no era la seva intenció inicial. Tenim clústers, parcs, ciutats de la ciència o districtes industrials reconvertits en tecnològics. Tots els fenòmens tenen punts en comú. Es pretén integrar recerca i innovació no només en la producció, sinó en l'activitat quotidiana, com ara l'oci i la vida social, transferint els conceptes de parc a la vida, a l'entorn urbà.

Aquestes demandes de transferència i de flux, no poden caure en un missatge buit de contingut?

Sí. Aquí hi ha dues etapes. La reforma universitària del 83 va marcar un paradigma perquè regulava i permetia el contracte entre universitat i empresa, ja que hi havia un buit legal. Les anomenades oficines de transferència de tecnologia de les universitats no eren promotores d'activitat; la promoció forta sorgeix dels parcs, quan s'evidencia una transferència en un espai físic i on la universitat està implicada.

Iniciativa de l'administració o amb més pes privat? A Euskadi, per exemple, va



Joan Bellavista dirigeix la xarxa catalana de parcs. GABRIEL MASSANA

“
No tenim gestors especialistes en parcs, solen ser professionals reconvertits

ser un model més públic, amb una política de crear un parc per província. A Catalunya, fent un café vam decidir fer una xarxa de parcs per anar al govern i fer polítiques públiques. El parc del Vallès, per exemple, el va iniciar el CIDEM, però era un parc, no una política de parcs. Va ser la societat civil la que va crear un moviment de parcs, i aquest va anar al govern.

Ara, però, la participació pública és la norma.

Menys del 10% dels parcs del món són privats, sí. El model habitual és tenir més del 50% de participació pública. A Catalunya la im-

plicació universitària hi és des de l'inici, però també d'entitats privades, com ara les caixes d'estalvis, i l'administració.

Se senten ben tractats els parcs? Cal un marc fiscal diferent tenint en compte el tancament de l'aixeta dels fons europeus?

Això és un problema, ja que els parcs han tingut fons europeus durant anys. Hi ha una primera fase d'inversió, el totxo, que necessita un finançament rellevant per urbanitzar un territori i atreure inversió. Fer canvis fiscals no és fàcil, ja que poden topar amb directives europees. L'objectiu dels parcs és ser un *lobby* de tot: representem les universitats, les empreses, els centres de recerca, les incubadores, tot. Representem tots els elements del sistema d'innovació i insistim en la necessitat d'especialitzar la gestió. A Catalunya no hi ha gestors especialistes en parcs. N'hi comença a haver, però són professionals reconvertits.

Francesc Martos

CONSELLER DELEGAT DEL PARC TECNOLÒGIC DEL VALLÈS (PTV)

“De diner n'hi ha, però busca inversions de garantia”

El PTV va arribar a tenir 170 empreses, però la crisi l'ha ressituat en unes 150.

Les empreses d'àmbit tecnològic han resistit millor que altres la crisi, en un entorn de més estabilitat. Han hagut d'ajustar costos, és clar, com els de telefonia, però a nosaltres la incorporació del Parc de l'Alba ens ajuda, ja que hem unificat xarxes. Fa uns anys era més important tenir una idea, mercat i professionals.

I ara?

Ara ho és més tenir sortida a nivell financer, i no és el mateix el finançament d'una multinacional solvent que una empresa de dos o tres treballadors, que fora del patrimoni familiar no té res per avalar. De diner n'hi ha, però busca inversions de garantia. Fins i tot ens trobem que empreses del parc deixen aparcats projectes perquè els receptors de la feina són de sectors amb crèdit restringit, com ara la construcció i l'automoció. El problema és que molta gent ja no fa el primer pas. L'índex de mortalitat d'empreses al PTV és dels més baixos. Moltes famílies estan disposades a donar suport als fills per un pis, però no per una empresa. Molts segueixen aspirant a ser funcionaris, però també hi ha gent amb inquietuds. Amb la crisi, tancar un exercici inicial amb pèrdues pot provocar la defunció de l'empresa perquè no rebrà crèdits. Hi ha empreses que fan impossibles per tancar amb benefici mínim i seguir tenint accés a crèdits.

Acabeu de celebrar consell d'administració amb unes xifres esperançadores.



Francesc Martos, a la seu del PTV, a Cerdanyola. ORIOL DURAN

“
El tema fiscal passa més per deduccions que no per la subvenció directa

Sí, hem aconseguit tancar l'exercici amb beneficis i una facturació de les empreses de 1.200 milions. No és la funció del parc, però és positiu. Al Barcelona Meeting Point vam fer contactes i oferir descomptes, i això ens ha permès incorporar empreses. El curs que ve tindrem una escola bressol per ajudar a la conciliació laboral, amb una inversió de 400.000 euros. S'afegirà a altres serveis dins del parc, com ara una oficina de Correus, un hotel i una agència de viatges.

Però l'oficina de Correus perilla si n'obren una de nova a Cerdanyola.

Ens interessa que es mantingui i estem parlant amb Correus. És un espai accessible i amb aparcament, i que no només dona servei al parc. A més, d'una oficina més centralitzada fa dos anys que se'n parla i potser està frenada per la crisi.

Com van els projectes d'ampliació?

L'únic solar per edificar al parc és al costat del centre d'empreses. D'acord amb el Consorci de la Zona Franca, volem ampliar l'edifici central per a empreses de biotecnologia amb serveis comuns específics i problemàtics, com és l'accés a oxigen o hidrogen. Volem inaugurar-lo pel 25è aniversari, el 2012.

Cal canvis en el marc fiscal?

Passa més per deduccions que no per subvenció directa. Si a una empresa petita que comença li dius que tindrà bonificacions en l'impost de societats, això no li serveix, ja que sovint no és ni societat.

El grup Applus+ comprarà noves empreses a la Xina i l'Índia el 2012

CREIXEMENT. Amb l'adquisició de la britànica Velosi, el grup amb seu a Cerdanyola sobrepassarà els 1.000 milions en facturació. **PREVISIÓ.** Les vendes d'enguany seran un 7% superiors i el resultat, uns 130 milions, similar al del 2009

RAMON ROCA
CERDANYOLA DEL VALLÈS

Applus+, grup líder en assaig, inspecció, certificació i serveis tecnològics, controlat en un 70% per la firma de capital de risc The Carlyle Group, es troba en procés de reorientació en les inversions estratègiques internacionals amb l'objectiu de guanyar posicionament als mercats de la Xina i l'Índia els anys 2012 i 2013. La decisió es pren després d'haver comprat catorze empreses els darrers dos anys arreu del món, seguint les directrius del pla estratègic 2007-2012, i després d'haver adquirit recentment la companyia britànica Velosi per 105 milions d'euros.

"Amb l'adquisició, a través d'ampliació de capital, de Velosi el grup arribarà als 1.100 milions d'euros de facturació i disposarem d'una plantilla d'uns 14.000 professionals, 4.000 dels quals a l'Estat espanyol", explica Joaquim Coello, president d'Applus+, que assegura que tot i que l'any que ve no hi ha en cartera noves compres ja estudien "un

El grup amb seu a Cerdanyola invertirà 30 milions l'exercici vinent

pla per guanyar pes a la Xina i l'Índia". De fet, la firma amb seu a Cerdanyola ja és present a Xangai, però volen ser-hi "amb més serveis perquè són uns mercats amb moltes possibilitats", sentència Coello. Una de les dificultats, matisa el màxim responsable del grup, és que "l'obertura d'empreses allà no és fàcil, cal tenir en compte les lleis que obliguen a donar entrada a les administracions

APPLUS+

FACTURACIÓ

1.100 M€

TREBALLADORS

14.000

INVERSIÓ 2011

30 ME

● El grup Applus+ és la primera multinacional espanyola en el sector de l'avaluació de la conformitat i una de les deu més grans del món. La companyia presidida per Joaquim Coello té per objectiu continuar amb l'augment de la tecnificació de productes i de valor afegit, així com incrementar la internacionalització a tots els continents.



Joaquim Coello, president d'Applus+, al seu despatx a la seu de Cerdanyola del Vallès. ROBERT RAMOS

locals, i no se sap mai com acaba de funcionar la nova *joint venture*". Applus+ ja és present en una quarantena de països, però destaca el seu pes al Benelux, Alemanya, el Regne Unit, França, Noruega, Finlàndia, els EUA, el Canadà i molts països del golf. Amb l'adquisició de Velosi, es reforça clarament el continent africà, asiàtic i altres països de la zona pèrsica.

Velosi, dedicada a proveir serveis d'inspecció, control de qualitat, certificació i assaig per a les indústries de gas i del petroli, complementarà la xarxa internacional d'Applus+, gràcies a la seva xarxa de 63 oficines a 39 països. Aquesta multinacional, que cotitza a la borsa de Londres i té la seu a Jersey, va facturar 182 milions de dòlars el 2009.

De fet, un dels punts del present pla estratègic d'Applus+ era convertir el grup en una de les cinc companyies líders del seu sector el 2012, i poder-se si-

tuar en el Top 3 en cada una de les divisions amb què opera.

Applus+ va fer el salt el novembre del 2007, quan va entrar The Carlyle Group com a propietari de referència amb el 70%. L'altre 30% va quedar en mans d'un grup de caixes, liderades per Catalunya Caixa i un grup d'empresaris.

Enguany es tancarà el

grup amb un augment de facturació d'un 7%, "la meitat per adquisició i l'altre 50% pel creixement orgànic", explica Coello, que hi afegeix que el resultat estarà al voltant dels 130 milions d'euros, una xifra similar a l'obtinguda l'any passat.

Applus+, que té com a objectiu convertir-se en un referent global en avaluació

de conformitat, invertirà 30 milions d'euros en necessitats corrents. També destinarà el 3% del valor de les vendes en inversió en innovació. Per a l'any vinent, la companyia continuarà en "la línia d'augmentar en la tecnificació dels productes, i d'aprofundir en el valor afegit i augmentar la posició en la internacionalització", afir-

ADQUISICIONS

Deu milions per quedar-se una firma andalusa

No totes les inversions del grup es duen a terme en els mercats internacionals. Tot i l'important desemborsament que ha fet Applus+ per aconseguir Velosi, en els mesos vinents adquirirà una empresa a Andalusia del sector de l'agroindústria. La inversió suposarà uns deu milions d'euros. "Ara estem negociant la fórmula de la compra; potser serà amb una participació majoritària o potser ens quedarem el 100%", explica Coello. Andalusia és clau en aquest sector.

ma el president del grup. La companyia s'alimenta en el 30% de l'activitat a Espanya, i la resta en l'àmbit internacional. La previsió per als anys vinents, segons fonts del grup, és que el mercat exterior sigui el que augmenti més. "Si creixem un 10%, set o vuit parts es faran als mercats forans i la resta a la península", explica Coello, que hi afegeix que "és molt difícil guanyar més a l'estat espanyol".

CINC DIVISIONS. Applus+ disposa de la divisió d'Inspecció i Assistència Tècnica (IAT), Automoció, Assajos no Destructibles RTD, Idiada (enginyeria al servei de la indústria internacional de l'automoció) i LGAI (soci tecnològic que ofereix serveis de desenvolupament de producte, assaig i certificació per a la indústria). Quant a ingressos per divisió, el 2008 RTD va significar el 38%; Auto, el 23%; IAT, el 25%; Idiada, el 9%, i LGAI, el 5%.

EL REFERENT

Un segle d'innovació amb LGAI

Una de les divisions del grup Applus+ és el Laboratori General d'Assaigs i Investigacions (LGAi), tota una referència per al món industrial de Catalunya que tot just fa dos anys va complir un segle d'història. Ara per ara LGAI representa poc més del 5% dels

ingressos de tot el grup. Va ser l'any 1907 quan la Mancomunitat, amb gran visió de futur, va copsar la importància d'aquests tipus de laboratoris en una societat industrial i un primer laboratori tèxtil i d'adoberia es va anar ampliant fins a esdevenir un centre de

prestigi. L'arribada de la dictadura del general Primo de Rivera va colpejar durament el creixement del laboratori. Després va passar a dependre de mans diferents: primer de la Diputació de Barcelona i més tard la Generalitat li va donar ple suport.

EMPRESSES

Eurona Telecom aspira a liderar el servei d'internet rural a tot l'Estat

CRÉIXER. El futur d'aquesta innovadora companyia de telecomunicacions passa per comprar altres societats

ANDREU MAS
CORNELLÀ DE LLOBREGAT

Eurona Telecom és una innovadora companyia catalana de telecomunicacions ubicada a Cornellà de Llobregat. L'empresa està especialitzada a portar internet allà on els operadors tradicionals -les grans multinacionals- han donat per perdut el negoci pels elevats costos que els comporta habilitar les infraestructures per fer-hi arribar l'ADSL. L'alta especialització de la companyia catalana li permet explotar les rendibilitats d'un mercat difícil però on hi ha poca competència. Precisament una de les estratègies de futur de la companyia és la progressiva adquisició dels seus competidors per aconseguir el lideratge del mercat espanyol, on ja estan molt ben posicionats. "Volem ser els líders de l'internet rural a Espanya i tots els nostres passos estan encaminats a aconseguir aquest objectiu, per això volem integrar dins la nostra companyia altres empreses del sector, mitjançant fusions per absorció, per aprendre d'ells i alhora aportar-los valor afegit", manifesta el president i conseller delegat d'Eurona Telecom, Jaume Sanpera.

Un dels passos fonamentals que Eurona ha fet aquest any per poder assolir l'objectiu dels anys a venir ha estat la sortida al Mercat Alternatiu Borsari, el MAB, fa molt pocs dies, el 15 de desembre. Aquest mercat està adreçat a les empreses petites i mitjanes en procés d'expansió. D'aquesta manera, Eurona es convertia en l'onzena empresa espanyola a cotitzar en aquest segment del parquet borsari. En el pri-

EURONA TELECOM

FACTURACIÓ

1,9M€

TREBALLADORS

35

FUNDACIÓ

2001

● L'origen d'Eurona Telecom és una petita enginyeria que neix per dedicar-se al món del *wireless*, la tecnologia sense cable. Aviat els seus fundadors van comprovar que els esqueia més fer d'operadora especialitzada i van vendre la consultoria a un extreballador.

mer canvi, els inversors van intercanviar 135.729 títols per un import de 162.874 euros. Això va fer que Eurona aconseguís una revaloració del 9,09%, després de marcar un primer preu d'1,20 euros.

Hi ha més de 615.000 persones a l'Estat espanyol que no tenen cobertura

Tancava la primera sessió havent negociat 140.829 títols per un import de 169.147 euros.

Segons explica Sanpera, la sortida al MAB és el que ha permès a l'empresa capitalitzar-se i eludir així el que és el principal problema en els primers anys de vida de les empreses, el finançament. "Hem estat a

moltes empreses i sabem que el problema de sortida sempre és el començament. Nosaltres teníem clar que si no fèiem alguna cosa l'entrada de capital seria molt lenta, i nosaltres volíem créixer ràpidament, per això ens vam decidir per sortir al MAB", explica el president de la firma.

LIDERATGE ESPANYOL. Amb vista al 2011, l'objectiu d'Eurona Telecom és refermar-se en el mercat espanyol, on opera en més de 150 municipis, que s'afegeixen als 300 on treballa a Catalunya. En total té donats d'alta 3.500 clients -qui paga les quotes és el client final, qui disposa de la línia, com una operadora convencional- i espera tancar l'exercici de 2010 havent assolit 3.835 abonats i consolidant un resultat econòmic de gairebé dos milions d'euros, cosa que representaria un creixement de més de 300.000 euros respecte de 2009, o el que és el mateix, un creixement a l'entorn del 23%.

En aquests moments, els principals projectes a Espanya d'Eurona tenen lloc a Galícia, Aragó i el País Valencià. Amb vista al futur més immediat es vol estendre a la comunitat de Madrid, les Balears, Astúries i Andalusia, així com reforçar la seva presència al País Valencià.

La internacionalització de l'empresa és un pas que es deixa per a una fase posterior, perquè el mercat potencial a l'Estat és de 615.000 persones, que viuen en àrees sense cobertura. Sanpera considera com a mercats potencials el nord d'Àfrica, els països de l'Europa de l'Est i l'Amèrica Llatina. "Per a aquests



Jaume Sanpera, el cervell d'Eurona Telecom. L'ECONÒMIC

països, la nostra alternativa tecnològica es converteix en principal, pel fet de no disposar de xarxes convencionals", diu Sanpera.

ARRIBAR A TOT ARREU. Per al president de la companyia amb seu a Cornellà, "el nostre objectiu és portar internet arreu" i per això faran servir totes les alternatives tecnològiques de què disposa el mercat. Ara com ara, les dues tecnologies que estan implantant és la Wimax i el servei d'internet via satèl·lit. La tecnologia Wimax és un estàndard creat a Nord-amèrica que funciona pel mateix principi que el Wi-Fi,

El sistema d'internet via satèl·lit permet portar la xarxa a tot arreu

però amb la diferència que el senyal que ofereix es pot transmetre a llargues distàncies, mentre que el Wi-Fi està pensat, sobretot, per a connexions sense fils dins d'una llar. El Wimax permet, a més, oferir més ample de banda -fins a 50 megues- i qualitat de servei. Això fa que Eurona

competeixi amb els operadors convencionals en oferir a les empreses navegació de gran capacitat.

D'altra banda, el servei d'internet via satèl·lit es mou per uns paràmetres totalment diferents. És el que serveix per arribar allà on la disposició orogràfica no permet cap alternativa. És, doncs, des d'aquest punt de vista, un servei molt més individualitzat. Mentre que el Wimax permet donar cobertura a àmplies zones geogràfiques, el satèl·lit permet fer arribar internet fins a masies aïllades i només demana del client que s'instal·li una antena.

L'ESCLETXA DIGITAL

Ja no es pot viure al marge d'internet

Jaume Sanpera té molt clar que és fonamental lluitar contra l'esclatxa digital, que és la fractura que es produeix entre els que poden accedir a les tecnologies de la comunicació, i molt especialment a internet, i els que no poden accedir-hi. Aquesta fractura pot tenir una causa social o territorial, que és la que intenta pal·liar Eurona.

Jaume Sanpera afirma que "ja no es pot viure al marge d'internet", per això considera tan important la seva feina. I cita uns quants exemples: des de l'alcalde que els demana ajut perquè la població els deserta perquè no poden disposar de connexió a la xarxa fins al cas de famílies que els caps de setmana no poden anar a una segona

residència perquè tenen fills en edat escolar que han de fer deures amb l'ordinador i al lloc on estan instal·lats no hi ha cobertura.

Contràriament al que es pot pensar, les zones d'ombra no es produeixen només al Pirineu, sinó també en entorns urbans i urbanitzacions com és el cas de Valldoreix, al Vallès Occidental.

ESTALVI VISTA



Hivern Privata

El fred de bon matí, el caliu de la llar de foc,
la xocolata ben calenta...

Viu el teu hivern i emporta't aquest edredó
nòrdic Privata en incrementar el saldo del teu
compte en 3.500€ i mantenir-lo durant 50 dies.

Només fins al 17 de gener.

TAE: 3,45%. Promoció vàlida per a ingressos en compte corrent o llibreta a la vista, de fons provinents d'una altra entitat entre l'01/12/2010 i el 17/01/2011. Remuneració en espècie subjecta a la legislació fiscal vigent. Impostos aplicables (IVA i IRC) a càrrec del client. Consulta'n les condicions al web o a la teva oficina de Caixa Penedès.



14004631029843V

www.caixapenedes.com

Caixa Penedès
Persones al servei de persones

EMPRESSES

Aparcaivola obrirà un nou pàrquing a l'estació de Sants el gener del 2011

EXPANSIÓ. Va néixer com a alternativa a l'aparcament de l'aeroport i ara, amb tres serveis en marxa i un quart a les portes, ja pensa a expandir-se arreu de l'Estat

JORDI TORRENTS
EL PRAT DE LLOBREGAT

Tot es redueix a dos ingredients bàsics: preu i servei. I amb un màrqueting que "neix de gent empenyada", tal com explica un dels socis d'Aparcaivola, Jaime Escamilla. Situem la història: Escamilla solia agafar molts vols i, sovint, es trobava que el preu de l'aparcament del cotxe podia superar el del bitllet de l'avió. A partir d'aquí, ell i quatre socis més van dedicar dos anys i mig a trobar la ubicació perfecta per a la seva idea de negoci: un aparcament privat a prop de l'aeroport del Prat, amb tarifes més econòmiques i amb un servei d'acompanyament a la terminal del client. Ara, apunta Escamilla, "tenim previst obrir un nou aparcament a l'estació de Sants el gener del 2011", que s'afegirà a un segon aparcament que fa mig any també es va obrir a la mateixa localitat del Prat i amb un miler de places disponibles, tot i que aquest només dona servei a viatgers de la

APARCAIVOLA
APARCAMENTS
3
TREBALLADORS
35
ANY DE CREACIÓ
2008
● Cinc socis van decidir que estaven farts dels preus de l'aparcament del Prat i d'haver de carregar l'equipatge. I van crear Aparcaivola, alternativa més barata que ja dona feina a 35 persones.

terminal T1. Aparcaivola, de fet, vol expandir-se a set o vuit aeroports més de l'Estat espanyol i ampliar el servei a viatgers de creuers i d'estacions de tren, com és el cas de la iniciativa a Sants.

L'empenyament generador de la idea s'arrodonia amb el fet que, a partir de

200 euros de despesa, ni tan sols es pot fer el pagament als caixers automàtics. "L'aparcament del Prat s'aprofita de la seva condició de monopoli", diu Escamilla, fins que Aparcaivola es va convertir en l'alternativa. El soci recorda que la primera font de negoci d'AENA al Prat és la dels 400 milions d'euros que guanya amb el servei d'aparcament.

