



L'ECONOMIC

leconomic.cat

ANY 1 | NÚMERO 19 | DEL 27 DE NOVEMBRE AL 3 DE DESEMBRE DEL 2010

2€

AUTOMOCIÓ PÀGINA 16

MARTORELL S'ENDOLLA

Seat aspira a dissenyar i fabricar cotxes elèctrics a la planta catalana mentre segueix el debat en el sector sobre la distribució



LA TEMPORADA D'HIVERN PÀGINA 22

Les estacions d'esquí, escèptiques sobre la setmana blanca

La Fira vola cap a països emergents



La institució barcelonina enceta una nova etapa basada a fer rèpliques dels principals salons en indrets de fort creixement com ara Àsia i el Brasil

Pàgines 2-4



NÚRIA CHINCHILLA, DIR. TREBALL I FAMÍLIA PAG. 14-15

“Ajudar els joves ‘ni-ni’ és kafkià, anem cap a un país de mediocres”



CONSTRUCCIÓ. PÀGINA 5

Copcisa obre oficines en països sud-americans per ampliar el negoci

**PRODUCTES CASOLANS**FABRICACIÓ PRÒPIA D'EMBOTITS I
PRODUCTES ARTESANS
PERNILS, PERNILS IBÈRICS, VENDA D'OLISHorari: 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

82207010188910

LA FIRA SALTA FRONTERES

INTERNACIONALITZACIÓ. La institució barcelonina obre una nova etapa basada a fer rèpliques dels principals salons en països emergents. **MOTIVACIÓ.** La crisi ha palesat que les fires més globalitzades han mantingut les xifres, mentre que les d'àmbit local han retrocedit

ANNA PINTER
BARCELONA

Fira de Barcelona ja té preparats el passaport i els bitllets per a la seva aventura internacional. A més, la institució centenària té els visats per a algunes conegudes destinacions emergents. La ruta també és molt clara: "La sortida a l'exterior és un dels eixos bàsics del pla estratègic de Fira de Barcelona", explica Agustí Cordon, director general de la Fira. El cert és que a la revisió del pla estratègic que van aprovar al juliol hi van incloure la internacionalització com un dels punts calents que cal tenir en compte els pròxims anys.

L'obertura a l'exterior, que està organitzada en tres eixos, té en la rèplica de salons a altres països l'aposta més nova. El director comercial de Fira de Barcelona, Albert Planas, insisteix que es tracta encara d'un procés d'exploració i que no hi ha res confirmat, però que la maquinària per començar a volar ja té els motors a punt.

El mes de setembre es va posar en marxa un departament de desenvolupament de negoci dedicat a exportar "productes firals" fets a Barcelona cap a mercats emergents. La previsió és que els salons que funcionen més bé aquí i que a més tenen al darrere un sector empresarial potent, facin el salt. El Saló de la Piscina, Construmat, Hostelco, són alguns dels que tenen més possibilitats d'anar-se'n de viatge. La llista, però, no està tancada.

PUNTS EN EL MAPA. Pel que fa a les destinacions, Albert Planas explica que alguns països d'Àsia i el Brasil són els llocs que ofereixen més oportunitats. A més que es tracta de mercats que tenen molt poques fires, perquè exportar salons a Europa seria tirar-se pedres a la teulada. El vell continent és el mercat domèstic per a Fira de Barcelona.

L'objectiu és seguir més o menys el que ja ha fet la fira Alimentaria, considerada com una

LES XIFRES

2.200 M€

Impacte induït

Només Fira de Barcelona aporta a l'economia de la ciutat i el seu entorn més de 2.000 milions.

116

Ingressos el 2009

El volum de negoci va ser un 8,8% inferior al pressupostat per l'entitat.

52 M€

Inversió pública

La Generalitat i l'Ajuntament de Barcelona aporten aquesta quantitat per finançar el pla estratègic.

42.000

Llocs de feina

Només Fira de Barcelona dona feina a 42.000 persones indirectament.

50%

Dels visitants de Barcelona

La meitat dels visitants arriben per algun esdeveniment firal o congrés que es fa a la ciutat.

de les tres millors del món en alimentació i que se celebra cada dos anys. Aquesta va fer una rèplica a Mèxic del que està fent a Barcelona des de fa 30 anys. Tot i que en la versió mexicana no hi participa empresarialment Fira de Barcelona, una gran part dels expositors que van allà són espanyols i participants de la mostra catalana. A més, en la carpeta de projectes futurs, Reed Exhibitions Iberia té l'organització d'Alimentaria a la Xina.

I és que organitzar salons propis a fora té un benefici doble. D'una banda, ajudarà Fira de Barcelona a ampliar les seves fonts d'ingres-

os i diversificar mercats i, de l'altra, una fira liderada des d'aquí a l'exterior ha de servir també perquè el sector empresarial al qual va dirigit la fira agafi volada internacional.

I a més a més, indirectament, com explica el director general d'Alimentaria Exhibitions, Francisco Carrió, sortir a fora amb un



La sortida a l'exterior és un dels eixos bàsics del pla estratègic

AGUSTÍ CORDÓN
DIRECTOR GENERAL DE FIRA

saló propi serveix per donar més visibilitat al teu esdeveniment de Barcelona i contribueix alhora a captar expositors internacionals.