L'empresa naixia ara fa un parell d'anys, imitant el model dels anomenats Park & Fly dels Estats Units, amb una nau de 14.000 metres quadrats i 600 places. El client arriba, deixa el cotxe i l'empresa el trasllada amb una furgoneta taxi a la terminal corresponent, estalviant-se, doncs, les llargues caminades que, amb l'agregant d'haver de dur les maletes, tothom sol trobar-se a l'aparcament de l'aeroport. I amb el valor afegit del preu, ja que pot costar "la meitat o menys" que en l'aparcament oficial. Fem la comparativa: al Prat, un dia d'estacionament surt



Jaime Escamilla, a l'aparcament de la carretera de ca l'Alaio, al Prat de Llobregat. ORIOL DURAN

NOU NEGOCI

Aparcainavega té 600 places per a creuers

Els responsables d'Aparcaivola van detectar que molts clients utilitzaven el seu servei, però després no volaven, sinó que anaven a Barcelona per pujar a un dels molts creuers que arriben al seu port. És per això que van situar un nou pàrquing al World Trade Center amb 600 places i que ja representa el 10% del negoci de la companyia. Una setmana surt per 59 euros, quan un altre aparcament costaria uns 150 euros més el taxi per arribar fins al vaixell.

per 18,3 euros, tarifa que baixa a 14 euros a partir del vuitè dia d'estada. A Aparcaivola, el cost és de 9 euros diaris, que baixa a 5 si se supera la setmana. I tot, "a cinc minuts de l'aeroport, sense preocupar-se d'haver de buscar un lloc lliure i sense haver de carregar equipatge". Si algú no ho té gaire clar, pot consultar un calculador de costos que la companyia ofereix al seu lloc web (www.aparcaivola.com).

El públic objectiu del servei pot ser "qualsevol viatger", diu Escamilla. Actualment, Aparcaivola ja treballa amb unes 400 empreses, des de pimes fins a multinacionals que també aposten per controlar despeses. Aparcaivola té obertes 24 hores del dia tot l'any, i ja disposa d'una plantilla de 35 persones per cobrir els diferents torns.

El nou espai de Sants serà un veritable servei VIP, amb un preu que també se situa al voltant de la meitat de l'oficial. Així, si l'aparcament de l'estació val 25,3 euros diaris, el d'Aparcaivola sortirà per 12,5 euros,

El servei, a més de l'aparcament, inclou el trasllat d'anar i tornar a l'aeroport

la meitat.

A tot això, cal afegir-hi la possibilitat de disposar de serveis extres com el de rentat del vehicle i fins i tot de manteniment i reparacions (un servei encara per posar en marxa) a través dels mateixos tallers oficials.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA
LECONOMIC

L'economia, més a prop



Pere Romero, director general de Novovent, subjectant una de les peces dissenyades per l'empresa. ROBERT RAMOS

Novovent preveu duplicar la venda a l'exterior en dos anys

ASPIRACIONS. La firma de sistemes de ventilació i climatització aspira a facturar un 70% a l'estranger, especialment als EUA, Europa i l'Amèrica del Sud

ANNA PINTER
BARCELONA

Novovent, empresa de producció de sistemes de ventilació i climatització ha planejat una propulsió en l'àrea de vendes a l'exterior. La firma espera duplicar el volum d'exportació a curt termini i aconseguir que la gran majoria del seu negoci provingui de l'estranger.

Ara, el pes de les exportacions sobre el total dels ingressos de Novovent representa un 40% i, tot i que no es volen aventurar a donar xifres concretes, aspiren a superar el 70%.

Pere Romero, director general i fundador d'aquesta empresa familiar amb seu a Barcelona, explica: "Veiem el mercat local molt estancat i, en canvi, l'internacional està fercit d'oportunitats que no volem deixar passar".

De fet, aquest any, en un dels exercicis més durs a l'Estat espanyol, els ingressos procedents de l'estranger els han crescut al voltant d'un 15%.

Novovent, que ja ven a Europa, el nord d'Àfrica i l'Amèrica del Sud, s'ha marcat l'objectiu de tenir presència als Estats Units i focalitzar el seu creixement

a Europa i el nord d'Àfrica. "Són mercats difícils, amb marques molt arrelades però a tots dos hi ha molt bones oportunitats a curt termini", sentència Romero.

PERSEVERANÇA. En temes d'internacionalització, Novovent ha fet una feina de formiga. Des de mitjan

anys 90, quan l'empresa va optar per fabricar producte propi, ja va entendre que la sortida a l'exterior havia de ser imprescindible per a la companyia. "Vam considerar que, malgrat les dificultats, el nostre mercat natural havia de ser Europa", hi afegeix.

Aquesta feina feta els últims anys és la que ha aju-

dat l'empresa de sistemes de ventilació a sortejar la crisi, tot i dedicar-se a un sector que depèn en gran part de la construcció.

Romero diu que no els falten bones perspectives si fan un repàs recent de la seva evolució. "Si mirem enrere, el nostre producte era un més, ara disposem de sistemes més innovadors amb valor afegit que tenen molta més sortida sigui on sigui", diu.

Romero assegura que en l'última etapa han fet molts esforços financers i d'organització per desenvolupar nous productes i dotar de valor afegit els ventiladors industrials fets a Novovent.

Una de les dates clau va ser l'any 2004, quan es va fer una aposta per desenvolupar un catàleg de productes més eficients. Aleshores van posar en marxa un laboratori d'assajos d'elevada eficiència, del qual han sorgit productes de més valor afegit.

Un d'aquests són les hèlixs de ventilador Winder, fruit d'un desenvolupament propi del departa-

La companyia ha invertit un milió d'euros en el departament d'R+D+i

ment d'R+D+i a partir de l'observació de les lleis de l'aerodinàmica i de fenòmens naturals.

En un any i mig, l'empresa ha destinat al voltant d'un milió d'euros a recerca i desenvolupament. La xifra és substancialment elevada si es té en compte que el seu volum de negoci va ser de 7 milions d'euros el 2009.

Part del finançament per al desenvolupament de producte l'han basat en crèdits tous del Centre pel Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI), una entitat pública adscrita al Ministeri de Ciència i Innovació que es dedica al finançament de la innovació per a pimes i grans empreses. I també com a línies específiques de l'Agència per a la Competitivitat de la Generalitat (ACCIÓ), que esperen rebre aviat. La concessió d'aquestes línies de finançament els conforma com una empresa innovadora i, a més, els ha permès tenir poca tensió financera.

NOVOVENT
FACTURACIÓ 2009 7 M€
TREBALLADORS 22
ANY DE FUNDACIÓ 1988
● Novovent és una empresa familiar que va iniciar Pere Romero com una comercialitzadora a final dels vuitanta en què també hi ha els seus dos fills. La firma ha reinvertit tots els beneficis en la companyia, la qual cosa els ha donat una fortalesa financera suficient per sortejar les vies tradicionals de finançament.

A punt de tancar el 2010 Romero explica que esperen acabar l'any amb el mateix volum de negoci que en l'exercici anterior. "Hi ha famílies de productes que depenien del mercat local que ens han caigut moltíssim i hem pogut mantenir-nos en compensar-nos amb les exportacions", matisa.

ENGINEERS. Novovent dona feina a 22 persones, un 70% de les quals tenen formació superior i, d'aquestes, un 90% són enginyers industrials. "Cada cop anem introduint més gent formada", avança Romero.

A més a més, l'empresa treballa amb col·laboradors externs per complementar l'especialització de la plantilla.

Creada l'any 1988, Novovent va començar sent una firma comercialitzadora de productors europeus de sistemes de ventilació. Aleshores, la seva cartera de productes era una de les més innovadores de les que hi havia a tot l'Estat espanyol. A partir de l'any 1995, Novovent va decidir fer el salt i convertir-se en fabricant. "Com a empresa comercialitzadora, el nostre horitzó es tancava al mercat local", recorda el director general.

Una vegada fet el canvi, Romero reconeix que el model de negoci que els va fer créixer va ser el d'apostar per productes a mida que s'ajustessin a les necessitats de cada client de manera específica.

LES INSTAL·LACIONS

Producció a la Franja

L'any 2008, Novovent va començar a buscar terrenys industrials a Catalunya, però el moment no va ser el més propici per trobar una parcel·la que no hipotequés el futur de l'empresa i van optar per un territori més

barat. Sobre un terreny de 47.000 metres quadrats a Tamarit de Llitera (Aragó), construiran la planta i instal·laran el laboratori d'assajos que fins ara tenien al barri de la Verneda de Barcelona. La compra va suposar

una inversió de dos milions d'euros. Romero avança que començaran la construcció de la planta tan aviat com recuperin inversió. Mentre arriba aquest moment, fabriquen en unes naus llogades a Aragó.

EMPRESSES

Emprenedors Babousch

Sabatilles amb un toc de luxe

Babousch ven en un any 4.000 unitats i ja pensa a crear una cadena de botigues

JORDI TORRENTS
BARCELONA

No ens enganyem. Molts de nosaltres tenim unes sabatilles d'estar per casa que són de vergonya aliena, i que fins i tot amaguem si algú se'ns presenta de sobte. Quatre amigues van decidir que això havia de canviar i es van associar per crear Babousch - ara fa just un any -, amb la intenció d'atorgar dignitat a un producte condemnat a ser una mena d'anequet lleig del sector del calçat. I dit i fet. Al carrer Santaló de Barcelona hi tenen la seva primera botiga -el seu objectiu és aconseguir crear una cadena i ja busquen locals a Madrid-, on cada vegada que hi entra algú la primera frase que trenca el gel sempre és la mateixa: "Necessito unes sabatilles". I per triar, n'hi ha. Entre models d'home i de dona ja disposen de més de vuitanta referències, que poden anar des d'unes *sleepers* de vellut negre fins a unes *manoletines* color caramel i amb un llaç negre, passant per uns mocassins que, sense perdre la funció de sabatilla, ens poden permetre fins i tot sor-

tir amb elles de casa.

Una de les sòcies, Déborah Hap, explica que la idea va sorgir quan va detectar que li "costava molt trobar sabatilles dignes" i que, fins i tot, les acabava comprant fora de Barcelona. El seu objectiu és redescobrir la sabatilla com "un producte quotidià de luxe", ja que actualment és com el germà pobre i "poc cuidat pel sector". Déborah Hap, Palmira Llena i Olga Domènech, tres de les quatre sòcies (l'altra és Silvia Claveria) expliquen que van voler posar fi al tòpic de producte tronat i mostrar al món que en la intimitat de la llar es pot anar còmode sense renunciar a l'elegància. Van recórrer fires i fabricants a la recerca de les millors sabatilles del mercat. Hap detalla: "Només acceptem producte espanyol o algun d'uropeu", però també que els costa molt, pel que fa a la crida "perquè algun fabricant vulgui apostar per nosaltres". Amb tot, tenen material de fins a 17 proveïdors i elles mateixes s'encarreguen gairebé de *tunejar* alguns models amb llaços, borles o el que la imaginació els regali.



Palmira Llena, Déborah Hap i Olga Domènech són, juntament amb Silvia Claveria, sòcies a Babousch. JORDI TORRENTS

LA IDEA



Tots fem servir sabatilles, però les sòcies de Babousch van trobar que en

el sector del calçat era un producte de segona. Elles, amb el seu toc personal, li volen retornar una imatge de luxe a l'abast de tothom.

Tenen clar també que volen oferir un producte de luxe, però sense desestabilitzar cap economia familiar. Així, tot i tenir un model que arriba als 68 euros, el preu mitjà d'un Babousch es

mou entre els 25 i els 30 euros.

En el seu primer any de vida han venut unes 4.000 unitats, tot un èxit tenint en compte que es van llançar a l'aventura amb una inversió mínima i sense un pla d'empresa definit. O això es pensen elles, ja que Llena parla d'un "nínxol de mercat sense explotar per a un producte que tothom utilitza". És o no això una bona conclusió per a un pla amb aspiracions a convertir-se en empresa?

Una altra petita revolució al voltant de la maltractada sabatilla és que no la venen amb una d'aquelles capses que no optarien, precisament, a guanyar cap concurs de disseny. Elles prefereixen oferir un embalatge origi-

nal, amb paper de cel·lofana i una bossa de paper al més pur estil *boutique* exclusiva. Per cert, l'embolcall és extensiu a la mateixa botiga, modelada per la interiorista Asun Antó tot combinant el classicisme de mobles antics amb la modernitat d'un entorn basat en colors blancs, crus i lluminosos.

El seu objectiu és consolidar la botiga actual, però ja pensen a tenir-ne més, amb l'ull posat en un model de franquícies. El servei de venda per internet també l'estan posant en marxa; ja han generat dos llocs de treball i, per damunt de tot, tenen claríssima la seva reivindicació: "Volem que algú fabriqui per a nosaltres".

Ullada a les mesures incentivadores per al 2011

OPINIÓ



David Avilés

El 13 de desembre passat es va aprovar el reial decret 13/2010, d'actuacions en l'àmbit fiscal, laboral i liberalitzadores per fomentar la inversió i la creació d'ocupació. Aquesta norma, a l'estil de les antigues lleis d'acompanyament, preveu tot un seguit de normes en matèria fiscal i

laboral que pretenen dinamitzar l'economia per incidir de forma directa a reforçar la confiança dels diferents operadors econòmics i així poder fomentar la recuperació de l'activitat financera per als anys 2010 i 2011.

Més enllà de les mesures recaptatòries més que incentivadores que inclou el reial decret, com són ara la privatització parcial d'Aena i de l'organisme de loteries i apostes, així com la previsió de la pujada del preu del tabac, la norma es centra en les modificacions en matèria fiscal i laboral que ens afectaran el proper exercici 2011.

Respecte de les mesures

incentivadores incloses, cal destacar en primer lloc l'ampliació del perímetre dels incentius que existeixen per a les empreses de dimensió reduïda.

Fins ara aquestes empreses eren aquelles que tenien un import net de la seva xifra de negocis de 8 milions d'euros, i ara s'estableix un nou llindar per a l'ampliació del règim de les empreses de dimensió reduïda, passant a ésser de 10 milions d'euros. S'amplia la base imposable per a l'aplicació del tipus reduït del 25% de l'impost de societats a 300.000 euros per a aquest tipus d'empreses, arribant

al tipus superreduït del 20% quan la xifra de negocis sigui inferior a 5 milions d'euros.

La segona mesura es caracteritza perquè estableix la llibertat d'amortització per a les inversions noves en l'actiu fix que afectin les activitats econòmiques de les empreses, mesura aquesta que ajudarà a no "castigar" els balanços de les empreses amb períodes curts i calendaris exigents d'amortització, permetent ara més temps per pair el cost de les amortitzacions. També s'elimina el gravamen de la modalitat d'operacions societàries en l'impost de transmissions

patrimonials i actes jurídics documentats pel que fa a les operacions de constitució de societats mercantils, els augments de capitals, les aportacions dels socis i els trasllats a Espanya del domicili social des d'altres territoris diferents de la Unió Europea.

En l'àmbit mercantil s'agilitzen els tràmits de constitució de societats amb un capital social inferior als 30.000 euros i un sistema d'administració simple, establint que el termini de qualificació pel Registre Mercantil sigui només d'1 a 5 dies hàbils, quan abans tenia un termini de 15 dies, i es

suprimeixen les obligacions de publicitat d'actes societaris en els diaris oficials, per reduir els costos d'aquests tipus de societats.

Per acabar, cal destacar també que es suprimeix l'anomenat recurs cameral, càrrec que fins ara era obligatori per a totes les empreses al·l'èsser inscrites a la Cambra Oficial de Comerç, per la qual cosa a partir de l'1 de gener del 2011 ja es considera voluntària la pertinença a dites cambres.



Professor de dret mercantil de la UB. Soci àrea mercantil d'Oversea Law Practice

COTITZA A L'ALÇA

Salvador Alemany

President del Cercle d'Economia i d'Abertis



Algunes travesses el situaven com a conseller d'Economia d'Artur Mas, a qui assessorarà des de fora del govern com a president del consell assessor econòmic que formaran una dotzena d'acadèmics i empresaris.



COTITZA A L'ALÇA

Miquel Valls

President de la Cambra de Comerç de Barcelona



Davant la pèrdua d'ingressos que significarà la fi de les quotes obligatòries, s'ha pronunciat per fusions de cambres de comerç, respectant la implantació territorial i buscant l'eficiència i el servei a les empreses.



COTITZA A LA BAIXA

Àngeles González Sinde

Ministra de Cultura



Ha fracassat en l'intent de collar els webs que ajuden a compartir fitxers per internet. No ha servit de res posar-ho d'amagatotis en la llei d'economia sostenible, convertida en calaix de sastre inaguantable.



FENT 'FRIENDLY BUSINESS'

L'eix Catalunya-Madrid guanya a la CEOE malgrat el missatge que Joan Rosell pretén destruir la unitat del mercat. Per Joan Poyano

Joan Rosell és el primer president de la patronal espanyola nomenat per elecció i no per aclamació, després d'una campanya en què el màxim dirigent de Foment del Treball ha demostrat la seva capacitat de fer amics. Després de picar l'ullet al seu predecessor Gerardo Díaz Ferrán prometent-li la presidència de la Fundació de la CEOE perquè pugui descansar després de tanta fallida, es va aliar amb el president de la patronal madrilenya, Arturo Fernández, i el de la patronal de petites i mitjanes empreses Cepyme.

L'eix Catalunya-Madrid ha guanyat per 444 vots a 247 l'eix Andalusia-Em-

preses de Noves Tecnologies. L'andalús Santiago Herrero i el tecnològic Jesús Banegas van presentar Rosell com un Laporta empresarial que vol trencar la unitat de mercat espanyola perquè va anar a la manifestació contra la retallada de l'Estatut, però el missatge estil Intereconomía no va tenir èxit... i Rosell encara els convencerà que entrin a la nova junta directiva. Al cap i a la fi, disputes electoralistes a part, Rosell es va estrenar amb un discurs gens trencador, apressant el govern espanyol a fer reformes econòmiques, reduir el pes de les administracions públiques i aprimar l'Estat del benestar per salvar-lo.

I ara toca elegir el succe-

sor de Rosell al capdavant de Foment. Els candidats amb més possibilitats són Eusebi Cima, president de la Fepime, i Antoni Abad, president de la Cecot. Cima és un home de Rosell, per a qui ha fet campanya des de la vicepresidència de Cepyme, mentre que Abad no s'ha caracteritzat per la fidelitat al nou president de la CEOE, ja que en el procés electoral català al principi és va alinear amb la candidatura renovadora i en l'últim moment va donar suport a Rosell a canvi d'una renovació de la patronal. Segons fonts empresarials, aquests canvis inclourien que li deixés pas si se n'anava a Madrid.

I a Catalunya tenim nou president, Artur Mas, tam-



Ara toca elegir el successor de Rosell al capdavant de Foment del Treball. Els que tenen més números són Eusebi Cima, president de la Fepime que ha fet campanya a favor seu per les Espanyes, i Antoni Abad, president de la Cecot i que s'havia alineat amb la candidatura renovadora en les eleccions catalanes.

bé oferint amistats als empresaris. Sigui per donar una imatge de modernitat, sigui perquè l'entenguin els corresponsals de la premsa anglosaxona que dona certificats d'ortodòxia econòmica, sigui per fer pràctiques per quan Scarlett Johansson el visiti a palau, sigui perquè en català no quedaria gairebé declarar-se amic del sector dels negocis -no el confonguessin amb el que a CDC compartia el poder amb el de la ceba en temps de Jordi Pujol-, el nou Molt Honorable va prometre un govern "friendly business".

Alguna cosa milloraran els negocis exportadors amb el tren de mercaderies que connecta Catalunya amb França en ample internacional, el primer dels quals va sortir dimarts del port de Barcelona en direcció a Lió, cosa que permetrà reduir de sis hores el trajecte i carregar 300 tones més de les habituals. L'entrada en servei de la nova connexió permet a Renfe iniciar el transport internacional de mercaderies amb quatre trens setmanals que connectaran Barcelona amb Lió i Milà.

Aquesta setmana s'ha certificat el fracàs de l'oferta pública d'adquisició d'accions (opa) d'Agbar sobre la Companyia d'Aigües de Sabadell (Cas-

sa), ja que només hi ha acudit el 2,35% del capital, segons va reconèixer dimarts la mateixa companyia en un comunicat a la CNMV. El consell d'administració de Cassa va donar les gràcies "a tots aquells que han contribuït de manera decisiva a reblar la confiança en el projecte empresarial" propi, com ara l'Ajuntament -que té el 23% del capital-, i els empresaris i famílies sabadellenques que no s'han després de les seves participacions, com ara Unnim i Banc Sabadell.

El grup Borges ha tancat el seu exercici fiscal, que va de l'1 de juny del 2009 al 31 de maig del 2010, amb un benefici net de 8 milions d'euros, un 2,4% menys que un any abans. Segons la firma, la facturació s'ha situat en els 506 milions, amb relació als 572 milions de l'exercici anterior, a causa del descens del preu de les matèries primeres i a la reordenació dels negocis de les marques de tercers. En la banda positiva, el percentatge de vendes corresponent a la internacionalització ha crescut dos punts, fins al 70 per cent. El grup amb seu a Tàrraga manté la seva aposta per l'expansió a través de la penetració en nous mercats, especialment la Xina i l'Índia.



A l'esquerra, Joan Rosell i Díaz Ferrán; a dalt, Artur Mas; a sota, el primer tren de mercaderies d'ample europeu que surt de Catalunya; i a la dreta, una junta d'accionistes de Cassa, que ha aconseguit fer fracassar l'opa d'Agbar.