Les institucions alemanyes ja van creuar la frontera a finals dels vuitanta i es van convertir en un dels primers països exportadors de fires. La llarga tradició dels germànics en aquest camp i la seva aposta històrica per la internacionalització en tots els sectors, van fer créixer el nombre d'em-

preses alemanyes organitzadores de fires a l'estranger. Alemanya exporta actualment al voltant d'un centenar de salons.

Com bé saben les fires i les empreses alemanyes, la internacionalització ha estat una de les receptes més eficients per sobreviure a la crisi. Les empreses obertes a l'exterior han pogut resistir el terratrèmol econòmic millor que les que tenien totes les vendes concentrades en el cistell del mercat local.

El sector firal no ha estat una excepció en aquest fenomen. Segons una anàlisi de l'associació que agrupa les empreses exportadores de béns d'equipament, Amec, al final del 2009 les fires amb un perfil merament local havien registrat una disminució del 18% en expositors i del 23% en visitants respecte al 2008. En canvi, les mostres clarament internacionals només havien reduït el nombre de visitants escassament un 0,2% i l'espai un 1%, i els expositors havien millorat un 0,4%.

Àlex Flaqué, director de Barcelona Bridal Week, el principal saló de moda nupcial, explica que el fet que aquesta fira tingui un pes de visitants (60%) i expositors (40%) estrangers és el que els va permetre créixer un 2% respecte a l'any anterior tot i la cruada de la crisi.

Créixer en metres cúbics

Per sortir a vendre a l'exterior s'ha de tenir un producte diferenciat. El gran repte dels salons, segons els experts, és tenir tres elements: apartat comercial, programa formatiu i networking. Segons Francisco Carrió, cada vegada té més pes el tercer i, per tant, serà millor com més qualitat tinguin els assistents a la Fira.

A Fira de Barcelona tenen present aquests requeriments i s'han posat com a consigna que més que créixer en metres

quadrats han de créixer en metres cúbics, és a dir han de donar el major contingut possible a cada esdeveniment, i això, com explica Agustí Cordon, una vegada es donin per acabades les obres d'ampliació a Gran Via. Fira de Barcelona, comptant també el recinte de Montjuïc, disposarà d'una de les superfícies firals més importants d'Europa, amb més de 405.000 m² dedicats a exposició.



Assistents al saló internacional de tecnologia

El fet és que, malgrat la retallada generalitzada del pressupost en màrqueting i promoció, les empreses no han deixat d'anar a les fires, però el que han fet és concentrar la seva assistència a les primeres de la fila i en aquelles que els permetia accedir a més mercats. En canvi, les d'àmbit més local acaben saltant més ràpidament de les preferències dels pressupostos empresarials.

La situació no és fàcil per al sector firal, que a més dels efectes de la crisi està en un moment de redefinició. A l'Estat espanyol el volum de negoci ha caigut un 30% en termes generals, 20 punts més que a Europa. "Aquí les fires s'han recolzat molt en el sector públic i ara que les finances de les administracions estan molt limitades la convocatòria de fires se'n ressent, i cada vegada ho farà més", considera Francisco Carrió, que adverteix que es preveu una reducció substancial de fires i que només sobreviuran les que facin bé les coses. "Ens espera un any molt difícil; les empreses triuen molt a prendre decisions i nosaltres hem de mantenir les in-



bil Mobile World Congress, que se celebra a Fira de Barcelona. ARXIU/QUIM PUIG

versions per assegurar els èxits de la fira”, diu Carrió.

La irrupció d'internet i les noves tecnologies va facilitar l'accés lliure a una informació que abans monopolitzaven les fires, i per tant reinventar-se i donar valor afegit a les convocatòries es fa més imprescindible que mai. “Hem passat de ser espais d'intercanvis comercials a ser espais de coneixement i de *networking*, i això requereix molta inversió i esforços”, diu Carrió.

Així que el sector es troba en el moment de major baixada d'ingressos dels darrers anys i en el que més exigència d'inversió té. Amb aquest panorama, la iniciativa d'internacionalització de Fira de Barcelona a tres bandes ha rebut aplaudiments d'arreu. El director general d'Amec, Joan Tristany, considera que és una bona notícia. Ara bé, demana que reproduir salons a l'exterior serveixi per reforçar el sector industrial d'aquí. “Creiem que s'ha d'apostar per exportar les fires dels sectors importants i que no només sigui rendible per a les fires”, diu Tristany. Com explica

Jordi William Carnes, primer tinent d'alcalde de Barcelona, el consistori –que junt amb la Generalitat i la Cambra de Barcelona participen en la Fira– està buscant acords per contribuir a aquest model de sortida a l'exterior.

Els altres dos eixos sobre els quals se sosté l'obertura internacional de la Fira són, d'una banda,

atreure més expositors i compradors de fora dels que hi ha ara i, de l'altra, ser un bon imant per a grans congressos i salons internacionals. Segons les darreres dades, el 41% dels expositors que van passar l'any passat per Fira de Barcelona eren estrangers i el percentatge del visitants era d'un 25%.