L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

ROSELL HA DE FER CREÏBLE LA CEOE

Joan Rosell va reclamar en el seu primer discurs després d'haver estat escollit president de la patronal CEOE la urgència de reformes econòmiques estructurals, entre les quals hi ha les del mercat laboral i una reducció substancial d'un sector públic en què la pèrdua de competències de l'administració estatal no s'ha traduït en una disminució proporcional de la despesa i el personal. Aquesta declaració programàtica és lògica en un líder empresarial, però el gran problema que ha de resoldre se situa en l'àmbit intern, ja que cal recuperar la credibilitat que la patronal ha perdut en el temps que ha estat presidida per un empresari, Gerardo Díaz Ferrán, caracteritzat pel menyspreu als clients i als treballadors i que s'ha acomiadat traslladant al govern tota la responsabilitat del fracàs del seu grup empresarial. El descrèdit de la CEOE ha arribat a un punt que quan el president del govern espanyol vol trobar-se amb els empresaris per parlar de sortides a la crisi no la convoca a fer-se la foto. I mentre no recuperi la confiança dels seus interlocutors -els governs i els sindicats-, la patronal no podrà exigir les reformes que considera necessàries, perquè, malgrat les diferències de criteri entre els uns i els altres sobre com s'ha de sortir de la crisi econòmica, hi ha una cosa molt clara: els canvis funcionen si han estat consensuats entre totes les parts implicades, i seria un error que la patronal confiés que es facin gràcies a la por de Rodríguez Zapatero als mercats i obviant els representants dels treballadors. En aquest sentit, Rosell té el benefici del dubte dels sindicats, ja que CCOO i la UGT han expressat la seva confiança que, amb la seva trajectòria al capdavant de la patronal catalana, serà més dialogant que el seu predecessor. I, en el de la credibilitat interna, és positiu que sigui el primer president de la patronal espanyola elegit per votació, aliat amb la patronal madrilenya i la de les pimes, després de manifestar-se contra el Tribunal Constitucional a favor de l'Estatut.

EL TORN DE LES CAMBRES DE COMERÇ

Si volem ser positius, i aquestes dates són propícies per ser-ho, aquesta greu crisi econòmica en la qual estem immersos també està servint de detonant per escometre reformes importants en algunes institucions econòmiques de llarga tradició a casa nostra i que en un altre context no haurien estat possibles. Aquest ha estat el cas de les caixes d'estalvis i ara toca el torn de les cambres de comerç. En un món on dominen les dinàmiques de concentració i en un context de contracció financera cal cercar noves estructures per als nous temps. Les cambres han tingut un paper clau en el servei a les empreses però també com a actors capdavanters en els grans temes de país com podrien ser les infraestructures o el finançament de la Generalitat. Això que funciona en l'àmbit de Catalunya també serveix si baixem al territori: hi ha 13 cambres catalanes. La reestructuració en curs, motivada per la desaparició de l'obligatorietat del pagament de les quotes, hauria de servir per aprofitar al màxim els recursos, per fomentar una competència sana amb altres agrupacions empresarials en aspectes com ara la formació, però no hauria de significar una pèrdua de la independència i el protagonisme de les cambres en l'afany per millorar la competitivitat del país.

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

Cap on va la formació en empresa familiar?

PILAR

SALDAÑA

Professora del Departament d'Economia i Organització d'Empreses de la UB

Les famílies estan tan preocupades actualment per la crisi, que té prioritat el negoci abans que les altres qüestions. Les pròpies famílies, tan il·lusionades a deixar als fills un pis i el negoci, potser ara els deixaran tan sols deutes. Es preocupen per aconseguir vendre, per tenir menys necessitat de crèdit i per incrementar les exportacions a països on l'impacte de la crisi és menor.

Les universitats podem ajudar-les fent recerca en aquests aspectes, deixant en segon terme l'aprofundiment en la comunicació i relacions familiars. Des del 1998, en què es va crear la càtedra de l'empresa familiar de la Universitat de Barcelona, amb seu a la Facultat d'Economia i Empresa, hem donat una formació (comuna per tota la xarxa de càtedres) a un total de 250 alumnes en una dècada, que eren un 60% membres d'empresa familiar. Aquestes seixanta hores de formació amb els nous graus s'han transformat en una activitat consistent en l'assistència a quatre conferències d'empresaris de relleu i dues presentacions d'assessors.

Com que el plantejament principal és apropar l'empresari familiar a l'estudiant, són jornades obertes a tothom i desperten tant d'interès que fins i tot fan campanya per venir a escoltar-los. La matriculació de l'any passat es va acostar als 300 estudiants, i aquest curs ja n'hi ha hagut uns 200 en el primer semestre. Fins ara hem convidat els senyors José Manuel Lara Bosch, Isak Andic, Marc Puig, Alfons Libano i Miguel Torres.

Però, on estudien els fills dels empresaris familiars? Prop d'un 4% del assistents afirmen ser membres d'empreses familiars. I què coneixen de l'empresa familiar? Hem fet una enquesta a 381 alumnes de primer i segon amb tres preguntes obertes. A la de què és una empresa familiar, ens han respost força bé, fent menció a qüestions com ara propietat, control i successió. A la demanda de quin percentatge representa l'empresa familiar del total d'empreses, els resultats han estat força equivocats: el 15% no han contestat; el 37% creien que era poc nombrosa, mentre que la resposta vàlida (el 80%) l'han encertada un 15% i un 25% s'hi han apropiat en contestar que suposa entre un 65 i un 80%. A la tercera pregunta, de quin



PEP DUJXANS

L'empresa familiar espera que els universitaris estiguin formats per definir una estratègia per entendre els canvis, per adaptar-se al món global, per ser flexibles i bons líders

percentatge creuen que les empreses familiars passen de primera a segona generació i de segona a tercera, un 24% no han respost. Un 13% encerten que entre el 60 i el 70% tenen continuïtat de la primera a la segona generació, però ningú encerta que un 25% passen de la segona a la tercera.

La conclusió més destacada és que als nostres alumnes els falta formació. Des de la càtedra hem intentat elaborar propostes per donar una bona base de gestió d'empresa familiar i vam crear un màster MBA amb la possibilitat d'anar en règim d'intercanvis a Varese (Itàlia) i Bordeus (França), però no el vam posar en marxa per manca d'alumnes en les dues convocatòries en què ho vam intentar. Les persones interessades que vam trobar

van ser una xinesa, una mexicana i una russa. Per cert, des dels inicis hem vist com les aportacions privades ens han anat minvant, amb quatre empreses menys i dues reduïdes a la meitat. També succeeix a la resta de 36 càtedres de l'empresa familiar, pel que haurem d'implementar un pla de màrqueting.

L'empresa familiar espera que els universitaris estiguin formats per definir una estratègia per entendre els canvis de l'entorn, per adaptar-se al món global, per ser flexibles o bons líders de persones. Els joves d'aquest any són més xerraires, es planifiquen a mitges el gran nombre de proves i són menys analítics. Els posaré un exemple de classe: "Mireu, aquest càlcul de l'impost de societats és immediat, dona zero", però ells deien que no, que el resultat era -1.240. Per fer-los entendre que Hisenda no cobra si la empresa té pèrdues m'hi vaig estar una bona estona.

Quines són les fonts de formació en l'empresa familiar? Els associats van a l'Institut de l'Empresa Familiar o a l'Associació Catalana de l'Empresa Familiar, però també a les cambres de comerç, les escoles de negocis, Foment, advocats i assessors, el Family Bussiness Network o el Family Firm Institute.

Crisi econòmica i transformacions a Lleida

JOAN PERE

ENCISO

Degà Facultat de Dret i Economia
Universitat de Lleida (UdL)

RAFAEL

ALLEPUZ

Cap d'Estudis d'Empresarials UdL

Actualment a les terres de Lleida hi ha 129.015 treballadors assalariats repartits en 17.388 empreses, el que representa una mitjana de 7,4 per entitat. Això és indicatiu de la dimensió empresarial, inferior a la mitjana catalana. El 98% de les empreses són petites (entre 1 i 50 treballadors) malgrat que ocupin el 62,1% dels empleats de la província. Tot i això, Lleida ha suportat millor la crisi que altres regions, gràcies en bona part al sector agrari, que registra el 40,8% dels treballadors autònoms agraris catalans, el 31,3% dels assalariats agraris i el 33,9% de les empreses agràries.

Durant l'any 2009 la crisi ha suposat la desaparició de 348 empreses, tot i que en alguns sectors se n'han creat. En general per cada nova companyia,

Les comarques de Ponent viuen una transformació rellevant en les infraestructures, cabdal per anar sortint del túnel fosc i decebedor que és l'actual crisi econòmica

se n'han destruït tres. Els efectes de la crisi sobre l'ocupació han estat diversos. D'una banda, han desaparegut 3.831 llocs de treball, afectant 46 subsectors, i de l'altra, han augmentat les ocupacions en 3.177 assalariats de 29 subsectors. Tot i això, segons l'estudi de Catalunya Caixa, l'impacte de la crisi el 2009 va ser menor a Lleida que a la resta de províncies catalanes, amb una reducció del PIB del 2,1%, quan al conjunt del país el descens va ser del 4,1%. El sector industrial va disminuir menys (-9,1%) que a la resta del país (-12,9%) i l'agrari va tenir un comportament positiu (6,3%) compensant en part l'efecte negatiu dels altres sectors. El cop més dur ha estat per a la construcció, que a Lleida ha significat una reducció del 15,9% dels treballadors autònoms (-5,4% en tots els sectors), del 18,8% dels assalariats (-5,9% en tots els sectors) i una disminució del nombre d'empreses d'un 17,2% (-4,2% en tots els sectors).

La percepció dels empresaris de Lleida és que per aquest any 2010 que aviat deixarem enrere hi havia expectatives d'estabilització de l'activitat productiva i de serveis. Fins i tot s'apuntava un augment de l'activitat empresarial. En aquest sentit, la dinàmica exportadora ha registrat un creixement del 3,3% el primer semestre del 2010 respecte del mateix període del passat 2009 (en termes monetaris). La balança de pagaments s'ha mantingut positiva: 182,3 milions d'euros. La mercaderia que més s'exporta és l'oli d'oliva, amb un augment del 13,2% si ho comparem amb el mateix semestre de l'any anterior.

Les estimacions per al 2010 són d'una davallada del 0,5% del creixement del PIB, però amb expectatives de creixement per al 2011 de l'1%, segons el professor Josep Oliver (Anuari Comarcal). Hi ha un fort convenciment, doncs, que continuarà el pro-

cés d'ajust en la construcció i s'espera un bon comportament de la indústria agroalimentària.

I quin és el futur? En els últims temps, les comarques de Ponent estan vivint una transformació rellevant en les infraestructures, fet cabdal per poder estar ben situats i anar sortint d'aquest túnel fosc i decebedor que és el de l'actual crisi econòmica. En són bons exemples el canal Segarra-Garrigues i l'aeroport d'Alguaire. La potenciació del Parc Científic i Tecnològic Agroalimentari i el Campus Iberus d'Excel·lència Internacional de la Universitat de Lleida (UdL) també són elements clau que ajudaran a transformar l'estructura empresarial i productiva, tenint cada vegada més l'horitzó de l'activitat econòmica en el mercat internacional. També és molt important l'aposta institucional per consolidar el projecte Global Lleida, que suma els esforços de les diferents institucions, unificant tots els ens de promoció econòmica, empresarial i territorial. L'objectiu és fomentar l'emprenedoria i l'ocupació, donant tot el suport a la innovació i la competitivitat, amb la finalitat de projectar el territori en els contextos català, estatal i internacional. La suma d'esforços és clau per a les terres de Lleida.

L'impacte de la crisi el 2009 va ser menor a Lleida que a la resta de províncies catalanes, amb una reducció del PIB del 2,1%, quan al conjunt del país el descens va ser del 4,1%

ES DIU, ES COMENTA

ENCARA RESTEN CINC ANYS DE SACRIFICIS



“ Hem passat dos anys de lluita contra la crisi, tot fent reformes o projectant-les cap al futur, però necessitarem cinc anys per corregir els desequilibris estructurals ”

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO
PRESIDENT DEL GOVERN CENTRAL

“ Les regles implícites, al si de la Unió Europea, són les reformes econòmiques que hem de fer perquè la nostra economia esdevingui més flexible, més competitiva ”

MARIANO RAJOY
LÍDER DEL PARTIT POPULAR

“ La UE sembla a hores d'ara un hospital, en què Espanya comparteix amb altres estats pacients mals hàbits, com la bombolla immobiliària i anèmiques perspectives de creixement ”

JOAN RIDAO
PORTAVEU D'ERC AL CONGRÉS DELS DIPUTATS

“ Cal que el govern adopti amb realisme i màxima celeritat reformes, no només en el mercat laboral, sinó també en el financer, en les pensions, i impulsar la productivitat ”

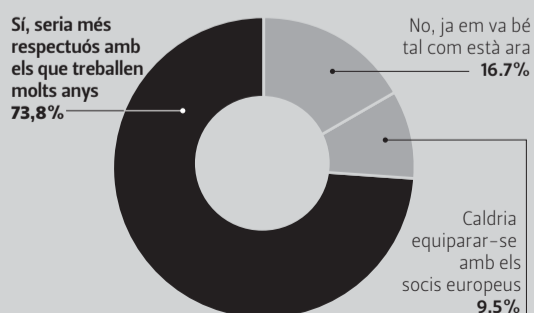
JOSEP SÁNCHEZ LLIBRE
PORTAVEU ECONÒMIC DE CIU AL CONGRÉS DELS DIPUTATS

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

CÀLCUL EQUITATIU AMB ELS ANYS DE FEINA

Aquesta setmana hem preguntat

Està d'acord que s'allargui el període de càlcul per determinar l'import de la jubilació?



I la setmana vinent

Reduireu el pressupost destinat a les festes nadalenques?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Jaume Puig

DIRECTOR GENERAL DE GVC GAESCO

No és el mateix parlar de la inversió en borsa a Espanya o a la resta del món. Mentre que l'espanyola pateix en el curt termini les sotragades d'una economia encara en recessió, arreu hi ha bones oportunitats de negoci, com ens recorda el director general de GVC Gaesco, Jaume Puig. Per Jordi Garriga

“L'Íbex 35 va barat i pujarà molt a mitjà termini”

La incertesa domina el mercat borsari espanyol, una illa respecte de la tendència de la borsa mundial, que sembla haver entrat en el sender del creixement. Amb tot, com explica Jaume Puig, director de la gestora GVC Gaesco, les empreses estan millor del que sembla.

La recuperació de final d'any serà com altres vegades?

Ja està passant a moltes borses, a la majoria de mercats, com ara als EUA, Alemanya, el Japó o els emergents. Els que estan més exclosos són els perifèrics, com Espanya, Irlanda, Grècia i Portugal, perquè es troben en un context molt particular. En el cas espanyol, és cert que l'Íbex 35 acabarà perdent 15-16 punts, però el més important és la valoració d'empresa a empresa. Si comparem la valoració de l'Íbex 35 amb una altra agregada empresa a empresa, ens adonem que les cotitzacions estan molt per sota del valor de les empreses, que han caigut poc, perquè els beneficis per acció, respecte a anys anteriors, han caigut molt poc. L'Íbex 35

“

Les cotitzacions de l'Íbex 35 estan molt per sota de la valoració de les empreses

Per què s'ha d'invertir en un banc espanyol si hi ha dubtes sobre els balanços?

Espanya corregeix massa suaument el problema immobiliari, veu l'inversor

està atrapat en dos fenòmens. El primer és que va barat i, per tant, hauria de pujar prou en els pròxims anys, si ens fixem que les valoracions estan al voltant de 15.500, no estan als 10.000. Aquesta és una bona dinàmica, de llarg termini, però també en té una altra, al curt termini, de negativa, a la qual no s'hi veu el final. Quan hi ha dubtes, els perifèrics pateixen l'animadversió dels inversors.

Assistim, doncs, a un atac premeditat?

No es pot parlar d'un atac, sinó que simplement, qui té diners, per què ha d'invertir en un banc espanyol si té dubtes sobre els seus balanços, en lloc d'invertir en qualsevol banc d'arreu del món? O per què invertirà en una economia que està en creixement negatiu, quan la resta del món està creixent al voltant d'un 4%? És a dir, senzillament són decisions. El problema és que aquests fenòmens poden durar: Irlanda va patir un fugida dels inversors molt forta el 2007, i aquest atac va durar dinou mesos i, durant aquest període, en disset mesos la seva borsa ho va fer pitjor que la borsa europea de referència, l'alemanya, amb

una diferència de rendibilitat en contra de fins al 37%. Quan a la ment dels inversors un país s'instal·la com una cosa que s'ha d'evitar, això pot ser persistent. Espanya, Portugal i Espanya ja porten tretze mesos d'atac, i l'Íbex 35 en onze de tretze mesos ho ha fet pitjor que el Dax, amb diferències espantoses: si l'Íbex queia un 15%, el Dax pujava un 23%, un 39% de diferència! El càstig ha estat molt profund, així que l'Íbex 35 a curt termini segueix dominat per això, i seguirà fent-ho pitjor que la resta de borses durant uns quants mesos.

Què li retreu l'inversor internacional a l'economia

espanyola?

S'està analitzant molt la velocitat de correcció del problema immobiliari, que és l'origen de tot. Veuen que al Regne Unit ja fa molts mesos que els preus de l'immobiliari estan estables, després de temps caient; als EUA també han arribat a l'estabilitat després de 37 mesos de caigudes. Són problemes immobiliaris resolts, mentre que a Irlanda ja fa 44 mesos que cauen al 12% i a Espanya, amb 41 mesos baixant, al 7% per any. L'inversor veu que l'ajustament immobiliari a Espanya no s'ha aturat, que resta molt per fer. Espanya té un problema immobiliari més gran que molts països, però l'està



El director general de GVC Gaesco considera

corregint d'una manera més suau. A qualsevol país del món, quan esclata una bombolla immobiliària, el consum baixa, amb efectes com ara una caiguda del PIB, el creixement de l'atur i la minva dels ingressos fiscals, fenòmens que es traslladen a la finança pública, que se'n ressent.

El focus està en els bancs.

L'inversor interpreta que el sistema bancari espanyol, que s'ha hagut de quedar molts préstecs d'immobles, no està obligat a reflectir en la comptabilitat aquests actius a preu de mercat. L'inversor sap que el sistema bancari té en els seus balanços un forat que ha d'aprovisionar, al ritme comptable que ha establert el Banc d'Espanya, que, tot i que l'ha accelerat darrerament, és molt pausat. L'inversor veu que hi ha un forat i, a més, que ara s'acaben els ajuts fiscals al primer habitatge, cosa que en altres països ha generat una segona onada de caiguda immobiliària. Així doncs, pensen que l'actiu dels bancs, que avui ja té un forat, és probable que encara s'ampliï més. La incògnita és quants diners faran falta perquè el sistema bancari espanyol resolgui el seu problema.

ESTRATÈGIA INVERSORA PER AL 2010

A comprar, que va barat

En el full de ruta que Gaesco recomana als inversors, la consigna fonamental és “comprar, que la borsa va barata”, com diu Puig, que es basa en “uns resultats empresarials molt satisfactoris”. Hem de mirar al món, on el “gir del cicle econòmic mundial proporciona bones expectatives”, però, això sí, “cal evitar de moment l'exposició a l'economia espanyola”. Puig demana parat atenció als valors de mercats emergents, l'*small cap* en borsa, que “ho fa molt millor quan l'economia creix”, i als valors cíclics (bancs, matèries primeres i industrials), per damunt dels defensius (petroli i gas, *utilities* i *telecos*), “més a l'expectativa”.



ra que l'inversor obert de mires pot trobar bones oportunitats als mercats borsaris d'arreu del món, mentre se soluciona el problema de la borsa espanyola. JOSEP LOSADA

L'inversor sembla obsedit per la renda fixa.

Doncs és la gran bombolla que cal evitar, a banda de l'or. La rendibilitat d'un bo alemany a 10 anys que paga un 3%, per la situació econòmica que hi ha, hauria de pagar un 5%. L'inversor en bons té un risc gran que, si puguen els tipus d'interès, els bons que ha comprat perdin valor. Des de Lehman Brothers, els bons han rebut una quantitat immensa de diners, s'està inflant una bombolla. Els bons a llarg termini s'han d'evitar. En aquest mercat, a banda de l'inversor amb por que hi ha anat, hi ha anat el CTA o el *hedge fund*, que s'ha sumat a la tendència. Ara que el bo està girant, molts d'aquests estan sortint, i poden produir un daltabaix.

Com determina l'especulació la manera d'evolució dels mercats?

L'objectiu de gestió dels *hedge funds* i els CTA és diferent del dels altres agents del mercat, és una rendibilitat a curt termini, és allò de "Anem a guanyar diners cada dia". El seu radar és el de seguidor de tendències a tots els mercats, i si hi detecten una tendència, s'hi afegixen. Són mercats en què hi ha futurs, en què a

més de poder entrar-hi i sortir-ne ràpidament, t'hi pots palanquejar. Són seguidors de tendències palanquejats; és com si una persona que té diners per comprar un pis, no en compra un, sinó que dona pagues i senyals per a cinc pisos, espera que s'apugin i els ven. Els *hedge funds*, si tenen un dòlar, inverteixen per quatre. Així, si puja el mercat els seus beneficis són espectaculars, i és una cadena de retroalimentació tremenda, que atreu diners molt fàcilment.

L'interès de l'inversor espanyol per altres borses més dinàmiques pot fer entrar en decadència l'espanyola?

És evident que està passant això. Si mirem la classificació de fons d'inversió més rendibles, veiem que en els primers llocs hi ha renda variable d'emergents, renda variable de petita empresa de la zona euro..., amb rendibilitats de més del 20%. Quan el mateix inversor veu la bona rendibilitat d'aquests mercats de fora i la compara amb la rendibilitat d'aquí, conscientment treu diners d'aquí i els inverteix a fora. Estan anant diners a Llatinoamèrica, l'Europa de l'Est i Àsia. Quan inverteix

a fora, augmenta el percentatge que fa via fons, més que directament a borsa. Hi ha inversors que acumulen borsa dels EUA perquè va barata, i també hi va el dòlar, i hi ha inversors que acumulen emergents en conjunt.