La Fira aspira a captar grans es-

deveniments internacionals com han estat el saló de mòbils Mobile World Congress, el ja desaparegut Bread and Butter –que va assolir una projecció internacional desbordant, amb més de 100.000 visitants– o els congressos de cardiologia o l'Itma.

Però Fira de Barcelona no és l'única de l'Estat que ha pres aquesta aposta de sortir a l'exte-

rior. Les de Madrid i Bilbao han engegat també el seu pla d'internacionalització. En part, ajudades per un programa d'incentius a la internacionalització de l'Icex, l'organisme espanyol de l'impuls al comerç exterior.

El director general de Fira recorda que Barcelona ha aconseguit el lideratge en salons firals industrials i professionals, una posició que es concreta pel fet que té una quinzena de salons que són referents internacionals. “Des d'aquesta perspectiva, la nostra competència es troba a les grans fires alemanyes, italianes o franceses”, afegeix Cordón.

Que Fira de Barcelona és una peça clau per a l'economia del país i de la ciutat és un fet en què



S'han d'exportar els salons dels sectors industrials més importants aquí

JOAN TRISTANY
DIRECTOR GENERAL AMEC

tothom hi està d'acord. Les xifres parlen per elles mateixes. Anualment genera un impacte econòmic sobre la ciutat i el seu entorn de 2.200 milions d'euros, dona feina a més de 42.000 persones i és una de les eines clau de promoció per als sectors econòmics. De fet, malgrat els missatges apocalíptics que alertaven que amb internet el món firal estava condemnat a mort, el cert és que les fires estan encara molt vives i l'empresariat hi confia molt com a eina de promoció. Segons un estudi que va fer Esade per encàrrec de la Generalitat sobre el sector firal, per al 48% dels expositors la fira encara és el principal mitjà de promoció per aconseguir nous clients, i el 63% considerava que el rendiment d'imatge de marca i d'empresa que dona la fira compensa el cost que comporta participar-hi.

El saló de la maquinària tèxtil, les altres olimpíades

El 2011, Barcelona acollirà el saló internacional de maquinària tèxtil Itma, un esdeveniment firal que cada tres anys se celebra en un lloc del món i que per a gent del sector de la maquinària és equiparable a les olimpíades.

Només aquest esdeveniment genera un impacte econòmic sobre el territori que l'acull de 800 milions d'euros. Una xifra gens menyspreable per als temps que corren. I no només això: les empreses catalanes de

maquinària que cada edició es traslladaven allà on fos, l'any que ve s'estalviaran el cost de l'allotjament i desplaçaments. Les expectatives són altes per a aquest saló, que ajudarà a promocionar en l'àmbit internacional tant Barcelona com el sector local de béns d'equipament.

A més de la gestió de la Fira (premiada en diferents ocasions), Barcelona com a ciutat és un dels punts forts que té el sector firal per

atreure esdeveniments i congressos d'aquestes dimensions. El tinent d'alcalde de l'Ajuntament de Barcelona, Jordi Williams Carnes, explica que el 50% dels visitants que arriben a la ciutat ho fan per alguna activitat firal o congrés. El repte, segons Williams Carnes, és convertir el visitant de les fires en un ciutadà consumidor. “Estem desenvolupant tecnologia per facilitar a l'assistent a les fires

i congressos serveis que li facin més còmoda la seva estada a la capital catalana”, avança.

Segons les darreres dades del Departament de Comerç, durant l'any 2011, en el seu conjunt, Catalunya promourà més de 441 activitats firals, d'àmbit local i comarcal, estatal i internacional.

Des de fa anys totes les marques catalanes tenen almenys un esdeveniment firal.

FOCUS

Més locals i festives que globals

Catalunya és el lloc de l'Estat on més fires se celebren, tot i que la majoria són domèstiques

ANNA PINTER
BARCELONA

El caràcter domèstic del teixit firal català és la tònica general. De les 441 activitats firals que se celebraran l'any que ve a Catalunya, només l'11% tindran un àmbit internacional i estatal. La resta són d'una dimensió catalana, però sobretot comarcal o local. La necessitat que agafin una dimensió més internacional resulta crucial per a l'obertura de l'economia catalana. De fet, un estudi d'Esade presentat a principi de 2010 assenyalava que les fires són el mitjà que facilita a la majoria de les pimes obrir-se camí a mercats exteriors a través dels contactes que es duen a terme durant la celebració dels esdeveniments.

D'altra banda, el model de fira està estretament relacionat amb l'àmbit d'actuació. És a dir, quan

LES XIFRES

441

Fires a Catalunya

L'any que ve es preveu celebrar-ne cinc més que un any abans.

11%

Internacionals i estatals

El pes dels esdeveniments globals és encara molt baix respecte al conjunt.

les fires són d'un radi geogràfic més reduït tendeixen a seguir un model multisectorial, per abastar el major nombre d'activitats econòmiques possibles.

De fet, segons les darreres dades del Departament d'Innovació,



Fira de l'1 de Novembre, de Tots Sants, a Girona. Trobada d'artesans. ARXIU/ALBERT VILAR

Universitats i Empresa, els esdeveniments firals més nombrosos són precisament els multisectorials, que representen el 23,81% del total. Els segueixen les fires d'alimentació, el 20,86% i les d'artesanía i ceràmica que suposen el 19,37%.

Les activitats de ramaderia i avicultura tenen un pes del 6,35% i també d'automoció, amb un 6,12%. La resta es distribueix entre 18 esdeveniments del sector del lleure, esport i turisme.

HISTÒRIA. Catalunya ha estat un país de fires, no només és el territori de l'Estat espanyol on més se'n celebren a l'any, sinó que a

Totes les comarques catalanes tenen com a mínim un esdeveniment

més a més té el pes de la història al seu favor. De fet la fira documentada més antiga de la península Ibèrica és la Fira de la Seu, a l'Alt Urgell, datada en la meitat del segle XI.

Totes les comarques catalanes tenen com a mínim un esdeveniment firal. Justament aquesta tradició històrica fa que moltes de les organitzacions firals que ac-

tualment hi ha a Catalunya tinguin un tarannà més festiu que econòmic i que depenguin majoritàriament de la dedicació que els ajuntaments prestin. Però, tot i aquest perfil festiu, l'activitat firal representa un gran motor de l'economia pel seu efecte multiplicador, que incideix directament en les economies locals i que no ha deixat de créixer des de fa segles.

Segons un estudi elaborat per la direcció general de Comerç, l'impacte global de les fires per a l'economia va ser de 1.096 milions d'euros el 2002. Només vuit anys després la xifra s'ha doblat fins als 2.372 milions d'euros.

Jordi Martí, NOU PRESIDENT DE LA FEDERACIÓ DE FIRES DE CATALUNYA

“L'activitat firal s'ha reduït menys del que es preveia”

A. P.
BARCELONA

Enguany, segons les dades de la Federació de Fires de Catalunya (Fefic), s'havien de celebrar 436 fires. Algunes s'han quedat pel camí.

El sector firal no ha estat aliè al conjunt de l'economia del país i, en conseqüència, s'han deixat de fer algunes fires i d'altres han vist reduïda la participació d'expositors. Però, en conjunt, ha estat potser d'un 5% menys. Una incidència



El sector s'ha d'incloure en la política econòmica del país

menor del que es podia esperar. En aquesta situació difícil per a les empreses les fires són, en termes cost-benefici, una de les millors eines comercials per lluitar contra situacions adverses

i són un dels instruments més rendibles al seu abast. Per al 2011 no s'esperen variacions sensibles.

Què pot aportar vostè des de la presidència per millorar el món firal català?

No només jo, sinó el conjunt de la Fefic estarem molt atents de l'evolució del paper de les fires en un món globalitzat i cada dia més tecnificat i on els canals de distribució s'escurcen. Les fires, i sobretot les especialitzades, han de poder oferir un valor afegit diferencial, basat en la innovació, tant en el seu for-

mat com en la definició i també en el decurs de la seva celebració, com en el seguiment posterior i en la seva preparació. La fira va més enllà de posar un espai a disposició d'expositors. Aquesta innovació firal no és possible sense uns professionals perfectament formats.

Vostè ha dit que tant expositors com visitants són fidels a les fires. Com es pot garantir aquesta fidelitat en temps de crisi?

La Fefic ajuda a millorar les fires com un element estratègic més en el desenvolupament



Jordi Martí. ARXIU

La participació dels ajuntaments ha estat clau en aquesta activitat. Com se ressenten les fires quan les administracions locals estan tan escanyades financerament?

Depèn molt del tipus de fira. Hi ha una clara diferència entre el que són les fires festa i les que tenen un perfil més professional. Les primeres són les més vinculades als ajuntaments, i en alguns casos sí que han patit retallades. D'altra banda, les fires professionals, com que no depenen tant dels consistoris, han continuat la seva tasca més o menys com en anteriors exercicis. En qualsevol cas, del que sí que estic convençut és que el suport a les activitats firals constitueix per les administracions públiques l'eina més eficaç per donar a conèixer i promoció les activitats que es desenvolupen en el seu territori en tots els àmbits. La fira s'ha de veure com un motor.

Copcisa obre dues oficines per buscar projectes a Sud-amèrica

HOSPITALS. El grup constructor terrassenc manté contactes amb una companyia xilena per construir una xarxa d'hospitals al país. **ENERGIES.** La firma ven bona part de la seva cartera energètica, però manté alguns parcs eòlics

JORDI TORRENTS
TERRASSA

El grup empresarial de la família Carbonell, Copcisa, vol arribar en cinc anys al mig segle de vida amb una certa presència en mercats internacionals. És per això que ha obert delegacions a Xile i Colòmbia, i estudia fer-ho a Perú i Costa Rica, "a la recerca d'oportunitats de negoci", tal com explica el vicepresident de la companyia constructora, Ramon Carbonell, que matisa: "No anem a fora perquè aquí hi ha crisi", sinó per l'interès del grup terrassenc a internacionalitzar-se. "Podem aportar-hi un important saber fer pel que fa al component tecnològic", diu Carbonell, i posa com a exemple més factible els contactes que ja mantenen amb una empresa local xilena per construir una xarxa d'hospitals al país.