Fins a quin punt la tranquil·litat dels mercats depèn d'armes com ara l'eurobò i l'ampliació del fons de rescat?

Quan es va construir l'euro, ja es va dir que hi havia un punt feble, i era que, si bé hi havia política monetària conjunta, no hi havia política fiscal. Estem en un gran procés de maduresa que pot acabar amb la coordinació de polítiques fiscals, que no s'ha fet abans per la via del consens, i que arriba per la via d'ajudar els que ho estan passant pitjor, i que impliquen, com a contrapartida, una coordinació fiscal més gran. L'eurobò pot ser important, però el que hi ha sobre la taula és veure què passa quan Espanya, el problema dels bancs espanyols, entri en una situació de necessitat de rescat. Serà l'hora de la veritat per a l'euro, quan es veurà si hi ha consens per salvar l'euro, que jo crec que hi és, perquè els dos grans països



L'inversor veu la bona rendibilitat d'altres mercats i hi està portant els diners

El mercat tem que a Espanya li passi com al Japó, on el govern no va saber reaccionar

Per primer cop el mercat no penalitza les empreses que fan una opa

centrals, Alemanya i França, econòmicament estan bé. La zona euro no corre perill, perquè les grans exportadores alemanyes necessiten l'euro.

Fins on arriba la pressió del mercat sobre un govern perquè apliqui polítiques severes d'ajustament?

Els mercats crec que han actuat bé. Una cosa és la decisió racional de l'inversor, que s'estima més comprar accions d'un banc estranger que d'un banc espanyol, per exemple, però després hi ha el component dels *hedge funds* i CTA, que és cert que si detecten un diferencial entre el Dax i l'Íbex 35 que fa tendència, compren a Alemanya i venen a Espanya. El mercat no obliga a fer reformes, però si una economia té un problema immobiliari i el resol molt lentament, té al cap el precedent de la crisi del Japó. Hi ha diverses lliçons del cas japonès, i potser la més important és que, els quatre o cinc primers anys de la caiguda dels immobles i de les borses, el govern no va reaccionar, pensant que tot allò era conjuntural i que s'arreglaria. Es va allargar el problema, i veiem que els immobles cauen cada any

un 3% o un 4%, durant vint anys. La nova generació ja no vol comprar pisos perquè, des que té ús de raó, els pisos han anat perdent valor any rere any.

Com es presenta la borsa el 2011?

Si ens preguntem per les borses en general, diríem que fantàsticament, i no només per un any, sinó per dos o tres. Si ens fixem en els beneficis de les empreses a tot el món, veiem que han fet una V de recuperació espectacular. Les caigudes de les cotitzacions han estat molt superiors a les caigudes dels beneficis, que han estat estables. La rendibilitat ROE d'empreses europees se situa en el 15%, que no és de moments de crisi, com el 1993, el 2002 o el moment de la caiguda de Lehman Brothers. Si veiem les presentacions de beneficis, veiem que són molt bones, trimestre rere trimestre. L'any passat els beneficis van créixer al voltant d'un 30%, millor del que s'esperava, i les vendes, al voltant d'un 10%. Hi ha un índex de sorpresa que mesura quantes empreses presenten més bons resultats del que s'esperava, contra les que els presenten pitjors, que ha de ser 1. Durant tot l'any passat va ser superior a 1, i aquest any també. Si tenim empreses que són rendibles, que estan evolucionant bé, ens manca una cosa, com ara que el mercat reaccionés davant aquests beneficis. Durant els últims trimestres, si bé els resultats eren molt bons, l'acció, tot i que pujava, ho feia poc. Les reaccions als resultats del tercer trimestre del 2010, a tot Europa, ha estat més important que mai.

És a dir que arreu sí que arriba la normalitat. L'inversor s'està centrant en allò que s'ha de focalitzar, que són els beneficis. A més, les empreses no estan endeutades, estan en ràtios d'endeutament molt baixes. Al mercat se segueixen donant operacions de compra i venda d'empreses. I en els dos últims anys veiem que, com és lògic, les empreses *opades* puguen de preu, la compren per sobre del que val. Però és que les empreses que estan *opant*, curiosament, no són penalitzades, com sol passar. Als que estan comprant se'ls està afavorint, puguen considerar en borsa.

GRAN ANGULAR

Els petits creditors hi tornen a perdre amb la reforma concursal

PEDAÇOS. La segona modificació en la llei sobre insolvències que va entrar en vigor fa sis anys deixa clar que no serveix per resoldre crisis empresarials en temps de crisi econòmica general

JOAN POYANO
GIRONA

L'esperit de la llei concursal que va entrar en vigor el setembre de 2004 era facilitar la continuïtat de les empreses deutores, però en cas que no fos possible agilitar-ne la liquidació perquè l'allargament del procediment no perjudicés els creditors. En aquest sentit, la llei diu que les empreses estan obligades a presentar concurs en un termini de dos mesos, comptat des que saben o haurien de saber que són insolvents.

“Val més liquidar ràpidament una empresa inviable i repartir el que quedi entre els seus creditors, que no pas posar en perill aquests últims amb un procés llarg”, era la filosofia de la nova llei. Però va arribar la crisi econòmica, amb ella la insolvència més gran de la història empresarial espanyola, la de la immobiliària Martinsa-Fadesa el juliol de 2008, amb un passiu de 7.000 milions d'euros, i hi va haver la primera reculada. La llei facultava els administradors concursals a anul·lar operacions realitzades durant els dos anys anteriors a la sol·licitud de concurs si són perjudicials per a la massa creditora, i en aquest cas els administradors van demanar que s'anul·lés un refinançament de 4.100 milions amb garanties hipotecàries firmat el maig d'aquell any amb 45 bancs i caixes. Les patronals de la banca i les caixes -AEB i CECA- van demanar canvis amb l'argument que amb aquesta inseguretada jurídica no podien ajudar amb crèdits a les empreses amb dificultats, i el govern socialista va aprovar el març de 2009 un

decret llei donant-los satisfacció: les operacions de reestructuració de deute prèvies al concurs no són anul·lables si tenen el suport de creditors que sumin almenys el 60% del passiu, sempre que vagin acompanyades d'un pla de viabilitat i d'un informe favorable d'un expert independent.

Aquesta primera reforma

La banca tindrà prioritat per cobrar el 50% del que porti amb refinançaments

de la llei també va retocar l'obligació de les empreses que no poden fer front a les seves obligacions de pagament de demanar concurs en el termini de dos mesos, en establir un període preconcursal de tres mesos per negociar propostes anticipades de conveni de creditors i acords extrajudicials de refinançament. D'accelerar les insolvències s'havia passat a donar més temps per intentar evitar-les, en un reconeixement que la modernització de la legislació sobre les crisis empresarials no serveix quan hi ha crisi econòmica.

El Consell de Ministres del 17 de desembre va fer el segon pas enrere, en el sentit que, si abans ja s'havia tornat a posar els interessos del deutor per davant dels dels creditors, la banca serà creditor més privilegiat en relació amb la resta. Segons el ministre de Justícia, Francisco Caamaño, amb l'avantprojecte de reforma de la llei concursal s'eliminen els “elements dissuasius” perquè la ban-



Fernando Martín, president de Martinsa-Fadesa, va provocar el primer canvi en la llei. ARXIU

ca refinanci deutes i aporti nova liquiditat a empreses en dificultats, amb l'objectiu que evitin el concurs. En el període preconcursal, les entitats financeres podran imposar-se als creditors minoritaris quan representin més del 75% del passiu de l'empresa i la companyia en dificultats disposi d'un projecte de viabilitat aprovat per un expert independent i homologat

pel jutge. I en el cas que de totes maneres arribi a concurs, el 50% dels diners nous que hagin entrat a l'empresa amb l'acord de refinançament tindrà la consideració de crèdit contra la massa (prioritat de cobrament), fet que dona més garanties a les entitats financeres que concedeixin nous crèdits per refloatar l'empresa.

La reforma -que tindrà

una tramitació parlamentària d'aproximadament sis mesos, comptat des de febrer- també pretén agilitar i millorar els procediments per estalviar costos i descongestionar els jutjats mercantils, potenciant els procediments abreujats, i reforma l'estatus dels administradors concursals buscant més professionalització: els jutges mercantils podran nomenar un sol

LES XIFRES

3.986

Concursos de creditors
S'han presentat als jutjats de Catalunya des de setembre de 2004.

485

Particulars
S'han acollit a la llei concursal des de la seva entrada en vigor perquè no poden pagar els deutes.

75%

Del passiu total
És el percentatge que hauran de tenir les entitats financeres per imposar el conveni als creditors minoritaris.

177.241

Empreses espanyoles
són objecte d'algun tipus de demanda per impagaments.

L'APUNT

Menys demandes per impagaments

El setembre hi havia 177.241 empreses espanyoles actives amb algun tipus de demanda per impagaments, un 1,86% menys que un any abans. No obstant això, no es recuperen els nivells anteriors a la crisi, ja que el setembre de 2009 aquesta ràtio es va disparar un 52,1% i el 2008 havia crescut un

16,4%.

Segons l'índex Axessor de Risc Empresarial, les petites i les mitjanes empreses són les que més esforç estan realitzant a l'hora de pagar els seus deutes amb els proveïdors, ja que el nombre de pimes amb algun tipus d'incompliment havia baixat en el tercer

trimestre un 35% anual, mentre que en les mitjanes la reducció va ser del 24,7%. El nombre de grans empreses ha baixat menys, un 5%, i el gran reptre pendent és el del sector públic, que segons la llei de morositat ha de pagar a 55 dies i triga a fer-ho una mitjana de 158.

administrador concursal per a qualsevol tipus de procediment, en comptes dels tres actuals, sempre que aquest administrador únic sigui una societat. Amb els canvis no s'ha atès les peticions de les associacions d'usuaris que les suspensions de pagaments dels particulars siguin regulades amb una llei a part de la concursal, pensada per a les empreses.

AGILITACIÓ CONTENCIOSA. El govern espanyol també ha aprovat l'avantprojecte de llei per agilitar els processos civils i contenciosos administratius, que exclou el recurs d'apel·lació en els judicis verbals per raó de la quantia fins a 6.000 euros. D'altra banda, en els recursos de cassació, s'augmenta la quantia mínima per recórrer al tribunal Suprem en els ordres administratiu i civil de 150.000 a 800.000 euros, i en els processos monitoris per reclamar deutes se suprimeix el límit màxim de 250.000 euros, com a Europa.

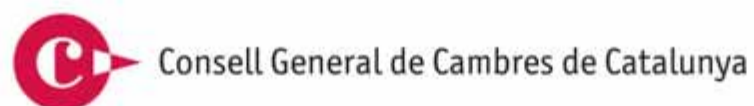
CAMBRES DE COMERÇ DE BARCELONA, GIRONA, LLEIDA, MANRESA, PALAMÓS, REUS, SABADELL, SANT FELIU DE GUÍDOLS, TARRAGONA, TÀRRAGA, TERRASSA, TORTOSA I VALLS



INTERNACIONALITZA'T!

Les cambres de comerç de Catalunya, mitjançant el Pla d'acció internacional, han preparat per a l'any 2011 un extens programa d'accions per facilitar l'accés als mercats internacionals i fer possible la internacionalització de la teva empresa.

Entra a www.paicambres.org i **PLANIFICA'T L'AGENDA PER AL 2011**



GRAN ANGULAR

Ben fumuts, o no tant?

El sector de l'hostaleria pronostica una davallada de vendes i destrucció de feina amb la prohibició de fumar en locals tancats, basant-se en estudis que els partidaris de la nova llei asseguren que estan pagats per les tabaqueres

JOAN POYANO
GIRONA

La prohibició total de fumar en els locals d'oci tancats provocarà una caiguda de vendes als bars, restaurants i cafeteries de fins a un 10%, amb un impacte superior als 7.000 milions d'euros en el conjunt del sector i una pèrdua d'ocupació d'entre el 3 i el 3,5%, uns 50.000 llocs de treball. Així de catastrofista és l'informe *Els efectes econòmics en el sector de l'hostaleria de la nova llei anti-tabac a Espanya*, de l'Institut d'Estudis Econòmics (IEE), que explica que la tendència a altres països -com Eslovènia, els Països Baixos i Bèlgica- és retrocedir o flexibilitzar les prohibicions i afirma que els "excepcionals" casos de països prohibicionistes (Irlanda i el Regne Unit) són una "evidència empírica dels efectes perniciosos" sobre aquest sector. Patrojoc -patronal que agrupa les empreses catalanes operadores de màquines recreatives, salons, bingos i casinos- demana per la seva banda una suspensió indefinida de l'aplicació de la nova llei perquè si no el sector del joc privat tindrà una caiguda d'ingressos per quart any consecutiu.

Ben diferents són les xifres que divulga el Comitè Nacional para la Prevenció del Tabaquismo (CNPT), que manté que no hi ha cap base per dir que els clients aniran menys als bars i als restaurants si no se'ls permet fumar, i acusa la indústria tabaquera d'es-

L'alternativa de muntar un club de fumadors

Els parroquians dels bars que no vulguin anar a fumar al carrer poden organitzar-se en clubs privats de fumadors, on la llei no s'aplicarà, sempre que la fumarola sigui a l'interior de la seu social i amb presència exclusivament de socis. I els cafès i les cerveses se'ls hauran de portar i servir ells mateixos, perquè per tenir la consideració de club privat de fumadors s'ha de ser una entitat sense ànim de lucre i no incloure entre les seves activitats la compravenda de béns o productes consumibles.

LES XIFRES

10%

Menys de recaptació
i 50.000 llocs de treball menys serà l'impacte en l'hostaleria de la prohibició, segons l'IEE.

1.000

Cambres moren cada any
a l'Estat espanyol pel fum, segons CCOO i UGT.

13,7%

Més de treballadors
a l'hostaleria d'Irlanda, des que es va establir la prohibició, segons el CNPT.

3%

Més benefici
dels restaurants francesos al cap d'un mes que no s'hi pogués fumar.

tar darrere d'aquests pronòstics assegurant, per exemple, que "un document intern de Philip Morris desclassificat per ordre judicial revela el finançament d'un estudi sobre l'impacte econòmic de les prohibicions". El CNPT apel·la al que ha passat en països en què és vigent la prohibició de fumar en bars i restaurants, com a Irlanda, on hi ha aquesta prohibició des del 2004: les previsions apunten a pèrdues del 25% i al cap de tres anys el nombre de treballadors del sector havia crescut un 13,7%. O a França, on hi ha la prohibició des de gener del 2008 i "al cap d'un mes es va constatar un augment del 3% en els guanys dels restaurants i del 0,2% en els bars".

En la mateixa línia, l'Organització Mundial de la Salut explica que en el 25% dels països del món es prohibeix fumar en llocs d'oci i en cap s'han generat impactes negatius. "No hi ha cap estudi científic que demostrï impacte negatiu" ni en l'economia ni en el sector de l'hostaleria, explica Armando Peruga, el coordinador del departament d'Iniciativa Lliure del Tabac de l'OMS. En canvi, diu que en alguns casos s'ha comprovat que disminueix l'afluència de fumadors als llocs d'oci quan no es permet el con-



Un fumador, arrambat a l'estufa de la terrassa d'un bar, fent pràctiques de cara al 2 de gener. ROBERT RAMOS

sum de tabac, però, per contra, s'incrementa la presència de no fumadors, que són majoria en la societat. L'última enquesta sobre alcohol i drogues del Ministeri de Sanitat revela que l'any 2007 fumava el 31,5% dels barons d'entre 15 i 34 anys, percentatge que el 2010 ha pujat al 36%; de les dones, tots els grups d'edat fumen més que fa tres anys, a excepció de les que tenen entre 15 i 34 anys.

"Tant de bo ens equivoquem en les nostres previsions", diu el president adjunt de la Federació Espanyola d'Hostaleria i Restauració (FEHR), José Luis Guerra, que es creu les xifres de l'estudi de l'IEE. Aquesta associació, que ha

Irlanda és evidència del desastre per a uns, de creació d'ocupació per a altres.

demanat sense èxit que a bars i restaurants es pogués fumar en espais aïllats on no hi entressin els cambrers, ha anunciat que farà un seguiment en els pròxims mesos de quin és l'impacte de la nova llei, per denunciar els efectes que tingui en el sector i reclamar la responsabilitat política a qui "els ha menyspreat com a sector o els ha mentit".

Tampoc ha prosperat la proposta d'ERC perquè s'implantés algun tipus de compensació econòmica per als empresaris de la restauració que quan va entrar en vigor la normativa actual, el setembre del 2006, van remodelar els seus establiments per habilitar zones per a fumadors en els locals de més de 100 metres quadrats. Aquest grup considera que en alguns casos no ha tingut temps d'amortitzar la inversió, que el Club de Fumadors per la Tolerància calcula d'una mitjana de 12.000 euros, sobretot per la despesa d'instal·lar dos sistemes de ventilació que siguin independents.

Cambres a favor i en contra

CCOO i UGT estan encantats perquè s'allibera 800.000 treballadors de l'hostaleria d'un aire contaminat que cada any mata a l'Estat espanyol 5.000 fumadors passius, dels quals 1.000 són cambrers, segons el CNPT, que agrupa 40 associacions científiques i de professionals sanitaris. L'informe *Impacte sobre la salut dels treballadors de l'hostaleria en relació amb*

l'efecte tabaquisme passiu assenyala que només un 3% dels 350.000 establiments espanyols estan lliures de fum, i que gairebé la meitat dels treballadors dels locals on està permès fumar presenten antecedents de malalties respiratòries, percentatge que baixa al 30% en els establiments on no es fuma.

A l'altra banda hi ha l'Asociación de Maitres y

Camareros de España, que es va manifestar contra la prohibició davant una oficina de treball. "Està bé que vulguin defensar la nostra salut, però no a costa de la nostra ocupació i molt menys sense consultar-nos-ho", explica el seu president, Mariano Castellanos, segons el qual quan algú decideix ser cambrer sap que haurà d'atendre clients fumadors.

L'atur es torna més femení

El nombre de dones sense feina ha crescut un 2,4%, mentre que l'atur masculí ha baixat un 0,6% entre abril i setembre del 2010

ANNA PINTER
BARCELONA

El perfil de l'aturat al conjunt de l'Estat espanyol ha pres un caràcter més femení entre abril i setembre del 2010. Així ho mostra l'Índex Laboral Manpower, el mercat de treball en els trimestres centrals de 2010, elaborat per l'equip de recerca del càtedràtic d'economia aplicada de la Universitat Autònoma de Barcelona, Josep Oliver.

L'estudi explica que per primera vegada, des que va començar la sagnia del mercat laboral, l'atur de les dones ha crescut més que el dels homes a tot l'Estat. En termes absoluts, i encara que es tracta de xifres modestes, hi va haver un augment de 48.000 aturades, mentre que en els homes, al contrari i per primera vegada després de la crisi, no només no ha augmentat sinó que han reduït el total de desocupats en 18.000. És a dir, un 2,4% més enfront d'un -0,6%, respectivament, respecte al semestre anterior.

INDÚSTRIA. Algun dels motius que expliquen aquesta novetat, segons el càtedràtic d'economia aplicada de la UAB, és que per primer cop des que va començar la crisi s'ha creat ocupació i s'ha generat majoritàriament en el sector industrial, un àrea econòmica molt masculinitzada. En total, s'han creat 100.000 llocs de treball més. Oliver interpreta que, amb aquesta dada, l'ajust industrial es donaria per tancat i que es podria començar a parlar d'un creixement moderat si segueixen millorant les dades d'exportacions. La tendència, doncs, en l'atur masculí aniria a la baixa.

En canvi, d'ara endavant, les coses poden empitjorar per a les dones si se segueix amb les retallades de personal en el sector públic, que és justament el que més feina dona al sector femení.

De fet, només a Catalunya, el 85% de les ocupades treballen a les administracions públiques. Aquest elevat percentatge és el que fa que el perfil de desocupat català sigui encara més masculí que al conjunt de l'Estat.

Amb aquests canvis, l'atur femení ha recuperat el lideratge

LES XIFRES

85%

Dones al sector públic
Només un 15% de les catalanes treballen al sector privat.

48.000

Desocupades més
Entre abril i desembre d'enguany ha augmentat un 2,4%, l'atur masculí ha baixat.

57%

Desocupades fins a l'any 2008
Durant la crisi el percentatge va arribar a baixar fins al 45%.

4,5 M

De desocupats a tot l'Estat
Abans de la crisi ja n'hi havia 2 milions i després se n'hi han incorporat 2,5 milions més.

que tradicionalment havia tingut respecte al masculí, però que la crisi havia truncat. "Els sectors més afectats per la crisi econòmica aquí i arreu del món van ser la indústria i la construcció, dues branques d'ocupació principalment masculina", explicava Josep Oliver.

Així que l'any 2009 es va arribar al percentatge més baix del pes de l'atur femení en el total de des-

El 2010 el nombre de desocupats nous augmenta menys que el dels nadius

ocupats (44,8%), tenint en compte que la mitjana entre el 1998 i el 2007 estava prop del 57%.

A més de més de feminitzat, el retrat robot del desocupat dels trimestres centrals del 2010 ha envellit, té més procedència local que el que tenien a principi de la crisi, i el que és més preocupant és que el nou desocupat fa més temps que és a les llistes de l'INEM (vegeu el gràfic).

Pel que fa a l'envelliment, l'estudi mostra que ha avançat menys l'atur dels més joves, d'entre 16 i 24 anys. "Entre el segon trimestre del 2008 i el tercer del 2009 (l'eclosió de la crisi), aquest col·lectiu aportava prop del 18% dels nous desocupats, en canvi entre juliol i setembre del 2010 ha estat d'un -5,5%", es pot llegir a l'Índex Laboral Manpower.

Per contra, la dinàmica de desocupació dels grups de 35 a 44 anys ha anat a la inversa.

Aquesta evolució té a veure, segons Oliver, amb dos elements clau. Per una banda, la substitució de la mà d'obra de gent gran i, d'altra banda, perquè s'ha detectat una major reincorporació de joves als estudis. Un dels drames de l'època de bonança econòmica va ser el nombrós abandonament d'aquest col·lectiu dels centres formatius. Els treballs a la construcció, que majoritàriament no requereixen estudis, van captar molts joves que ara s'han reincorporat a les aules.

I és un drama perquè són justament les persones amb menys formació les que més pes tenen en el conjunt dels desocupats (60%) i a les quals més costa sortir de l'atur.

L'immigrant ha sortit més ben parat en el període analitzat per l'Índex Manpower del que havia experimentat des del 2007. De fet, des de l'inici de la crisi ha tingut un impacte sobre l'atur més sever que el dels nadius. Entre el tercer trimestre del 2007 i el tercer del 2009, l'atur dels nousvinguts va créixer un 170%, 52 punts més que el dels locals. En canvi, a principis del 2010, l'atur dels nascuts a fora augmenta menys que el dels nadius.

Oliver creu que el fet que hi hagi un abandonament del país de joves immigrants ha contribuït a aquesta inversió. I no només això, la proporció de nadius que s'incorporen al mercat de treball és més elevada que els que no ho són.

El més greu en el canvi de panorama del retrat del desocupat és que està sent més complicat trobar feina a aquell que més temps fa que en busca. Mentre que els que fa menys d'un any continuen reduint-se fins a un 10,9% l'últim semestre, el desocupat des de fa un any i més avança més d'un 11%.



Un grup de desocupats espera a una oficina d'ocupació de Catalunya. ARXIU

Retrat robot de l'aturat

AL PRINCIPI DE LA CRISI

20-30
ANYS



IMMIGRANT



NOU A L'ATUR

ACTUALMENT

30-45
ANYS



NATIVA



ATURADA DE LLARGA DURADA

FONT: ÍNDICE LABORAL MANPOWER

100.000 llocs d'ocupació més

"El pitjor ajust ja ha passat, el total de desocupats s'estabilitza", assegurava Josep Oliver, en la presentació de l'Índex Laboral Manpower.

El cert és que entre abril i setembre del 2010 tot i que l'atur va augmentar 40.000 persones, es va trencar la tendència i es va crear ocupació de nou des que va començar la crisi. Al conjunt de l'Estat es van

comptabilitzar 100.000 llocs de feina més.

Els principals sectors que han afavorit aquesta nova ocupació han estat el sector industrial i turístic. "El fet que la indústria també n'hagi generat confirma que no té aspecte estacional", diu Oliver.

Homes i amb contractes temporals són els que han absorbit la major part dels nous llocs.

GRAN ANGULAR

Fer l'agost al desembre

Un estudi revela que els botiguers de l'Estat espanyol perdran 280 milions d'euros durant la campanya de vendes nadalenca

ANDREU MAS
BARCELONA

Els lladres estan a punt per fer l'agost aquest desembre. Els botiguers europeus podrien arribar a perdre fins a 5.400 milions d'euros durant el mes de desembre, si es compleixen les previsions del Center for Retail Research, una organització independent que presta serveis d'investigació i consulta al sector minorista i que també és autora del Baròmetre Mundial del Furt en la Distribució. La xifra plantejada per l'Institut suposa un augment del nombre de furts de més de 168 milions d'euros respecte del 2009, en la que es considera que podria ser una de les pitjors temporades de robatoris a botigues dels últims anys.

Per Joshua Bamfield, director del Center for Retail Research, malgrat que el nivell de delinqüència a Europa ha disminuït des de començament d'any, la incertesa de la crisi econòmica global "afavoreix l'augment del nombre de furts, perquè hi ha milers de consumidors que es pregunten si podran fer front a la recessió". Per Rafael Alegre, vicepresident a Europa i responsable de gestió de clients de Checkpoint Systems -empresa especialitzada del sector que ha donat a conèixer l'estudi i que a més és especialista en seguretat i marxandatge, "sovint la gent roba objectes que ne-

LES XIFRES

280 M€

Valor dels robatoris a l'Estat

Els lladres robaran al comerç minorista de l'Estat espanyol per Nadal 280 milions d'euros.

168 M€

Robaran més que el 2009

Respecte de les xifres del 2009, el nombre de robatoris augmentarà a Europa 186 milions. S'espera que els botiguers europeus perdran 5.400 milions.

cessita per a les celebracions en família, tals com productes de festa i dolços de Nadal, per evitar haver de pagar el preu més elevat que les botigues exigeixen durant el període festiu". Alegre manté que els lladres aprofiten el brogit de les festes "per robar sense que els enxampin". "A vegades -continua- no hi ha prou temps per preparar el personal temporal per tal que sàpiga quines són les coses que ha de tenir en compte i que delaten els lladres. Durant les hores punta, els lladres poden escapar després d'haver robat articles fent servir tàctiques que els empleats no poden detectar fins que és massa tard". Abona aquesta teoria, en el cas català, Jordi Vilaprinyó, president de l'Agrupament de Botiguers i Comerciants de Catalunya (ABC), que assegura que el personal eventual que el comerç minorista contracta en èpoques de més consum "potser no rep tota la preparació que necessita per fer front a certes situacions que acaben en un robatori".



Cada Nadal els Mossos expliquen als comerços el risc dels furts. JOSEP G. NAVARRO

ment de Botiguers i Comerciants de Catalunya (ABC), que assegura que el personal eventual que el comerç minorista contracta en èpoques de més consum "potser no rep tota la preparació que necessita per fer front a certes situacions que acaben en un robatori".

Vilaprinyó indica, però, que el principal focus d'atracció per als delinqüents no són tant els centres comercials a cel obert de dins de les ciutats, sinó els grans centres comercials, precisament per les facilitats que proporciona una certa acumulació de gent en pocs metres quadrats. El president dels botiguers catalans assegura que durant aquestes dates les forces de seguretat -policia local i Mossos d'Esquadra- posen en

marxa dispositius especials i extremen la vigilància, per bé que insta els comerciants a reforçar la pròpia seguretat a les botigues. També insisteix en aquest punt Checkpoint Systems, que insta els vigilants de les botigues a estar més alerta.

EL RETRAT DEL LLADRE. Segons l'estudi del Center for Retail Research, el retrat robot de la persona que es dedica a pispar a les botigues per Nadal és majoritàriament el d'un home de vint-i-cinc anys. Per contra, durant la resta de l'any el perfil de lladre correspon, en la majoria dels casos, al d'una dona. Ara, però, més de la meitat dels furts nadalencs els cometem els homes, mentre que

les dones es dediquen a robar productes més cars. En general, l'import mitjà robat per incident en aquest període és d'un màxim de 104 euros. Els autors dels furts, però, no són només professionals, delinqüents comuns amb més o menys habilitats o bandes organitzades. A tot Europa es calcula que es perden 1.700 milions d'euros a mans dels treballadors dels mateixos establiments. Una xifra que inclou des del robatori de productes i diners en efectiu fins a la realització d'operacions fraudulentament. El fet que bona part del personal contractat sigui temporal, sobretot en grans establiments, sembla, segons l'estudi, que afavoreix la tendència.

EL CAS ESPANYOL. Pel que fa a l'Estat espanyol, se li estimen unes pèrdues durant aquesta campanya que es mouran a l'entorn dels 280 milions d'euros; d'aquests, 169 corresponen a furts produïts pels mateixos treballadors i 27,8 més s'han de posar en el compte dels proveïdors. Aquestes xifres suposen un increment del nombre de furts en la campanya de Nadal d'un 3,4% respecte del conjunt de l'any. Extrapolant les dades, 10,59 euros de la butxaca de cada ciutadà de l'Estat van a parar a mans dels lladres.

Malgrat que l'estudi europeu no proporciona dades per a l'àmbit català, Jordi Vilaprinyó estima que dels 280 milions d'euros que es perdran a l'Estat, uns 55 o 56 desapareixeran a Catalunya. El president de l'ABC no creu que la situació estigui pitjor ara que anys enrere. Amb tot, reclama una actuació judicial més dura amb els delinqüents multireincidents: "La legislació no va a favor nostre; com que un furt no és un delictes que es castigui amb presó, hi ha gent que la detenen una vintena de vegades i continua lliure". "En casos com aquest, ja n'hi ha prou, no?", es lamenta. I quins productes encapçalen el rànquing dels més desitjats pels lladres estacionals? Encapçala la llista tota mena d'alcohol, roba de dona i accessoris de moda, perfums i productes de bellesa.



Ara pots fer-te
subscriptor
de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

Oferta
especial
llançament
47 €/any

El salmó català

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

Si vostè és dels que comencen el diari per la secció d'economia perquè sap que allà hi troba les claus per entendre millor el que passa al món, L'Econòmic és el seu millor aliat. El nou salmó català posa al seu abast el món de l'empresa i l'economia del nostre país, des del rigor, l'anàlisi i la reflexió.

L'economia, més a prop

Del públic a l'exterior

L'estudi del sector econòmic del medi ambient de la Fundació Fòrum Ambiental conclou que s'acaba una època de fort vincle de les empreses amb l'administració i que ara per créixer cal fer més esforços en internacionalització

JORDI GARRIGA
BARCELONA

“És el final d'una època”, expressa Leandro Barquín, director de la Fundació Fòrum Ambiental, en referir-se al fet que les empreses del sector mediambiental han vist com minva de manera irreversible la contractació de serveis i obres amb l'administració pública, fins a un 17%, cosa que obligarà “a internacionalitzar-se per poder seguir creixent”.

Aquesta és una de les conclusions més rellevants de la setena edició de *L'estudi del sector econòmic del medi ambient a Catalunya 2010*, realitzat per la Fundació Fòrum Ambiental, sobre un univers de 1.519 empreses. Aquest àmbit d'activitat, el 3,6% del PIB català el 2007, no va ser aliè al clima poc propici al negoci, i va veure com el seu volum de facturació es va rebaixar un 23% l'any 2009, si bé va fer un esforç considerable per mantenir l'ocupació, que va experimentar un retrocés del 3%, de 42.174 treballadors a 40.700, amb un 31% de societats que augmenten la plantilla i un 39% que la redueixen.

MERCAT MADUR. Leandro Barquín, que apunta que la crisi va arribar una mica més tard a aquest sector que als altres, reconeix que sempre hi ha la solució de reduir preus per mantenir la competitivitat, però “davant la maduresa del mercat intern, on es realitza el 90% del negoci”, el futur només pot ser explorar les oportunitats de negoci dels mercats globals. Amb el benentès que en camps com ara el cycle integral de l'aigua, el tractament de residus, l'eficiència energètica i l'edificació ecoeficient un eixam d'empreses catalanes han aconseguit lliurar al mercat tecnologies innovadores, Barquín creu que “Catalunya ha d'adoptar una política industrial en què tingui un paper important l'impuls de l'R+D+I, per desenvolupar tot el teixit local d'empreses del sector de medi ambient amb bona base tecnològica”. A banda de recomanar que es recuperi així la col·laboració entre públic i privat, cal, al seu entendre, que “les empreses estableixin aliances per lluitar contra l'atomització, i es cometin projectes internacionals amb el suport d'oficines comercials”.

Tota crisi té un caire alligona-

dor, i així ho reflecteixen les opinions de les empreses enquestades i experts del sector: un terç de les societats de l'economia verda ja han previst que per mantenir posicions de més competitivitat durant l'any vinent cal ser-hi amb més productes i a més mercats. Òbviament, un 64% de les empreses i experts que han estat sotmesos a l'enquesta consideren que l'exportació és la via per al creixement els dos exercicis pròxims.

En el sector, si bé hi ha el con-

Per competir, a partir d'ara cal abastar més mercats i oferir més productes

venciment que ja no es pot viure del sector públic, hom creu que cal considerar l'opció del finançament mixt, sobretot pel que fa a concessions per a l'exploració de les infraestructures.

Respecte de les grans qüestions ambientals, els enquestats, en tot allò que fa referència al cycle de l'aigua, prioritzen per damunt de tot la interconnexió de xarxes i la dessalinització per assegurar l'abastament, i posar èmfasi en la reutilització i la racionalització del consum, tot deixant en un últim terme el polèmic transvasament del Roine.

Tot i que la crisi ha alentit de manera considerable la construcció de grans infraestructures al país, cal tenir sempre previst quin és l'impacte ambiental de les obres que finalment s'arribin a materialitzar, i en aquest sentit consideren fonamental que la planificació tingui una programa ben rigorós, amb una ajustada estimació del finançament.

L'IMPACTE DE LES OBRES. Els enquestats consideren que obres com ara les dessalinitzadores i el corredor ferroviari comportaran una despesa important d'energia, cosa que requeriria, segons aquesta opinió, un gran pacte en l'àmbit de tot Espanya sobre energia, concretament com s'haurien de finançar les noves infraestructures que calgui construir d'aquí a l'any 2030. Empresaris i experts en medi ambient consideren que aquest pacte en l'àmbit de tot l'Estat no hauria d'estar mediatitzat pel debat polític de curt termini.



Imatge de les instal·lacions de depuració d'aigües residuals de Mataró (Maresme). ARXIU

Així mateix, hom creu que cal tenir perspectiva sobre com les grans públiques afecten el territori, i per això també demanen una planificació ambiental estratègica.

MERCAT DEL RECICLATGE. En el capítol dels residus, els deures que queden per fer fan referència al reciclatge, i es demanen mesures per constituir un veritable mercat del reciclatge. També es considera una solució de futur interessant la valoració energètica dels residus. En tot cas, però, empresaris i experts coincideixen a

dir que la millor solució és garantir la transició cap a una economia eficient des del punt de vista ambiental, que redueixi al mínim el consum de recursos i, en conseqüència, sigui de baix contingut en carboni. Com no podia ser altrament, el canvi climàtic és darrer de tota reflexió sobre l'economia verda del futur. En l'estudi es conclou que indiscutiblement el canvi climàtic no només afectarà capítols com ara el model de generació de residus a Catalunya, sinó que també és el factor clau en els models de mobilitat, urbanis-

me o producció. En aquest sentit, els enquestats creuen que cal qualsevol mode de gestió que sigui més eficient, com ara la valoració energètica d'alta eficiència i la potenciació de noves fonts energètiques, com ara el biogàs, per tal de generar menys gasos d'efecte hivernacle. En l'estudi es reconeix que, atès que l'administració trigarà anys a recuperar la capacitat d'inversió que ha tingut fins ara, per mitigar el canvi climàtic caldrà habilitar fórmules de finançament mixtes públic-privat.

Cal emmirallar-nos en el cas d'Alemanya

El sector d'empreses de medi ambient a Catalunya, d'un dinamisme indiscutible, té potencialitats, però també té febleses, que es concentren sobretot en la seva poca capacitat d'internacionalització. A l'hora de buscar exemples de sectors en què es pot emmirallar, el director de la Fundació Fòrum Ambiental, Leandro Barquín, assenyala que ens hem d'emmirallar en

la potent indústria del medi ambient d'Alemanya, que “és capaç de vendre el 55% dels seus productes i serveis als mercats exteriors”. Estem parlant d'un sector que, segons algunes prospectives, l'any 2020 podria assolir els 1.000 milions d'euros de facturació, més del doble del que assoliria la indústria alemanya d'automoció, un dels motors de l'economia alemanya. Alemanya té una

clara posició de domini en diversos mercats, a escala mundial: el 25% del sector de residus i el 20% de la mobilitat sostenible. Tanmateix, “no és tan forta en eficiència, un segment en què podrien entrar amb força les empreses catalanes”. Barquín creu que el sector ha d'estar atent al creixement que experimentarà el mercat ambiental d'Amèrica del Nord i Amèrica del Sud.

GRAN ANGULAR

Rendibilitat de l'AVE

OPINIÓ



Daniel Albalade

L'AVE ha recuperat aquesta setmana una presència significativa en el debat sobre la política pública. I això no es deu tant a la inauguració de la línia Madrid-València, sinó més aviat a la paradoxa que fa que un país sotmès a una virtual intervenció de la seva política macroeconòmica persegueixi obstinadament l'extensió d'una xarxa d'alta velocitat ferroviària enormement costosa i mancada de cap impacte significatiu sobre la productivitat dels territoris. Potser per aquest motiu el ministre Blanco va ser incapaç de respondre de manera satisfactòria a una pregunta ben senzilla que li va formular Carles Francino en una entrevista recent: "És l'AVE rendible?" La resposta del ministre es va limitar a descriure les magnífiques perspectives que s'obrien per a les empreses espanyoles en el mercat mundial amb la venda de tecnologia. Significa això que la rendibilitat dels recursos públics invertits en l'AVE es justifica amb la rendibilitat privada dels qui poden vendre la tecnologia? Què hi ha del transport? I de la demanda de mobilitat que justifica aquesta inversió ingent de recursos? I de la productivitat? Res de res. Només la insistència de la pregunta va aconseguir una afirmació prou indeterminada: "És absolutament rendible i és un mitjà molt segur". El que no va explicar el ministre és que en els càlculs del ministeri en cap cas s'espera recuperar la infraestructura, i que les amortitzacions utilitzades en la comptabilització s'estableixen a 100 anys... i ni així surten els números. A més, les expectatives de demanda en línies com ara la de Madrid a Santander, la d'Àvila a Segòvia i els projectes que uniran Galícia amb Madrid fan molt difícil

esperar ràtios raonables de recuperació de la despesa operativa i de manteniment.

Això sí, amb aquestes connexions radials el ministre Blanco haurà aconseguit portar a la seva terra l'alta velocitat, i connectar-la amb la capital. De la mateixa manera que ho van fer Magdalena Álvarez portant l'AVE fins a Màlaga o Felipe González portant-lo fins a Sevilla. I és que la rendibilitat dels recursos públics no ha estat mai important, ni tan sols el paper de l'AVE com a mitjà de transport. Aquest ha estat, és i serà el principal projecte de centralització política i d'ordenació territorial, així com la campanya de màrqueting més cara de la història d'Espanya.

L'alta velocitat està mancada de cap impacte significatiu sobre els territoris

La crítica a aquest model, que era tan sols marginal fa uns anys, va guanyant terreny d'una forma intensa en els mitjans de comunicació i en els àmbits acadèmics i socials. I aquest procés serà imparabile fins a arribar a la marginalitat dels qui el defensin d'aquí uns anys.

Malauradament, només una intervenció exterior pot aturar aquesta dinàmica. El consens entre els grans partits polítics fa que no puguem esperar cap canvi de model, ni tan sols en una època de crisi econòmica i de debilitat de les finances públiques com és l'actual. Als contribuents, doncs, sembla que només ens queda una darrera esperança: que des d'Alemanya s'adonin de la terrible bestiesa que s'està duent a terme amb l'AVE, i que ens pari els peus, sobretot des de la legitimitat que els atorga el fet d'haver pagat ells la festa.

Professor de política econòmica de la UB

La desaparició de les quotes impulsa la concentració a les cambres de comerç

TRANSICIÓ. Miquel Valls pensa que la reestructuració s'hauria de concretar el primer trimestre del 2011. **SIMPLIFICACIÓ.** Actualment hi ha 13 entitats a Catalunya

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Després del procés de concentració que ha canviat el mapa de les caixes d'estalvis, arriba el torn del de les cambres de comerç. Als primers moments de sorpresa i desorientació, que van seguir a l'anunci del govern central que suprimia l'obligació de les quotes, les cambres han reaccionat obrint un procés de reestructuració que "evidentment comportarà fusions", segons ha manifestat Miquel Valls, president de la Cambra de Comerç de Barcelona i del conjunt de les cambres catalanes.

El pròxim dia 29 està prevista una reunió ordinària del consell de cambres d'on podria sortir el full de ruta de la reforma que cal emprendre i que s'haurien de concretar en el primer trimestre de l'any vinent, segons preveu Valls. L'esperit que ha impregnat aquests canvis serà d'entrada respectar la implantació territorial —"fer un vestit a mida per al territori", en paraules de Valls—, però amb el punt de mira posat en l'eficiència i el servei a les empreses.

Altres presidents de cambres consultats també entenen que les tretze entitats existents han de deixar pas a un sistema més simple, que, amb menys recursos permeti mantenir el nivell de serveis actual. El procés ha de ser paral·lel al que ha de tenir lloc a tot Espanya, on hi ha 88 cambres de comerç.

Tot i que el sector demostra amb aquesta actitud que ha entès el missatge de reforma que institucions més que centenàries —la Cambra de Barcelona celebrarà el 2011 el seu 125 aniversari— estaven necessitades de fer, no renuncia a donar batalla a l'administració estatal per sortir reforçades en el procés que concreció de



Miquel Valls, durant la jornada electoral a les cambres el maig passat. ARXIU/GABRIEL CAZADO

LES PERSPECTIVES

Milloren les vendes i l'ocupació

L'enquesta d'Eurochambres, en què participa la Cambra de Comerç de Barcelona, detecta una millora de les perspectives dels empresaris catalans en aspectes com ara l'evolució positiva de les vendes interiors i de l'ocupació, per primera vegada des de l'inici de la crisi. Dels 800 empresaris catalans consultats, els més optimistes de tots els de l'Estat, un 33% assenyala que vendran més al mercat interior, respecte d'un 17%, que opinen tot al contrari. També esperen un millor comportament de les exportacions i de l'ocupació: un 56% esperen un increment i un 11%, una caiguda.

la reforma. En concret, les cambres confien que sigui una mesura que tingui un període transitori i una aplicació progressiva fins a l'entrada en vigor plena, i que algunes ja estimen en dos anys. A més a més, demanen un aclariment sobre l'estatus jurídic i les obligacions de les cambres, que la llei defineix com a "corporacions de dret públic" i amb un mandat de dedicar els diners procedents de les quotes a internacionalització (dues terceres parts) i a desenvolupament empresarial i formació (la part restant), segons recorda Miquel Valls.