L'any passat, la firma va guanyar l'adjudicació d'un dels dos sectors del tram Sagrera-Nus de la Trinitat de la línia del tren d'alta velocitat (TAV) Madrid-Barcelona-frontera francesa, per la qual cosa va iniciar contactes als Estats Units, on es començava a parlar del tema. Amb tot, Carbonell ho veu complicat: "No és un país per tenir TAV. El seu TAV és l'avió, i el tren es relaciona més amb el transport de mercaderies". Així, el grup focalitza el seu punt de mira cap a Sud-amèrica i no cap a altres continents - "Prioritzem la seguretat de les persones, jurídica i de cobrament", assegura -, tot i haver mantingut també algun contacte al Marroc.

El grup, amb els anys, ha anat diversificant força la seva activitat. Fa quinze anys va endinsar-se en el sector energètic, tot i que és un àmbit del qual també ha decidit sortir-ne, almenys en part. Així, Carbonell detalla que Copcisa

COPCISA CORP

FACTURACIÓ 2009

602 M€

TREBALLADORS

1.400

ANY DE CREACIÓ

1965

● La corporació centra l'activitat en tres àrees: construcció, concessions i serveis (Copcisa Industrial, amb 13 empreses), energia (Copcisa Eléctrica) i promoció immobiliària (Copcisa Promo). Manté la seu central a Terrassa, però ja té oficines a Madrid, Saragossa, Sevilla i A Corunya.



La biblioteca Esteve Paluzie de Barberà del Vallès, un dels projectes de Copcisa. L'ECONÒMIC

ha venut el 85% de la comercialitzadora elèctrica Factor Energia, que s'afegeix a la sortida fa uns mesos de la petroliera Meroil i a la venda de la filial de carburants, Enx, a Petrocat. Amb tot, el vicepresident del grup vallesà apunta que segueixen apostant pels parcs eòlics: "En tenim sis en tràmit en diferents municipis". Després, la companyia ja valorarà si se'ls ven tal com ja va fer amb el

parc de la Fatarella, una decisió que dependrà de si la crisi es manté el 2012.

Copcisa, doncs, ha volgut recollir valor de les energies renovables, així com de la venda d'alguns actius immobiliaris, com recentment un solar al barri barceloní del Born, que la cadena hotelera austríaca K+K ha adquirit per 9 milions d'euros, o un altre a l'Eixample, per un valor de 7 milions. De fet, el grup no

compra més solars per la davallada de la construcció residencial.

REFINANÇAMENT Un cop l'empresa va reorientar el seu negoci, amb l'objectiu clau de no haver de reduir plantilla, poder pagar els sous i poder apropar-se al sector bancari per parlar del refinançament del seu deute. Carbonell explica que els bancs "estan nerviosos i dubten de tot-

hom", però el cas és que l'any passat van aconseguir un crèdit sindicat per 212 milions d'euros, una operació liderada per Banc Sabadell i amb presència de diversos bancs i caixes més.

El directiu té clar que el focus de la companyia a mitjà termini es centra en obra civil, concessions i infraestructures. El mateix Carbonell creu que moltes empreses es quedaran pel camí i que les que conti-

nuen han anat "a buscar obres més petites". En el cas de Copcisa, defensa un equilibri en la seva tasca en obra civil, ben repartida entre projectes estatals (35% del total), autonòmics (31%) i privats (27%), amb menor presència dels municipals (7%). "Això -afegeix el també vicepresident de l'Associació Catalana de l'Empresa Familiar- fa que no tinguem una dependència excessiva de ningú", i destaca que els va "molt bé" en comunitats

El grup terrassenc també ha recollit valor amb la venda d'actius immobiliaris

com ara Andalusia i Galícia i amb el Ministeri de Foment.

PROJECTES El hòlding Copcisa Corp va facturar 602 milions el 2009, un 14% menys que en l'exercici anterior. D'aquests milions, 456 provenien de la línia industrial -inclou construcció, concessions i infraestructures-; 118, de l'energia, i els altres 28, de la promoció immobiliària.

Alguns dels projectes adjudicats més recentment a la firma egarenca són l'accés ferroviari a la nova terminal T1 de l'aeroport del Prat; la pista d'aterratge de l'aeroport de Badajoz; el nou institut de Sant Carles de la Ràpita; la millora del dic est del Port de Barcelona; la millora del camp de vol de l'aeroport de Reus, i la rehabilitació del teatre Apolo a Miranda de Ebro. La companyia catalana també té adjudicats dos trams del desdoblament de l'eix transversal, i ha finalitzat el tram de la B-40 -més conegut com a *quart cinturó*- entre Terrassa i Viladecavalls.

LA HISTÒRIA

De llaurar finques veïnes a tot un hòlding

La història dels Carbonell és d'aquelles que tot guionista de cinema voldria fer seves. L'actual president de Copcisa, Benet Carbonell, va començar, literalment, llaurant finques veïnes a les de can Carbonell, de la seva família. Tal com explica un dels seus fills, i vicepresident de la

companyia, Ramon Carbonell, aquella tasca ja s'assemblava a la que, uns anys més tard, seria la primera com a empresa: moure terres. El seu pare, de fet, no era l'hereu, però com que un germà, el gran, es va fer jesuïta i un altre tenia una salut molt delicada, es va convertir en receptor

d'una herència en forma de terres agrícoles. Aquelles primeres terres, doncs, ja eren una mena d'embrió del que havia de ser la companyia en un futur. Ramon Carbonell comenta que en aquella època (Copcisa va néixer el 1965, però l'activitat empresarial de moviment de terres

es pot situar algun any abans) la ciutat creixia i calia, per exemple, tecnificar la feina per construir les primeres infraestructures, com ara ponts. Fa 45 anys, doncs, naixia Construccions i Obres Públiques i Civils, Copcisa, un grup familiar convertit avui en tot un hòlding.