QUALITAT. Tanmateix, les cambres han assumit que el futur comporta un model de finançament en què les quotes, a partir d'ara voluntàries, perdran pes i caldrà ingressar més pels serveis. Això exigirà un esforç suplementari en l'oferta que ha de redundar en la millora de la qualitat, ja que d'altra manera les empreses acudiran a altres ofertors.

De fet, la supressió de l'obligatorietat del recurs cameral permanent ha estat ben rebuda entre les diferents patronals, gremis i col·lectius professionals del país que entenen que, el fet d'exigir el pagament a les cambres, feia que moltes empreses optessin per no doblar despeses abonant

Les patronals entenen que ara podran competir en igualtat de condicions

les quotes a altres col·lectius. Des d'algunes patronals, s'aplaudeix la mesura de l'executiu i s'afirma que redundarà en un augment de la competència per atreure les empreses.

Per Miquel Valls, comença un nou període per a les cambres de comerç, però es va mostrar convençut que sabran adaptar-se al nou escenari com ho ha fet al llarg de 125 anys.



DINERS

Eliseu SantandreuSANTANDREU CONSULTORS
DIRECTOR DEL DEP. D'ECONOMIA DEL CENTRE METAL·LÚRGIC

L' 'ANNUS HORRIBILIS' DE LA BORSA

Encara que l'any que ara acaba no presagiava bons resultats per a la borsa espanyola, en realitat han estat pitjors del previst. De fet, serà el pitjor any des del 2008. Solament n'hi ha prou amb apuntar la caiguda en la cotització dels principals *blue chips* espanyols: Telefònica, BBVA i Santander.

L'objectiu d'aquest article consisteix a analitzar els resultats registrats, a fi d'interpretar el que ha succeït, generalment explicats amb una pasterada de conceptes que escapen a l'inversor mitjà.

Aquests són els principals punts clau (amb dades a 16 de desembre):

a) De les 130 empreses que formen part del mercat continu espanyol, el 67% han registrat pèrdues en el seu valor borsari pel que fa a 2009. Pitjor ha resultat per a les 20 empreses catalanes que cotitzen en borsa que el 85% van registrar desvaloracions dels seus títols. En algunes d'aquestes el valor borsari és inferior al valor comptable.

b) La pèrdua dels títols de BBVA d'un -37,23%; Santander amb -27,55%; Bankinter -38,25% contrasten amb la bondat d'Inditex amb un +43,95% o Iberia amb +74,25%, posant de manifest el clar càstig que els mercats han infligit al sector bancari.

c) L'Íbex-35, que ha registrat un -14,89%, mentre que mercats internacionals com ara Londres (+8,84%), Frankfurt (+17,96%), Dow Jones (+10,05%) o Nasdaq (+15,80%) presenten beneficis importants, posa en evidència que l'índex espanyol ha estat més castigat que els del seu entorn.

d) Els sectors més perjudicats han estat: la siderúrgica i la mineria (-34,90%)

“

La majoria de valors estan molt baixos, per això és presumible que, excepte cataclismes i a pesar dels malastrucs, tot apunta a una millora dels resultats empresarials; els índexs borsaris a nivell europeu estan a preus de fa 12 anys, quan els PIB han crescut el doble i, sobretot, les polítiques que pugui adoptar el govern han de ser un esperó per a una recuperació del grau de confiança que es reflectirà en el comportament dels mercats borsaris



Els valors catalans han patit especialment el càstig en la borsa. ARXIU/ORIOL DURAN

els bancs (-28,38%), les elèctriques amb (-12,14%) i els serveis amb (-10,51%). En la part dels positius destaca el tèxtil i el paper (+43,04%) i l'alimentació i l'agrari (0,97%).

DIVIDENDS. Les societats cotitzades van repartir en els deu primers mesos de l'any 17.401,39 milions d'euros en dividendes. Això suposa una reducció del 33,8% respecte als 26.282,69 milions del mateix període del 2009. Les companyies mantenen els dividendes malgrat la crisi, encara que el volum total s'hagi reduït i situat a nivells similars als anys 2005 i 2006, quan van repartir 14.500 i 21.800 milions d'euros, respectivament. A preus actuals 28 valors espanyols ofereixen rendibilitats per dividendes compresos entre el 4,75% i el 9% i tot apunta que es

GLOSSARI

● **PER:** Mesura els cops que el preu de l'acció conté el benefici.

● **BLUE CHIPS:** Títols principals d'un mercat de valors amb major volum de negoci. El nom fa referència al color blau de la sala on es cotitzaven els títols més importants a la Borsa de Nova York.

● **PAY OUT:** Parteix del benefici distribuït entre els accionistes pel que fa als resultats. Cada societat l'estipula en funció de la idiosincràsia dels accionistes i l'estratègia de capitalització.

● **AUTOCARTERA:** Compra d'accions pròpies per evitar l'enfonsament del valor o estabilitzar-ne la cotització.

mantindrà aquesta política.

Malgrat tot, la borsa espanyola presenta una cara amable per a l'inversor sense presses, ja que cotitza a un PER de 10,5 vegades, quan hauria d'estar entorn a 30 vegades. Merrill Lynch atorga un potencial de creixement al Santander del 37,15% i al BBVA del 30%. Aquestes magnituds són valorades pels inversors estrangers, titulars del 40% del valor de les companyies espanyoles, una dada positiva a pesar de les fortes caigudes que acumulen alguns valors dels dubtes sobre la solvència del país i per la càrrega d'especulació que provoca l'alta volatilitat actual.

LA MILLORA. Certament, la borsa espanyola no ha estat en el seu millor any. La majoria de valors estan molt baixos, per això és presumible que, excepte cata-

clismes i a pesar dels malastrucs, tot apunta a una millora dels resultats empresarials; els índexs borsaris a nivell europeu estan a preus de fa 12 anys, quan els PIB han crescut el doble i, sobretot, les polítiques que pugui adoptar el govern han de ser un esperó per a una recuperació del grau de confiança que es reflectirà en el comportament dels mercats borsaris i que suposa un termòmetre molt destacable per ajudar a sortir de la crisi.

BARATA. La confiança està dipositada en el fet que aquest any d'infausta memòria doni pas a un altre en què es recuperi la borsa, els valors de la qual, en general, estan molt per sota dels que correspondria en altres circumstàncies. La borsa espanyola està *barata*, de fet, és la plaça europea més barata.

BORSA

ORTEGA PICA L'ULLET AL MAÓ

Dilluns 20

El president de la multinacional tèxtil Inditex, Amancio Ortega, ha modificat el règim jurídic de dues de les seves societats d'inversió de capital variable (Sicav) per tenir més llibertat a l'hora d'invertir, especialment en el sector immobiliari, segons han informat les gestores de les Sicav a l'organisme regulador dels mercats.



ALIERTA, ABSOLT DEL CAS TABACALERA

Dimecres 22

El president de l'operadora Telefónica, César Alierta, ha estat finalment absolt pel Tribunal Suprem en el cas Tabacalera. Alierta estava acusat d'utilitzar en benefici seu informació privilegiada l'any 1997, quan presidia Tabacalera. El TS considera que el delictes ha prescrit, tal com ja va sentenciar l'Audiència Provincial de Madrid el juliol del 2009.

REPSOL ES VEN UN 3,3% D'YPF

Dijous 23

Repsol ha venut a dos fons d'inversió -Eton Park i Capital- el 3,3% de la petroliera YPF per un total de 832 milions d'euros, segons ha comunicat el grup espanyol a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La cotització de Repsol ha recollit amb lleus descensos la notícia d'aquesta desinversió.

L'Íbex agafa altura

La borsa espanyola reconquereix el nivell dels 10.000 punts en pujar un 2,3% en una setmana semifestiva, amb poc volum i amb uns inversors que miren ja cap al 2011. **Per Marisa Nuez**

Els inversors no tenen ganes de complicar-se la vida a aquestes altures de l'exercici. Amb només quatre sessions per encetar el gener, pocs moviments són els que es veuen en els principals mercats borsaris. L'únic destacable de la penúltima setmana borsària que acaba de finalitzar és que la borsa espanyola ha aconseguit recuperar el nivell dels 10.000 punts perdut divendres anterior i s'apunta un 2,11% de revaloració en la setmana.

Amb aquesta darrera alça, el balanç de pèrdues anuals continua reduint-se en aquest mes, en què l'Íbex-35 suma ja un ascens del 9,06%, evidenciant que el famós ral·li de cap d'any va arribar amb el desembre per quedar-se, almenys fins a any nou.

Però el soroll de fons no ha canviat gens en aquestes darreres sessions. La pressió de Moody's sobre Espanya no cessa, i aquesta setmana s'ha viscut un nou capítol. L'agència de qualificació creditícia ha tornat a ensenyar les tisores, en aquesta ocasió a les entitats financeres espanyoles. Moody's considera necessari revisar la qualificació d'una trentena de bancs i caixes -entre els que es troben els grans bancs, BBVA i Santander, i caixes com La Caixa i Caja Madrid- en vis-

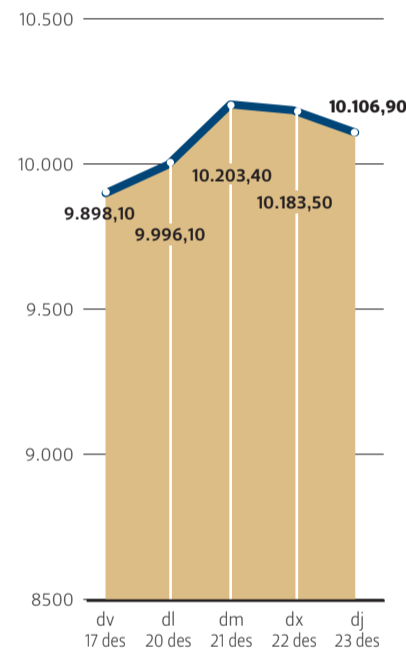
tes a una futura rebaixa del ràting perquè creu que la seva capacitat de finançament pot veure's malmesa pel deteriorament del deute sobirà. Això no obstant, la darrera amenaça de Moody's ha passat sense gaire incidència en uns mercats borsaris amb ganes de cloure l'any en positiu, setmanalment i mensualment parlant. Els valors bancaris van acusar el nou cop de Moody's, però poc a poc s'han anat recuperant i l'avis de l'agència s'ha quedat en anècdota.

Tampoc la darrera subhasta de deute públic ha patit per l'amenaça de Moody's. El Tresor va col·locar lletres a 3 i 6 mesos amb rendibilitats semblants a les de l'anterior subhasta i amb una forta demanda de títols (l'emissió era de gairebé 4.000 milions d'euros i la demanda, d'11.000 milions).

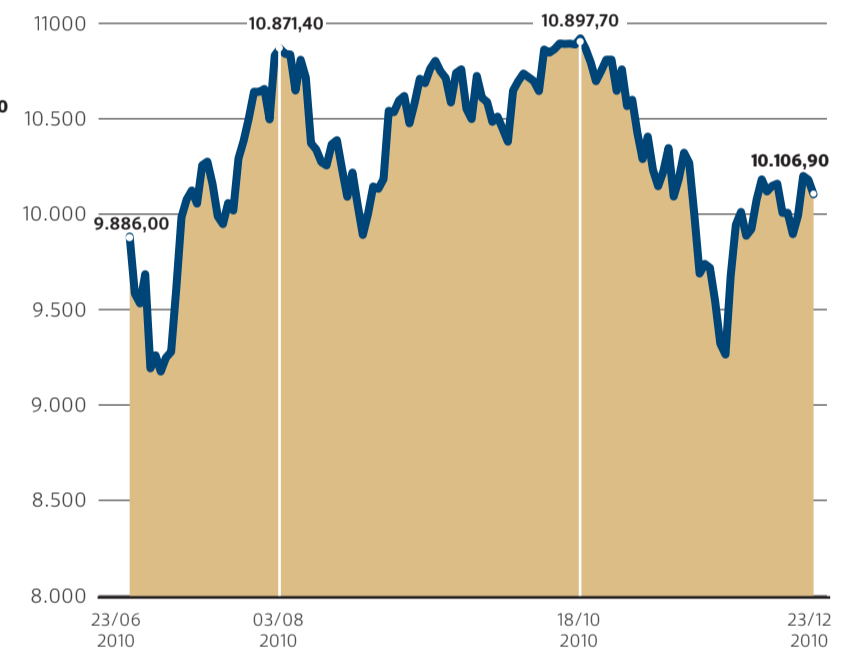
Això va donar tranquil·litat als inversors, que van optar per les compres, aprofitant els baixos preus en els quals cotitzen molts valors i confiats davant l'absència de dades macroeconòmiques de rellevància que poguessin entorbolir l'escenari.

A part de Moody's, l'agència Fitch també ha volgut donar maldecaps a la comunitat inversora. Per a Fitch, el deute sobirà grec està a un pas de ser considerat bo escombraria. I

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“**Les borses passen per alt que la Xina estigui disposada a ajudar els països de la zona euro en la crisi de deute públic**”

aquí no acaba la cosa, ja que el deute d'altres països europeus com Hongria o Eslovènia està patint revisions del seu ràting.

La falta d'inversors i les poques ganes de moure fitxa amb tres dies festius pel mig i només quatre sessions per tancar l'exercici també s'han deixat notar amb les notícies positives. En una setmana qualsevol, que la Xina anunciés que té intenció de donar suport a la zona euro en la seva crisi de deute amb la compra de bons i fins i tot amb aportacions al fons de rescat, hauria motivat ordres de compra en les principals borses internacionals.

També hauria d'haver tingut cert ressò en els mercats la intenció d'Alemanya i altres països de l'Eurozona de crear una institució europea independent per donar suport a

la moneda única i evitar-ne els atacs especulatius, a part d'ajudar amb celeritat els països amb dificultats, segons informacions del rotatiu alemany *Süddeutsche Zeitung*.

Però també aquestes notícies han passat sense pena ni glòria entre uns inversors que només volen acomiadar aquest mal exercici i ja miren il·lusionats cap al 2011, any que molts analistes pensen que serà el de la recuperació de les borses.

POCS RISCS. Pocs riscos. Durant la darrera sessió setmanal en les borses europees, que va ser dijous, els inversors van romandre a l'espera de veure quin panorama dibuixaven les diferents dades macro importants que s'havien de publicar als EUA al migdia abans de prendre posicions. Com ve sent habi-

tual, aquests indicadors no acaben d'apuntar cap a un lloc concret, ja que mentre que uns milloren i fan pensar que la recuperació econòmica està en marxa, uns altres ho posen en dubte. I amb aquestes incerteses, els inversors van pensar que la millor decisió era no prendre riscos en renda variable, motiu pel qual els moviments en les borses europees van ser poc significatius i la incidència d'aquestes dades macroeconòmiques, mínima en la darrera jornada de contractació. De cara a la propera setmana, també curta per la festivitat de divendres 31, els inversors comptaran amb pocs indicadors macroeconòmics que siguin capaços de moure els mercats com la confiança del consumidor als EUA, l'atur al Japó o el creixement econòmic a França.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

PERMISOS D'HABITATGES

> Es presenta a l'Estat espanyol l'índex de permisos d'habitatges del mes d'octubre

> Als Estats Units es presenta l'índex d'activitat manufacturera Dallas

Dimarts

CONFIANÇA DEL CONSUMIDOR

> Als Estats Units es fa públic l'índex de confiança del consumidor del desembre

> França publica la dada de PIB que correspon al tercer trimestre de l'any

Dimecres

VENDES A L'ESTAT

> Espanya dona a conèixer les dades de vendes majoristes i detallistes del novembre

> Comissió informa de la dada d'oferta monetària M3 de la UEM, del mes de novembre

Dijous

ATUR ALS EUA

> Als Estats Units es fa pública la dada de peticions d'atur fins al 25 de desembre

> A França es fan públiques les dades de preus al productor del mes de novembre

Divendres

FESTIUS A LES BORSES

> L'últim dia de l'any no hi ha activitat borsària al mercat de l'Estat espanyol

> No hi ha jornada de borses a Alemanya, França i Itàlia, entre altres

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Paula Hausmann
GESTORA DE PATRIMONIS
D'AGENBOLSA

Comprar



ABERTIS

El valor ha recuperat importants posicions en les darreres sessions, i a més a més les notícies corporatives sobre la companyia podrien continuar animant el valor durant les pròximes setmanes. Paral·lelament, el caràcter defensiu del sector i l'atractiva retribució a l'accionista de la companyia donen suport també a la presa de posicions en el valor. La companyia preveu per a l'últim trimestre un creixement del benefici del 4,2%.

Vendre



ARCELOR MITTAL

El valor ha experimentat un considerable tram alcista durant aquestes darreres setmanes, i ha deixat enrere un ampli moviment lateral que ha durat diversos mesos. D'aquesta manera, l'acció ha aconseguit assolir nivells psicològicament importants, i considerem que el valor pot respirar una mica per consolidar nivells. Cal considerar que a mitjà termini els marges es poden estrènyer a causa d'unes matèries primeres cares, pels emergents.

Mantenir-se



TELEFÓNICA

Després de les correccions de les darreres setmanes, el valor està consolidant nivells prou importants. La solidesa i la internacionalització del negoci de la companyia, el seu lideratge mundial, els seus fonamentals i la seva atractiva política de dividendes continuen consolidant l'acció com una bona alternativa d'inversió a mitjà termini. La companyia té previst invertir a l'Argentina més de 500 milions de dòlars durant l'any vinent.



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



AXA

L'excessiva penalització soferta pel títol, en termes absoluts, atès que és un dels valors més baixistes de l'any de l'índex D.J. Euro Stoxx 50, i relatiu, versus la resta del sector assegurador, l'ha portat a cotitzar amb un important descompte per fonamentals i a ràtios atractives: baixos i injustificats PER (6,6 pel 2011 i 6,1 pel 2012) i preu per valor comptable de 0,6. Axa aposta ara per plans de pensions que permeten canviar de renda variable a fixa i viceversa.

Vendre



AIR LIQUIDE

El ral·li alcista en què es troba immersa l'acció l'ha portat, en el darrer any i mig, a duplicar la seva cotització i assolir el seu valor objectiu calculat per descompte de fluxos de caixa lliures. Tot i la fortalesa en resultats i marges de la companyia de gas industrial (sector més defensiu que la majoria de companyies químiques), recomanem establir ordres *stop loss*. Preveu augmentar les facturacions entre un 8% i un 10% del 2011 al 2015.

Mantenir-se



ARCELOR MITTAL

La disputa per l'adquisició de companyies mineres s'ha traduït en un augment de preu de l'oferta feta per part d'Arcelor Mittal per l'adquisició de Baffinland. La pressió en marges que estan patint les acereres per part de les matèries primeres es tradueix en el fet que, si en els propers exercicis Arcelor Mittal pot recuperar els nivells de vendes d'abans de la crisi, les estimacions apunten que podria no ser així en termes de beneficis.



José Manuel González
DIRECTOR DE
BANIF-PEDRALBES

Comprar



SACYR VALLEHERMOSO

La companyia clou aquesta setmana una ampliació de capital que ja s'ha cobert al 100%, cosa que li aporta estabilitat al negoci i bones perspectives al valor. D'altra banda, la bona marxa de Repsol, que pagarà dividend, és un argument addicional positiu, perquè Sacyr posseeix el 20% de la petrolera. Quan es va anunciar l'acord de Repsol amb la brasilera Sinopec, el valor de la companyia ja va experimentar una alça notable.

Vendre



VISCOFAN

La companyia d'embotcalls de cel·lulosa està cotitzant amb màxims històrics -l'acció ha assolit una revaloració del 63% des de començaments de l'any-, cosa que limita el recorregut potencial alcista i, per contra, augmenta el potencial de davallades a curt termini. Val a dir que la companyia està pagant als seus accionistes un dividend de 0,30 euros per títol, un 15,4% més que el que es va abonar el mes de desembre de l'any passat.

Mantenir-se



IBERDROLA

El mercat està especulant amb la possibilitat que ACS augmenti la seva participació a la companyia, fins a nivells del 20% a finals d'any. Això propicia pujades per a la cotització i, per tant, cal romandre-hi i esperar nous esdeveniments. Ha reforçat la seva posició com a primer accionista de Gamesa, en comprar al mercat continu un 0,2% addicional, i arribar així fins al 18,08%. Iberdrola ha reiterat que vol ser un soci estable d'aquesta companyia.



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



GRÍFOLS

Ha trencat els nivells de 10,40 euros, que era una resistència important. Ara, el gràfic té un bon aspecte tècnic per assolir els màxims de l'any, 11,79 euros. Cal estar pendents de la decisió final de les autoritats nord-americanes, pel que fa a l'aprovació de la fusió amb Talecris. La companyia ha firmat préstecs per 3.400 milions de dòlars per finançar l'operació, i el palanquejament suposarà una ràtio de deute financer sobre Ebitda de cinc vegades.

Vendre



SCHNEIDER ELECTRIC

La revaloració de l'any ha estat de 43,56%, i pot produir-se en la primera part de l'any alguna rotació de sector, tot i que per fonamentals l'empresa ens segueix agradant per la seva exposició a emergents. Entre les darreres notícies, destaca la compra del 50% de la russa Electroschild-TM Samsara, per 265 milions de dòlars, i l'encàrrec de construir a Itàlia una de les plantes fotovoltaïques més grans d'Europa, de 43 MW de potència.

Mantenir-se



OHL

Està trencant nivells tècnics de resistència, i és un valor per tenir en cartera amb vista al 2011. Més del 80% de la seva activitat procedeix de fora d'Espanya, cosa que hauria de donar estabilitat en cas d'un nou repunt de càstig a Espanya pel deute perifèric. Acaba de posar a la venda la seva divisió de serveis Inima, que factura 130 milions d'euros i té una cartera de negoci de 2.000 milions d'euros. Vol concentrar-se en la construcció i les concessions.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX 10.106,90 **EURO STOXX 50 (18H)** 2.863,43 **DOW JONES (18H)** 11.572,40 **NASDAQ (18H)** 2.666,46 **NIKKEI 225** 10.346,48

↑ **2,11%**

↑ **1,48%**

↑ **0,70%**

↑ **0,89%**

↑ **0,41%**

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	19,33	8,8%	23,5%	-14,5%	1.431	24,34	13,22
ABERTIS	13,93	3,6%	13,6%	-6,7%	16.361	15,34	10,59
ACCIONA	54,49	1,7%	9,1%	-40,2%	871	97,49	49,70
ACERINOX	13,27	6,1%	20,3%	-8,0%	7.742	15,38	10,95
ACS	35,70	1,7%	5,5%	2,6%	1.639	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	28,37	-1,9%	16,8%	-12,4%	1.540	35,45	21,35
BANCO POPULAR	3,97	0,4%	0,9%	-22,7%	33.762	6,00	3,76
BANCO SABADELL	3,05	-1,4%	1,8%	-19,9%	18.790	4,55	2,94
BANCO SANTANDER	8,13	1,9%	11,4%	-28,7%	190.779	11,98	7,11
BANESTO	6,43	3,5%	5,1%	-24,9%	1.030	9,30	5,81
BANKINTER	4,40	6,7%	13,0%	-38,5%	8.543	7,48	3,88
BBVA	7,81	2,9%	10,4%	-36,1%	126.921	12,75	6,99

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	18,68	-0,8%	4,4%	-15,8%	1.804	23,61	17,31
CRITERIA	4,11	3,0%	8,5%	24,6%	14.789	4,18	3,05
EBRO FOODS	15,97	-2,3%	5,1%	10,6%	7.107	16,88	12,89
ENAGAS	15,42	0,5%	6,7%	-1,5%	22.168	16,73	12,08
ENDESA	19,59	4,3%	13,2%	-18,2%	3.097	24,20	16,50
FCC	19,11	4,4%	9,0%	-35,1%	1.744	32,00	17,20
FERROVIAL	7,82	-0,5%	7,0%	-4,9%	7.252	8,95	4,88
GAMESA	5,75	-2,7%	11,9%	-50,5%	13.013	12,76	4,48
GAS NATURAL	11,54	1,2%	10,8%	-23,5%	13.859	15,67	10,07
GRIFOLS	10,35	2,6%	16,3%	-15,2%	3.437	12,54	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,72	2,4%	18,0%	-19,7%	27.752	3,53	2,25
IBERDROLA	5,92	6,2%	11,8%	-11,3%	311.808	6,89	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	3,23	0,9%	4,9%	70,2%	19.449	3,37	1,89
INDITEX	57,98	-0,3%	-0,1%	33,9%	8.048	64,48	41,13
INDRA SISTEMAS	13,08	-0,2%	6,0%	-20,6%	2.864	17,30	12,18
MAPFRE	2,15	4,3%	9,8%	-26,4%	16.392	3,11	1,92
OBRASCON HUARTE	23,17	3,0%	14,5%	21,5%	1.364	25,95	15,02
RED ELECTRICA	36,30	1,5%	7,8%	-6,5%	1.782	40,76	27,93
REPSOL YPF	21,18	1,8%	14,0%	13,1%	25.626	21,80	15,31
SACYR VALLEHERM.	4,53	2,7%	16,4%	-43,0%	4.792	9,34	3,42
TECNICAS REUNIDAS	47,60	0,3%	14,0%	18,6%	1.134	48,75	35,42
TELECINCO	8,84	3,6%	21,0%	-3,9%	8.853	11,17	6,18
TELEFONICA	17,40	1,9%	6,0%	-11,0%	99.280	19,85	14,67

EL TOP 5

TELFÓNICA 17,40€ **BANCO SANTANDER** 8,13€ **BBVA** 7,81€ **IBERDROLA** 5,92€ **REPSOL YPF** 21,18€

↑ **1,88%**

↑ **1,93%**

↑ **2,90%**

↑ **6,25%**

↑ **1,80%**

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SOS CUETARA	1,00	0,15	17,0%
NICOLAS CORREA	1,62	0,18	12,5%
ABENGOA	19,33	1,57	8,8%
CATALANA OCC.	13,09	0,99	8,2%
TUBACEX	2,59	0,17	6,8%
BANKINTER	4,40	0,28	6,7%
IBERDROLA	5,92	0,35	6,2%
ACERINOX	13,27	0,77	6,1%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
0,00	0,00	0,00	0,0%
REYAL URBIS	0,89	-0,12	-11,5%
MONTEBALITO	1,51	-0,16	-9,6%
AISA	0,22	-0,02	-8,3%
URBAS	0,05	0,00	-7,3%
SERVICE POINT	0,41	-0,03	-6,5%
COLONIAL	0,05	0,00	-5,6%
DERMOSTETICA	1,30	-0,07	-5,1%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
IBERDROLA	5,92	6,2%		311,8
BSCB	8,13	1,9%		190,8
BBVA	7,81	2,9%		126,9
TELEFONICA	17,40	1,9%		99,3
COLONIAL	0,05	-5,6%		48,4
BANCO POPULAR	3,97	0,4%		33,8
IBERDROLA RENOVABLES	2,72	2,4%		27,8
REPSOL	21,18	1,8%		25,6

Volum de la setmana IBEX (accions)

1.026.823.450

1.026.823.450

Ibex med. cap

10.214,9

+1,98%

Ibex small cap

6.013,8

+0,57%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,93	3,6%	13,6%	-6,7%	16.361	15,34	10,59
FERGO AISA	0,22	-8,3%	0,0%	-81,8%	2.042	1,86	0,21
ALMIRALL	6,81	0,7%	10,0%	-25,5%	450	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,05	-1,4%	1,8%	-19,9%	18.790	4,55	2,94
CATALANA OCCID.	13,09	8,2%	17,5%	-16,7%	349	17,30	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,05	-5,6%	2,0%	-67,1%	48.431	0,18	0,05
CRITERIA	4,11	3,0%	8,5%	24,6%	14.789	4,18	3,05
ERCROS	0,69	0,7%	0,3%	-50,5%	528	1,64	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,25	3,3%	15,7%	-43,6%	365	2,34	1,01
FLUIDRA	2,30	-1,7%	0,2%	-34,3%	172	3,75	1,95
GAS NATURAL	11,54	1,2%	10,8%	-23,5%	13.859	15,67	10,07
GEN DE INVERSION	1,74	0,0%	2,4%	0,3%	2	1,79	1,48
GRIFOLS	10,35	2,6%	16,3%	-15,2%	3.437	12,54	8,11
INBESOS	1,79	9,1%	10,5%	-1,1%	6.947	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,72	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,05	1,9%	-3,6%	-78,4%	26.602	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	21,52	-1,1%	7,8%	43,5%	20	22,25	13,20
RENTA CORP	1,20	0,4%	2,1%	-59,5%	145	4,17	1,14
SERVICE POINT	0,41	-6,5%	6,2%	-53,5%	1.071	1,14	0,38
VUELING AIRLINES	10,05	2,4%	15,8%	-18,6%	428	13,45	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
IBERDROLA SA	5,92	6,2%	-11,3%
UNICREDIT SPA	1,65	5,4%	-26,4%
TELECOM ITALIA S	1,00	4,7%	-8,5%
NOKIA OYJ	7,86	4,5%	-11,9%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
GDF SUEZ	28,17	3,6%	-7,0%
LVMH MOET HENNES	127,20	3,2%	62,3%
MUENCHENER RUE-R	115,05	3,1%	5,9%
BBVA	7,81	2,9%	-36,1%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CARREFOUR SA	31,89	-3,5%	-5,0%
CREDIT AGRICOLE	9,85	-2,4%	-20,3%
ARCELORMITTAL	28,37	-2,3%	-11,9%
AIR LIQUIDE SA	96,53	-1,3%	24,0%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
ING GROEP NV-CVA	7,41	-0,9%	5,8%
DEUTSCHE BANK-RG	39,53	-0,7%	-12,4%
BNP PARIBAS	49,50	-0,4%	-11,5%
DEUTSCHE BOERSE	52,47	0,1%	-9,5%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	6.000,55	DAX XETRA	7.056,51	CAC 40	3.909,53	STOXX 50 (18H)	2.649,39	BCN GLOBAL 100	769,89
	2,19%		1,06%		1,09%		1,72%		2,40%

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	21/12/10	2,60%
	12 MESOS	14/12/10	3,45%
	18 MESOS	14/12/10	3,72%
BONS	3 ANYS	02/12/10	3,72%
	5 ANYS	04/10/10	3,58%
OBLIGACIONS	10 ANYS	16/12/10	5,45%
	15 ANYS	16/12/10	5,95%
	30 ANYS	18/11/10	5,49%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	TIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,38%	0,45%
EURIBOR 1 SETMANA	0,64%	0,62%
EURIBOR 2 SETMANES	0,70%	0,69%
EURIBOR 1 MES	0,81%	0,81%
EURIBOR 2 MESOS	0,90%	0,91%
EURIBOR 3 MESOS	1,02%	1,02%
EURIBOR 6 MESOS	1,25%	1,25%
EURIBOR 9 MESOS	1,39%	1,40%
EURIBOR 1 ANY	1,53%	1,53%

abertis

902 30 10 15

Telèfon d'atenció a l'accionista
abertis.com

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	89,32
BUND	125,09
BOBL 5Y	118,46
LONG GILT	119,62
JAPANESE BOND	139,85
US-BOND 5Y	118,26
US-BOND 10Y	119,64

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,311	1,310	1,309	1,307
LLIURA ESTERLINA	0,851	0,852	0,853	0,853
FRANC SUÍS	1,259	1,242	1,240	1,237
IEN (100)	108,640	109,050	108,790	108,460
CORONA NORUEGA	7,880	7,910	7,942	7,975
CORONA SUECA	9,006	9,033	9,065	9,100

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE
BANCS	2,443%	2,432%	2,543%	2,652%	2,600%	2,627%
CAIXES	2,921%	2,924%	2,938%	2,927%	2,963%	3,002%
CONJUNT D'ENTITATS	2,709%	2,705%	2,766%	2,799%	2,795%	2,825%
ÍNDEX CECA	4,500%	4,125%	5,000%	5,125%	4,875%	4,750%
MIBOR (1 ANY)	1,281%	1,373%	1,421%	1,418%	1,491%	1,541%
EURIBOR (1 ANY)	1,281%	1,373%	1,421%	1,420%	1,495%	1,541%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

1,309\$

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,309
Dijous	1,310
Dimecres	1,310
Dimarts	1,313
Dilluns	-

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,850	8,980	7,453	7,842	1,259	1,309	1,321	1,304	108,590
LLIURA ESTERLINA	1,177		10,567	8,768	9,227	1,481	1,541	1,554	1,534	127,750
CORONA SUECA	0,111	0,095		0,830	0,873	14,018	0,146	0,147	0,145	12,091
CORONA DANESA	0,134	0,114	1,205		1,052	16,892	0,176	0,177	0,175	14,569
CORONA NORUEGA	0,128	0,108	1,145	0,951		16,053	0,167	0,169	0,166	13,848
FRANC SUÍS	0,794	0,675	7,134	5,921	6,230		1,040	1,050	1,036	86,270
DÒLAR	0,764	0,649	6,859	5,692	5,989	0,961		1,009	0,996	82,930
DÒLAR CANADENC	0,757	0,643	6,798	5,641	5,935	0,953	0,991		0,987	82,180
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,767	0,652	6,890	5,717	6,016	0,966	1,004	1,014		83,310
IEN (100)	0,921	0,783	8,270	6,864	7,222	1,159	1,206	1,217	1,201	

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.462,00
Coure (lliures)	424,00
Estany	26.825,00
Niquel	24.050,00
Plom	2.440,00
Zinc	2.330,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.378,11 \$/onça
	Nova York	1.379,90 \$/onça
	Tòquio	3.784,00 ien/g
Plata	Londres	29,23 \$/onça
	Nova York	29,30 \$/onça
	Tòquio	77,70 ien/g
Platí	Londres	1.720,80 \$/onça
Paladi	Londres	751,75 \$/onça

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

91,070\$

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	91,070
Dijous	90,480
Dimecres	89,820
Dimarts	88,810
Dilluns	-

Telèfons i webs d'interès:

- **Borsa de Barcelona**
www.borsaben.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
- **Banc Central Europeu**
www.ecb.int
- **BME (Bolsa y Mercados Españoles)**
www.bolsasymercados.es
91 709 50 00
- **MEFF (Mercat de Futurs)**
www.meff.es | 93 412 11 28
- **Infobolsa**
www.infobolsa.es
902 22 16 62 / 91 709 56 10

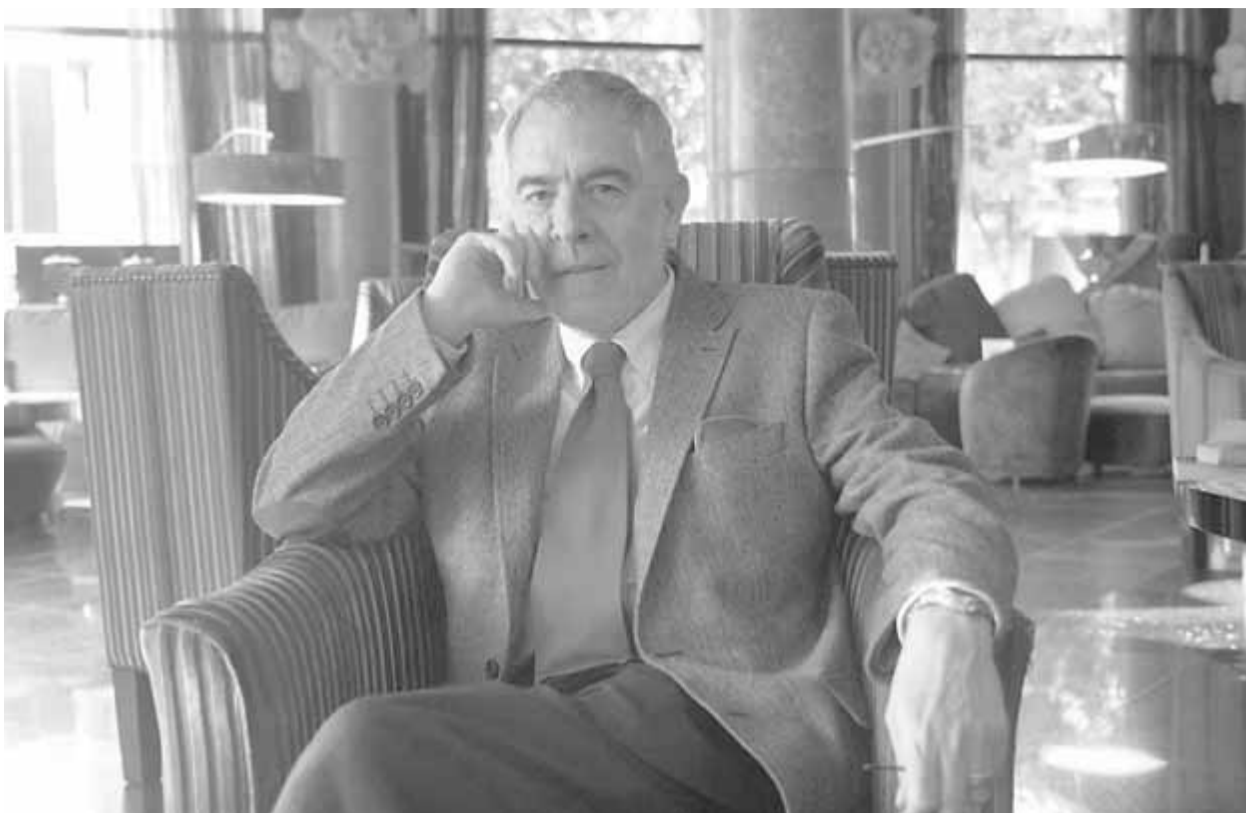
Res ens destorba

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.

grupo GVC Gaesco

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

EINES



Alfons Durán-Pich és també autor de 'Pequeño diccionario crítico para radicales impertinentes'. FRANCESC MUÑOZ

Alfons Durán-Pich

AUTOR DEL LLIBRE 'EL CANON DEL MANAGEMENT'

“Arriba un moment que l'emprenedor toca sostre i necessita un mànager”

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Alfons Durán-Pich, mànager professional, emprenedor i professor, repassa la història del *management* a través de 54 títols clàssics, que han estat reunits i sintetitzats en *El canon del management*, que acaba de publicar Deusto.

No tenim cap paraula en català alternativa a *management*?

La paraula *gestió* està molt menystinguda: fer gestions és fer tràmits, mentre que la paraula *management* és molt més completa. El *management* no és un fet instrumental, sinó que és un concepte global, defineix una forma d'analitzar la realitat, actuar sobre ella, explotar uns recursos,

“

No és fins a l'inici del segle XX que es documenta la vivència empresarial

Sóc molt crític amb els llibres que infantilitzen el lector, no tenen consistència

treure un rendiment, servir a la societat, ser transparents...

Per quin autor hauria de començar a introduir-me en el management?

Peter F. Drucker va ser el pare i el gran sintetitzador del *management*. I va dir que el *management* no serveix exclusivament per governar, dirigir i fer créixer empreses, sinó que es pot aplicar a qualsevol tipus d'organització.

Drucker, Taylor, Maslow... Per què no hi ha grans aportacions al management des de casa nostra?

L'empresa és tan antiga com el món, però no és fins a començament del segle XX que algú que té aquesta vivència empresarial l'escriu, i aleshores comencem a documentar. Són grans empresaris, mànagers

professionals, professors i consultors. Però són sobretot nord-americans. A Europa arriba tard; fins i tot els britànics, que van fer la Revolució Industrial, tampoc no documenten. I a casa nostra també es documenta poc.

Potser perquè no ens agrada explicar el que fem?

Bé, també té a veure amb la nostra realitat econòmica. Després de la Guerra Civil hi ha una gran autarquia i realment no hi ha empresaris, ni emprenedors, ni mànagers, ni res. A partir de la liberalització, això s'obre, però Espanya és un país dominat per Castella, que és un territori de rendistes. La gran empresa multinacional espanyola o ha nascut de concessió administrativa o són empreses d'obra pública que tenen com a principal client

l'Estat. Jo crec més en les empreses que han sorgit del projecte d'un emprenedor i que després s'han professionalitzat. La majoria d'aquestes empreses són d'origen familiar, i a Catalunya en tenim força.

L'emprenedor ha de saber cedir les regnes de l'empresa al mànager?

L'emprenedor arriba un moment que té el seu sostre, perquè aquell cos que ha creat del no-res ja no el pot governar i necessita professionalitzar-lo. Saber fer aquest trànsit és molt important: una cosa és la propietat i l'altra el *management*.

I un bon propietari no ha de ser forçosament un bon mànager?

No té per què. Algunes de les grans empreses centenàries van néixer d'un inventor que no té per què tenir la capacitat per dirigir i fer créixer, projectar. Per això jo sóc dels que creuen que les escoles de negocis tenen un paper fonamental, i de la mateixa manera que un metge ha tingut una formació per exercir, el mateix ha de fer el gestor d'una empresa.

Abans parlava del management com d'una forma de servir a la societat. Aquesta crisi no ha posat de relleu que els que gestionen l'economia s'han saltat el codi, que s'ha pervertit el sistema?

Hem pervertit el sistema, en el moment que la funció financera deixa de ser una funció important dins de l'organització empresarial i es transforma en l'eix de l'activitat econòmica a través de la banca i de les entitats financeres en general. La *financerització* de l'economia significa que ja no es compren i es venen productes i serveis, sinó papers. Tota la gran crisi sistèmica en què estem immersos avui ve determinada perquè la funció financera s'ha saltat les regles del joc i ha operat per lliure. Avui cada dia es produeixen transaccions de tipus financer que poden equivaldre a cinquanta vegades les que es produeixen en l'economia real. La qüestió és com sortim d'aquesta situació.

Potser necessitem líders, i el management ha tractat molt el tema del lideratge. Sí, perquè és fonamental. Hi ha gent que confon un

manager i un líder. Hi ha *managers* que són líders, però no necessàriament. Certament hi ha moments que es requereixen líders, i aquest n'és un. I el lideratge no s'aprèn. Tot i que hi ha autors que pensen que sí. Drucker diu: "Fes el que dic, no el que faig", perquè ell, tot i ser un magnífic teòric del *management*, no era un líder en absolut.

Si els líders neixen, el que ens està fallant és la genètica?

Les condicions d'un entorn determinat poden afavorir o no el sorgiment de lideratge. I ara les condicions objectives no són favorables, perquè ara el panorama internacional és molt mediocre.

Hi ha una certa confusió

“

Un panorama tan mediocre com l'actual no propicia que hi hagi líders

S'ha pervertit el sistema. La qüestió és com sortim d'aquesta situació

sobre què és la literatura del *management*. Trobem molts llibres a mig camí entre l'autoajuda i la gestió amb molt d'èxit. Què en pensa?

Sí, cada any es publiquen als Estats Units 10.000 llibres sobre *management*. Hi ha els anomenats *instant coffee management*: són llibres instrumentals que ensenyen funcions concretes com ara fer un pla de màrqueting. Després hi ha un tipus de llibres, amb els quals encara sóc més crític, que són aquells que infantilitzen el lector. *Qui s'ha endut el meu formatge* o *La bona sort*, són llibres que no tenen consistència. Aquest llibre meu és fruit d'un any i mig de treball seriós. Les obres escollides són llibres que han *assentat càtedra*, com es diu en el món acadèmic, i que aporten conceptes nous.

Glossari

DANIEL GOLEMAN

Autor d'un bon grapat de llibres sobre intel·ligència emocional i social. Psicòleg i periodista del *New York Times*



TOM PETERS

Un dels gurus més provocatius en direcció d'empreses, autor d'èxit conegut pel seu *best-seller* titulat *A la recerca de l'excel·lència*.