EMPRESSES



Mariano Rigau, director general i conseller delegat d'Arag España, a la seu barcelonina de la companyia. JOSEP LOSADA

Arag tancarà el 2010 amb més de 12 milions de benefici

EFFECTES RETARDATS. L'asseguradora especialitzada en defensa jurídica veu minvar un xic els seus resultats per la crisi. **DIVERSIFICAR.** La firma amb seu a Barcelona aposta per nous mercats

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Arag, l'asseguradora que s'especialitza en defensa jurídica, notará el 2010 els efectes de la crisi que va poder esquivar l'any anterior, i els seus beneficis, segons les seves previsions, podrien minvar un 1% respecte dels de l'exercici anterior, en què, amb uns guanys de 13,7 milions d'euros, es va registrar un creixement del 9%. La facturació podria situar-se, segons les primeres estimacions, en els 111 milions d'euros.

En opinió de Mariano Rigau, director general i conseller delegat d'Arag España, "el 2010 els resultats segueixen sent tan bons com els del 2009, però no tan brillants, i per això ens sentirem satisfets si ens mantenim en els dos dígitos."

L'asseguradora ha notat els efectes de la crisi amb retard, i les famílies, el petit comerç i l'autònom van

començar a anul·lar pòlisses a finals de l'any 2009. Així mateix, ha estat durant el 2010 que l'entitat financera ha hagut de renegociar els grans contractes, amb un ajustament de preus que s'ha traduït en la pèrdua de marges. Aquest fenomen pot mantenir-se durant el 2011, segons preveu Rigau, en un context en què l'activitat econòmica no es revifa i no es genera ocupació: "Si hi ha atur, les famílies anul·len primes,

talment com el transport, que està veient com es redueixen les flotes un 58%".

Un dels secrets que expliquen que Arag s'hagi mantingut sòlida és la diversificació, a banda de mantenir el lideratge en defensa jurídica, amb un 48% de quota de mercat, multiplicant per cinc les dimensions del seu competidor més immediat. La defensa jurídica representa dos terços de la facturació d'Arag España, i un 75% del negoci és gene-

rat per intermediaris, i un 25% correspon a grans comptes. Un 50% del negoci correspon a les famílies, mentre que l'altra meitat el generen les empreses.

El 2009 també es va saldar amb més de 400.000 sinistres tramitats. La companyia articula els seus serveis a través de la contractació d'una assegurança o d'un servei legal específic, en funció d'un problema concret.

Un dels nous productes més sol·licitats, que mostra l'adaptació de la companyia a les necessitats generades per la crisi, ha estat l'assegurança de protecció de la pensió alimentària, que cobreix el pagament mensual en cas que el progenitor perdi la feina o tingui una incapacitat temporal. Arag s'ha marcat l'objectiu d'ocupar a curt termini en aquest segment del mercat una quota d'entre el 10% i el 15%.

Un altre producte que il·lustra el que Rigau anomena "anàlisi de necessitats en temps de crisi" és la compensació als viatgers per incidències com ara els retards, la pèrdua de maletes o l'overbooking. En aquest segment, Arag ja ocupa el quart lloc del rànquing de companyies. Aquests nous àmbits suposen un terç del negoci d'Arag España en aquests moments.

Un altre mercat que està estudiant l'asseguradora és la defensa dels drets del pa-

cient. Segons Rigau, "l'avantatge de pertànyer a un gran grup és que hi ha moltes iniciatives que es poden anar implantant localment".

Una altra de les tasques que Arag es proposa desenvolupar en l'esdevenidor immediat és fer més assequibles els seus serveis al gran públic. Així, l'asseguradora vol simplificar les seves pòlisses perquè siguin més entenedores per al gran públic. "Cal que la gent entengui que el 85% dels litigis jurídics que s'originen en la vida quotidiana es poden solucionar per la via amistosa, amb productes simples". Així mateix, Arag també vol fer entendre als seus potencials clients que la resolució de problemes legals de més abast, que puguin tenir una derivació penal, també és possible dins de l'assegurança jurídica, pagant una mica més. Com explica Ri-

Aragó, Catalunya i Balears

concentren el 35% del negoci de la companyia

gau, "la nostra estratègia de futur és inculcar en la gent la cultura que si creu que en algun moment de la seva vida haurà de recórrer a advocats el millor que pot fer és subscriure una pòlissa d'assegurança".

Arag té actualment 24 oficines disseminades per tot Espanya, amb un 35% del mercat concentrat a les comunitats d'Aragó, Catalunya i les Balears, seguides per Madrid i les dues Castelles (26%), Andalusia i Extremadura (15%) i el País Basc, Cantàbria, Astúries i Galícia (23%).

La crisi ha ajornat un dels projectes més cobejats de la multinacional, i que havia de tirar endavant la seva filial espanyola, l'expansió per l'àrea llatinoamericana. Com diu Mariano Rigau, "el projecte s'ha congelat, en espera de com evoluciona la situació econòmica."

L'asseguradora no renuncia a fer alguna adquisició a curt termini. "Si apareix alguna oportunitat en l'àmbit dels serveis legals, es podria aprofitar, atès que a Espanya, com a Holanda, Arag disposa d'una companyia d'aquesta mena".

UN NOM AMB RECORREGUT

75 anys per arribar al navegador legal

La llarga experiència d'Arag, que enfonsa les seves arrels a Alemanya, en la defensa jurídica especialitzada en l'automòbil l'ha dut a reeixir en l'adopció de les noves tecnologies per oferir un millor servei al client. Gràcies

al seu navegador legal gratuït, el primer d'aquestes característiques al nostre mercat, el client de l'asseguradora pot fer els seus propis contractes, emplenant un formulari senzill i ràpid. Té a la seva

disposició, a banda d'un programa d'assessorament, 51 models base que permeten arribar a la personalització del contracte. Només durant el 2009 la companyia va registrar 153.000 descàrregues.

CaixaEmpresa

CaixaFactura



Acomiadi's de les factures en paper

Amb CaixaFactura, el servei de facturació electrònica de "la Caixa", la seva empresa podrà **optimitzar els processos d'emissió i gestió de les seves factures**. A més, es beneficiarà d'una major competitivitat i d'una **reducció de costos en temps, impressió, enviament i arxivament**

de factures, ahora que contribueix al desenvolupament sostenible. Així mateix, totes les seves factures tindran **validesa legal total** mitjançant la signatura electrònica reconeguda. En els negocis, sempre estem al seu costat.

Parlem?

EMPRESSES

Els petits canvis són poderosos

ISS Services ha dissenyat un programa d'eficiència en els processos operatius per ajudar el sector privat a estalviar

ANNA PINTER
BARCELONA

L'any 2008 un dels principals clients d'ISS Services, filial a l'Estat de la multinacional danesa dedicada a serveis per a empreses, va trucar a Joaquim Borràs, director general de la companyia, per exigir-li una baixada del servei del 20%. Si no ho feia en el termini d'un mes la seva empresa deixava de ser proveïdora de la primera empresa de distribució estatal. Amb uns marges tan ajustats com amb els que treballa el sector de serveis a empresa (neteja, servei d'àpats, manteniment, etc.), Borràs sabia que aquesta rebaixa hauria d'anar acompanyada d'una retallada de personal. La crisi ja porta això. El director general de la filial es va rebel·lar a l'evidència i va començar a idear la manera de mantenir el personal i la qualitat del servei i alhora de no perdre el client. L'empresa va trobar la solució amb mesures ecològiques i d'eficiència en els processos operatius.

D'una manera pactada, ISS Services va incorporar un seguit

ISS SERVICES

FACTURACIÓ

609 M€

TREBALLADORS

28.000

ANY DE FUNDACIÓ

1999

● ISS va néixer l'any 1901 a Dinamarca i pertany als grups de capital risc EQT Partners i Goldman Sachs. Té una plantilla de més de 485.000 treballadors repartits en 50 països. A l'Estat espanyol en són 28.000.

d'accions que li permetria reduir el 20% de les despeses que li reclamava el client sense haver d'escurçar el personal. Una va ser substituir la neteja nocturna per la diürna, de manera que això garantís estalviar els plusos de nocturnitat i a més rebaixar la factura de la llum. El director general



En primer terme, el director general d'ISS Services, Joaquim Borràs. JOSEP LOSADA

d'ISS Services va preveure que aviat la resta de clients, sacsejats per la crisi o no, li exigirien més rebaixes i va decidir prendre la iniciativa. Borràs es va dedicar a proposar mesures d'estalvi a les seves àrees, la majoria de caire ecològic, per ajudar les empreses a estalviar. A Telefónica, per exemple, es va acordar no canviar cada dia les bosses de plàstic de les papereres, i la mesura ha permès estalviar 50.000 euros a l'any. A d'altres empreses s'han suprimit els gots de plàstic per d'altres de vidre i la reducció de costos ha estat també substancial, i com aquestes, moltes més.

POCO. ISS va sistematitzar un pla d'estalvi amb el recurrent nom POCO (Programa d'Optimització dels Costos Operatius), que ofereix a les empreses de manera personalitzada. Per implementar el programa, un equip de la filial amb seu a Sant Cugat del Vallès visita l'empresa i fa un diagnòstic exhaustiu de les àrees de millora i després les aplica mitjançant les eines que dona POCO.

L'any 2009, la filial va decreix un 5%, un percentatge baix si

es compara amb la resta del sector, que ha tingut davallades del 20% de mitjana.

No només han aconseguit resistir. Joaquim Borràs assegura que amb aquesta estratègia han pogut fidelitzar el client i mantenir una gran part de l'ocupació que tenien abans de la crisi. "Tot i

L'apartat més social

ISS Espanya disposa de cinc centres especials d'ocupació i dona treball a prop de 900 persones amb discapacitat. Així mateix, la filial dona suport a la integració dels immigrants, que representen el 13% de la plantilla, i disposa d'un procediment especial per a víctimes de la violència de gènere. ISS s'ha guanyat el reconeixement de la UNESCO i el suport internacional de Union Network Int., l'agrupació de sindicats més gran del món. A més és membre del Global Compact de les Nacions Unides.

això, hem hagut de fer fora personal en certs casos, en què era impossible trobar alternatives", lamenta Borràs.

Per a quan acabi la crisi, el director general ha previst ampliar la seva cartera de serveis cap a l'àrea de seguretat. Borràs veu amb preocupació els pròxims anys, "Hem fet molts esforços per passar aquests tres anys i no sabem com es podran aguantar les retallades del sector públic".

ISS Services Espanya és la filial de la multinacional danesa que té el mateix nom. Des de Sant Cugat del Vallès gestiona el mercat estatal, on l'any 2009 va facturar més de 609 milions d'euros, i espera créixer un 3,7% en 2010.

Des de l'any 1999, la firma ha absorbit un total de 50 empreses d'arreu l'Estat, la qual cosa ha representat una inversió al voltant de 300 milions d'euros. Gran part del seu creixement s'ha basat en l'adquisició de companyies del sector.

La firma té oficines repartides per tot l'Estat, tot i que Catalunya i Madrid concentren el 50% del seu negoci. En total, tenen prop de 18.000 clients.

Creat a Vic un potent grup jurídic i fiscal

ANDREU MAS
VIC

Els despatxos professionals de Vic Vilar Riba —especialitzat en serveis jurídics, d'assessoria fiscal i comptable i de consultoria d'empreses— i Versat —especialitzat en assessoria jurídica, fiscal i comptable— han sumat forces per crear un nou grup empresarial.

Aquest nou grup actuarà sota la marca Grup Vilar Riba i oferirà serveis d'assessoria jurídica, fiscal, comptable, de consultoria i

LA XIFRA

5 M€

Objectiu 2011

El grup espera assolir aquesta xifra de negoci l'any vinent.

de gestoria laboral i de recursos humans, els serveis aniran adreçats tant a empreses com a particulars.

El nou grup vigatà disposarà d'una plantilla de setanta treballadors i en el

termini d'un any traslladarà el conjunt de les activitats a un nou edifici d'oficines, on disposarà de 2.000 metres quadrats, construïts i dissenyats específicament per a ells.

Amb aquest procés d'unió, la firma espera assolir el 2011 —el primer any sencer que l'empresa haurà actuat com a grup— una facturació de cinc milions d'euros, un més dels aconseguits l'any passat. Aquest 2010, i segons explica Joan Riba, soci director del grup, el resultat previst su-

perarà els 4 milions.

El grup acomodarà les seves activitats a la nova estructura, que es dividirà en quatre grans àrees, que actuaran de manera independent però sota la marca Grup Vilar Riba. Aquestes àrees són: jurídica; assessoria fiscal i comptable; consultoria d'empresa, i gestió laboral i de recursos humans. Els diversos departaments estaran dirigits per socis de la companyia especialitzats en cada àrea i es coordinaran mitjançant un consell de direcció, que

prendrà les decisions estratègiques de l'empresa. Entre els reptes de futur, segons explica Riba, hi ha la internacionalització: "Potenciarem el departament d'internacional, perquè cada cop hi ha més clients que ens ho demanen".

Vilar Riba és una companyia d'una llarga trajectòria empresarial. Va néixer a Vic ara fa vint-i-cinc anys i disposa de clients a tot el territori espanyol, per bé que el seu àmbit preferent d'actuació és el Principat. El grup disposa de diferents

seus en territori català i manté acords amb despatxos espanyols i internacionals, cosa que li permet actuar ràpidament arreu del món. Joan Riba considera que es pot fer la mateixa feina des de Vic que des de Barcelona, malgrat que la majoria de grans despatxos són a la capital. "La nostra és una opció de vida; tal com estan les comunicacions i la tecnologia es pot prestar el mateix servei des de qualsevol lloc, perquè de gent preparada n'hi ha a tot arreu".



amb **EROSKI**

A CAPRABO OFERTES DE FINAL DE MES

OFERTES VÀLIDES DEL 24 AL 30 DE NOVEMBRE DE 2010



Lluç fresc,
d'1 a 2 kg

5'95 €
el kg

60 €

**VENTA GRANDE, PM
o AIRES ALPUJARRA**

**COMBINA-HO
com vulguis**

Pernil de bodega,
peça de 7 kg aprox., origen
Granada o Salamanca

*Oferta vàlida del 24 de novembre
al 14 de desembre de 2010*



2x1

GRATIS

Fins a exhaurir existències

1'35 €
5,63 €/kg

Tonyina clara en oli
d'oliva, 3 x 80 g



caprabo ●●●
amb **EROSKI**

EMPRESSES

Emprenedors

Una xarxa social per a la feina

Teambox desenvolupa una plataforma per compartir tasques i arxius en temps real

BERTA ROIG
BARCELONA