DESIGN THINKING

Terme popularitzat per Tim Brown, d'IDEO, que malda per afegir dosis de color, forma i bellesa a qualsevol innovació en producte o servei.

ANDRÉS CARNE DE RES

Espectacular restaurant a Bogotà especialitzat en carns, que afegeix un constant espectacle al voltant de les taules.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

EMOCIONS QUE INNOVEN

El fantàstic èxit del llibre *Intel·ligència emocional*, de Daniel Goleman, no va ser en va. Des de llavors (ja han passat 15 anys), tots plegats som més conscients del valor de les emocions. Els humans som gairebé més emocionals que no racionals. Prenem les nostres decisions emocionalment, encara que després, a través d'un sofisticat procés, les disfressem amb la raó.

Sovint constato que es parla d'innovació exclusivament des del seu vessant més seriós, racional i científic, i s'oblida que les innovacions que triomfen ho fan perquè expliquen una història que enganxa, que atrau, que sedueix. Innovar, diu Tom Peters, és fer viure una experiència memorable a algú, per petita que sigui. Recordo quan vaig entrar per primera vegada al fascinant restaurant Andrés Carne de Res, a Bogotà. Vaig sentir-me fascinat per un local on caben més de 2.000 persones, amb pallassos i atraccions, correu intern, botiga, música, ball, sales per a nens... I amb una sorprenent actitud creativa en tot el que fan: presentació de les cartes, dels llums, les taules, els coberts, la decoració del local...

SOMRIURE. O no ens fan remoure les emocions productes o serveis com ara la màquina de vendre gelats d'Unilever i Sapient Nitro, que només dona el producte si hom somriu? No ens

“**Sovint constato que es parla d'innovació exclusivament des del seu vessant més seriós, racional i científic, i s'oblida que les innovacions que triomfen ho fan perquè expliquen una història que enganxa, que atrau, que sedueix**”



La flashmob de l'*Homo APM?*, en un centre comercial de Barcelona. TV3

encanta personalitzar productes al web d'empreses com ara Nike, adaptant-los als nostres gustos personals? Jugar amb les emocions no vol dir, alerta, manipular-les. Les empreses emocionalment intel·ligents saben que només triomfaran si juguen net. Si aprenen a meravellar-nos de veritat.

UNA PREGUNTA MÉS. Irada Kukuxumusu ha fet una samarreta dedicada al FC Barcelona en què apareixen els jugadors fent un castell... Vaig a la botiga Nespresso del passeig de Gràcia a Barcelona i contemplo extasiat la mescla d'atenció al client, espectacularitat

en la disposició del producte i amabilitat en el tracte, que ha fet d'aquests locals un fenomen admirat arreu. O quedo bocabadat davant la televisió quan analitzo en detall les carbrilles creatives de la gent de l'APM... Constató que totes aquestes coses, samarretes, cafès en càpsula o programes d'humor, em fan viure, efectivament, experiències memorables. I això, enmig d'un món gris i en crisi, sempre s'agraeix.

Els humans necessitem divertir-nos, aventurar-nos, passar-ho bé fent coses inaudites. Per tant, qualsevol innovador o emprenedor que entengui això pot treure'n molt suc.

Cal posar emocions a les coses que, aparentment, no en necessiten. Calderes de gas, grapadores, escoles de negoci, diaris... Tot necessita una sacsejada emocional ben feta i que afegeixi realment valor. És el famós *design thinking*, ara tant de moda. Fer que les coses siguin boniques, agradables...

LA VIA EMOCIONAL. Feu un tomb per Infonomia i veureu que molts dels productes o serveis que mostren són innovacions connectades amb les emocions: els cafès d'ING Direct, la robòtica emocional, els banys W+W de Roca... Innovar vol dir diferenciar-se i afe-

gir valor. La via emocional, ben treballada, assegura impactes forts, aventures imprevisibles i sensacions sorprenents. Com s'ho faran els llibres electrònics en el futur per afegir emocions al relat? Si lleigeixo *Viatge al centre de la Terra* podré sentir també sorolls, olorar coses i experimentar els tentacles dels pops (els recordeu?) a la meva pell?

PER SABER-NE MÉS



infonomia.com
Firma de serveis professionals d'innovació, fundada l'any 2000.

EINES

LECTURES

Com triar productes i serveis

El màrqueting d'avui es distingeix del d'ahir per la celeritat en què s'han de prendre decisions transcendents. Les contínues mutacions que experimenta el mercat obliga el responsable d'aquesta àrea a assumir responsabilitats amb poc temps de reflexió. Aquest llibre ofereix al professional claus per decidir, i troba una de les seves principals virtuts en l'anàlisi de casos pràctics. En el llibre apareixen diverses metodologies, que donen diverses opcions d'anàlisi dels problemes al lector.

Així mateix, es fa ressò de les darreres tendències en aquesta branca de la gestió empresarial, i distingeix perfectament per sectors el paper que pot tenir una bona estratègia de màrqueting.

El llibre és de fet una re-



MANUAL DEL CONSULTOR DE MÀRQUETING

Lorenzo i Isabel Iniesta

PROFIT

16,95€

visió ampliada del llibre que va escriure el traspassat Lorenzo Iniesta, reconegut com un dels més importants professionals del màrqueting europeu en les últimes dècades. L'actualització d'un text que ja en el seu moment va ser considerat imprescindible ha anat a càrrec d'Isabel Iniesta, directora de Market Real Consultores. És professora en diversos centres docents.

NOMENAMENTS



JOSEP LLUÍS GIMÉNEZ

Dir. Gral. Abertis Autopistas

Josep Lluís Giménez Sevilla ha estat nomenat nou director general d'Abertis Autopistas, la unitat que gestiona el negoci d'autopistes del grup a l'Estat espanyol. Substitueix José María Morera, que cessa de les seves funcions després de 23 anys al grup.



FERRAN ESCAYOLA

Dir. Garrigues Nova York

El bufet d'advocats Garrigues ha nomenat Ferran Escayola director de l'oficina de Nova York. Ell és llicenciat en dret per la UAB (especialització en dret comunitari-càtedra Jean Monet) i LL.M. per la Howard Law School (Washington DC). El nou director substitueix d'aquesta responsabilitat Xavier Ruiz.



EDUARD GUZMAN

Dir. financer QMS

El grup de clíniques privades QMS, propietat d'AE-GON, ha incorporat Eduard Guzman Alonso com a director financer. El nomenament respon als plans d'expansió del grup a tot l'Estat. Guzman té una llarga experiència com a director financer en diverses empreses de serveis.

CONSULTORI LABORAL

LLIBERTAT D'AMORTITZACIÓ



La nostra empresa té previst reduir el nombre de treballadors el 2011, podrà amortitzar lliurement els nous elements d'immobilització?

S'ha previst un nou supòsit de llibertat d'amortització durant els períodes impositius del 2011 al 2015 per a les inversions en elements nous de l'immobilització material i en inversions immobiliàries, que no té en compte l'ocupació. També s'aplica a aquests tipus d'inversions que es realitzin mitjançant contractes d'arrendament financer pels subjectes passius que determinin la seva base imposable pel règim d'estimació directa, amb la condició que s'exerceixi l'opció de compra. Aquest règim substitueix el vigent de llibertat d'amortització amb manteniment d'ocupació establert, en principi, per als períodes impositius iniciats des del 2009 fins al 2012. La deducció d'aquesta amortització no està condicionada a la seva imputació comptable en el compte de pèrdues i guanys.

A més, la llibertat

d'amortització s'aplicarà únicament sobre la inversió en curs, realitzada dins dels períodes impositius iniciats entre els anys 2011 i 2015, quan la posada a disposició de la inversió dels elements hagin estat encarregats per contractes d'execució d'obres o projectes d'inversió amb un període d'execució superior a dos anys entre la data d'encàrrec o d'inici de la inversió i la data de la seva posada a disposició o en funcionament.

Els elements nous posats a disposició del 3 al 31 de desembre del 2010, que no puguin mantenir l'ocupació, poden acollir-se a la nova llibertat d'amortització.

Les amortitzacions realitzades lliurement de les inversions amb manteniment d'ocupació han de complir els requisits establerts per a aquest benefici fiscal, encara que afectin períodes impositius iniciats a partir del 2011.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA GABINET SEGURA-ILLA

LECTURES

Guia pràctica per a llegats testamentaris

Deixar un llegat a una fundació o una ONG és habitual en molts països europeus i suposa una aportació molt important per a les organitzacions perceptores. Aquí és menys comú, tot i que cada cop hi ha més persones que comencen a plantejar-se deixar una part dels seus béns a una entitat que treballa en l'àmbit social.

La Fundació d'Esclerosi Múltiple i la Fundació dels Notaris de Catalunya han editat el llibre *Llegats Testamentaris*, una mena de guia per a totes les persones que volen que els seus béns contribueixin a la millora de la societat.

El llibre repassa com es regulen els llegats testamentaris, el dret de successions i els testaments. També es donen a conèixer els principals diferències entre el dret de successions



LLEGATS TESTAMENTARIS

Fund. Notaris de Catalunya

FEM

GRATUÏT

i el dret comú. Aquesta publicació dona, a més, resposta a les preguntes més habituals que es plantegen les persones a l'hora de fer un testament.

El tiratge d'aquesta publicació ha estat de 3.000 exemplars i la distribució es realitzarà a través del Col·legi de Notaris i d'altres col·lectius professionals que tenen relació amb aquest tema.

CONSULTORI FISCAL

NOTIFICACIONS ELECTRÒNIQUES



Qui estarà obligat a rebre comunicacions i notificacions electròniques de l'Agència Tributària i que poden comunicar?

Des de l'1 de gener del 2011 totes les entitats (no les persones físiques) estaran obligades a rebre per mitjans electrònics les comunicacions i notificacions que efectui l'Agència Tributària (AEAT) en les seves actuacions i procediments tributaris. Encara que l'entrada en vigor és el primer dia de l'any que ve, l'aplicació efectiva és gradual, ja que no té efecte per a cada obligat fins que l'AEAT no li ho comunica individualment i pels mètodes tradicionals.

L'AEAT pot comunicar o notificar actuacions i procediments tributaris, d'admes i estadístics de comerç exterior i en la gestió recaptatòria dels recursos d'altres ens i administracions públiques que té atribuïda o encomanada. Per tant, la notificació electrònica passa a ser la forma habitual de notificació de les actuacions de l'AEAT. Això sí, amb ex-

cepcions. Així, l'AEAT podrà practicar notificacions pels mitjans no electrònics tradicionals en els supòsits següents:

1- Quan la comunicació sigui per compareixença espontània de l'obligat tributari o el seu representant a les oficines de l'AEAT, i sol·liciti la comunicació o notificació personal en aquell moment.

2- Quan sigui incompatible amb la immediatesa o celeritat que requereixi l'actuació administrativa per assegurar l'eficàcia.

3- Quan les comunicacions hagin estat posades a disposició del prestador del servei de notificacions postals per lliurar-les als obligats tributaris abans de la data en què l'administració tingui constància de la comunicació a l'obligat de la seva inclusió en el sistema de DEH (adreça electrònica habilitada).

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

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

Astúries

1833

Felip Riera, des de París, participà, amb Joaquim M. Ferrer i un capitalista belga, en la creació de la primera gran empresa moderna del Principat d'Astúries: la Reial Companyia Asturiana de Mines.



Cafè

1880

La màquina de rentar, assecar i esclofollar els grans de cafè inventada i patentada pel català Josep Guardiola i Grau (i que porta el seu nom) es fabrica a Nova York, i es ven a tot el món.

Père Lachaise

1922

Josep Oller, definit per Joaquim Romaguera com "un emprenedor de l'espectacle tot terreny", és enterrat al cementiri Père Lachaise de la capital francesa (fotografia del costat). Com molts dels grans parisencs de tots els temps.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

EMPRESARIS CATALANS A PARÍS (1)

Al segle XVIII, el segle de la Il·lustració, els catalans que viuen, o que passen un temps, a París (que, aleshores, era la capital del món occidental) ja no són únicament nobles i alts funcionaris (com Antoni de Sarta) o anònims menestrals. També s'hi instal·len, per estudiar, o per treballar, futurs metges (com Pere Virgili o Antoni de Gimbernat), botànics (com Joan Salvador, Pere Barretera o Josep Quer), pintors (com Jacint Rigau) o compositors (com Domènec Terradellas). I, al 1737, s'hi publica la primera edició de la traducció en llengua francesa de "la millor novel·la del món": *Le chevalier Tirant le Blanc*.

A mesura que avança el XIX, París comença a ésser un punt d'atracció irresistible per a gent molt diversa: des d'homes que fan negocis amb la marina de guerra espanyola ennoblits per la monarquia (com Felip Riera i Roses, fill de perxer i primer marquès de Casa Riera, amb palau a la *rue Berri*) fins a dirigents de la AIT, l'Associació Internacional de Treballadors (com Pau Alsina o Josep Lluís Pellicer), passant per militars liberals (com el general Prim, que es casaria a l'església de la Madeleine amb la filla d'un banquer mexicà), o per qui esdevindria primera ballarina de l'Òpera de París (Rosa Mauri, nascuda, com Prim, a Reus). I, aviat, empresaris.

Els grans empresaris ca-



El terrassenc Josep Oller i Roca fou 'l'home del Moulin Rouge' de París, la capital del món occidental llavors. ARXIU



La personalitat de Josep Oller i Roca (Terrassa, 1839 - París, 1922) encaixa perfectament amb el model d'empresari innovador definit per Joseph A. Schumpeter. Oller va començar treballant a París per l'empresa tèxtil llanera de la seva família... També fou "l'home del Moulin Rouge", a Montmartre, el cabaret més famós

talans instal·lats al París del vuit-cents són els germans Gil i Serra, l'indià Josep Guardiola, i Josep Oller, *l'home del Moulin Rouge*.

Pere Gil i Serra, el fill gran de Pau Gil i Babot (comerciant, corsari, fundador de Catalana de Gas, amb Charles Lebon, i banquer), va fundar la Banque Gil a París el 1846. A la seva mort 20 anys després, el seu germà Pau esdevingué el cap visible d'aquest banc, que invertiria, principalment, en mines, transport marítim i ferrocarrils. Solter, Pau Gil i Serra (Barcelona, 1816 - París, 1896) va deixar establert en el seu testament que es liquidaria la banca amb un objectiu: construir un nou gran hospital públic a l'Eixample de Barcelona, que substituís el

vell hospital de la Santa Creu. El nou i moderníssim hospital, amb xarxes de connexions i circulació interna per sota terra, projectat per Lluís Domènech i Muntaner, ha estat declarat per la Unesco part del Patrimoni Arquitectònic de la Humanitat.

La trajectòria vital i empresarial de Josep Guardiola i Grau (l'Aleixar, Camp de Tarragona, 1831 - París, 1901) va començar a Anglaterra i continuà fent negocis a San Francisco de Califòrnia. Creador d'un ingeni productor de sucre i de cafè a Chocó (Guatemala), inventà i patentà una màquina d'assecar els grans de cafè. Accionista de Canal de Panamà, amb interessos al Brasil, s'instal·là, finalment, al centre del París

elegant. La seva vídua, Roser Segimon i Artells, que heretaria una fortuna, financaria la construcció d'un edifici extraordinari: la Casa Milà de Barcelona, projectada per Antoni Gaudí. La Unesco també l'ha declarat Patrimoni de la Humanitat.

La personalitat de Josep Oller i Roca (Terrassa, 1839 - París, 1922) encaixa perfectament amb el model d'empresari innovador definit per Joseph A. Schumpeter. Oller va començar treballant a París per l'empresa tèxtil llanera de la seva família. El 1867, però, ideà una forma mutualista de joc amb diners: un sistema col·lectiu d'apostes individuals aplicable a les curses de cavalls. Les apostes gestionades per l'empresa Pari-Mutuel creada per Oller van començar a fer-se a París, i van arribar, ràpidament, a tots els hipòdroms de França. Fins a saltar l'Atlàntic, a Buenos Aires.

Oller fou, també, *l'home del Moulin Rouge*, a Montmartre, el cabaret més famós, i *l'home de l'Olympia*, la mítica sala del Boulevard des Capucines, on han cantat -i han enregistrat discos en directe- tots els grans de la cançó moderna (inclosos els catalans, amb Raimon al capdavant). A més, inventà, sempre a París, noves formes de lleure popular. Des d'unes Montagnes Russes fantàstiques fins a la Grande Piscine Rochechouard, gimnàs i piscina, on l'aigua calenta era reciclada i reutilitzada.

Kosmal Idioma

A París, Josep Guardiola i Grau va voler presentar el resultat d'una interessant dedicació personal: una nova llengua artificial universal. I ho féu en 3 edicions: en francès, alemany i castellà. El títol comú dels llibres és: *Kosmal Idioma*. Gramàtica uti nove prata Kianso Orba. Els publicarien les editorials Granier Frères i P. Schmidt de París el 1893. La comunicació lingüística és bàsica en la feina dels empresaris, i alguns somnien l'èxit d'una llengua vehicular pròpia.

CONTRA XIFRADA

Per Ramon Roca

80.000

D'OFICI TORRONAIRE

De crema, de xocolata, dels forts. De ben segur que aquestes festes nadalenes moltes famílies acabaran els àpats més assenyalats amb el consum d'un bon tros de torró. Aquest dolç i el cava són, sense descobrir cap secret a ningú, molt tradicionals durant els dies de Nadal i cap d'any, encara que la desestacionalització augmenta, un fet ben vist i molt treballat pels elaboradors d'un i altre sector.

Quan a Catalunya es parla de torró, sovint s'assimila amb el torró d'Agramunt, i més encara des que fa 22 anys va néixer la Fira del Torró i la Xocolata a la pedra, que l'octubre passat va reunir una munió de 80.000 assistents, una xifra que representa dotze vegades la població d'aquesta vila de l'Urgell. Els pavellons es van omplir amb un total de 102 estands dedicats majoritàriament als torrons i als dolços; a més a més, als carrerons de la zona històrica també hi havia unes 140 parades del sector agroalimentari i l'artesa-

80.000
persones van assistir a la Fira del Torró d'Agramunt i moltes van tastar el dolç que elaboren quatre firmes de la vila

nia. De fet, a Agramunt, la capital de la subcomarca del Sió, les quatre empreses torronaires, Lluch, Fèlix, Roig i Vicens, donen feina a unes 125 persones el segon semestre de l'any, període en el qual es concentra el gruix de la producció, i en el qual s'elaboren unes 200 tones anuals de dolços, que suposen uns 12 milions d'euros. Un dels objectius de la propera edició firal serà la internacionalització. L'alcalde Amadeu Padullés diu que la fira ha de ser "el referent del dolç del sud d'Europa".

La cita més antiga documentada fins al dia d'avui que parla de l'elaboració del torró d'Agramunt data de 1741, en unes cartes d'una de les famílies nobles de la vila, els Siscar. En les cartes es descrivia el nombre de persones que es dedicaven als diferents oficis de la població. Entre aquests ja hi havia el de torronaire, que era l'ofici més nombrós, amb un total de set torronaires ja en aquell temps.

En el llibre *Tratado completo y práctico de confitería y pastelería*, editat al 1847, es pot trobar la recepta del torró de mel o d'Agramunt. A la Fira de Nadal de Barcelona els torronaires de la vila urgellenca ja posaven les seves parades a les Rambles i en els portals de les cases més centríques, on hi tenien parada fixa. Els torronaires de Xixona també assistien a la Fira de Nadal de Barcelona i aviat va sorgir la rivalitat per ocupar els punts més estratègics de les Rambles, la gran artèria de la capital catalana aleshores.

Com que la innovació és diferenciació, els torronaires d'Agramunt per dife-



Elaboració de forma tradicional del torró d'Agramunt. ARXIU

renciar-se dels de Xixona "es vestien de pagès endiumenjat i es cobrien el cap els homes amb una barretina musca i les dones amb un mocador de seda blanc", tal com es pot llegir en el dossier elaborat pel Consell Regulador Indicació Geogràfica Protegida Torró d'Agramunt.

La importància d'aquest dolç fet en una petita població lleidatana va arribar, fins i tot, a la literatura. Així es troba que l'any 1872 en la publicació de l'obra de teatre *La dida*, de Serafí Pitarra, la protagonista és filla d'Agramunt i d'ofici torronaire.

Quan es parla del torró d'Agramunt, és el que té com a ingredients les ave-

llanes o les ametlles, la mel, el sucre o xarop de glucosa, les clares d'ou i el pa d'àngel a cada banda. De fet, "de les 350.000 etiquetes (unitats) produïdes anualment, entre un 10 i un 15% corresponen al torró d'Agramunt", explica Lluís Roig, director general de Torrons Roig i president del Consell Regulador IGP. La resta de tauletes són de crema, xocolata, coco i totes aquelles varietats que es vulgui imaginar.

És molt habitual que el darrer trimestre la població lleidatana -coneguda per l'Espai Guinovart, l'església de Santa Maria, iniciada el segle XII, i Lo Pardal, diversos espais que contenen l'obra d'art con-

ceptual de Guillem Viladot- rebí milers de visites de futurs compradors de torrons. Segons fonts de l'Ajuntament, més de 20.000 visites reben les quatre empreses elaboradores d'aquest dolç. Però també és molt habitual que aquests torronaires portin els seus productes a fires i mercats relacionats amb la gastronomia. Fins i tot, algunes varietats es poden trobar en grans superfícies comercials.

En el cas de Torrons Vicens, que rep anualment unes 10.000 visites, exporta el 18% a una dotzena de països com ara l'Argentina, els EUA, França, Alemanya, Noruega o els Emirats Àrabs.

Del 23 de desembre de 2010 al 9 de gener de 2011

Pista de Gel

Segueix-nos a



Consulteu horaris a www.firagirona.com

Organitza:



i també:

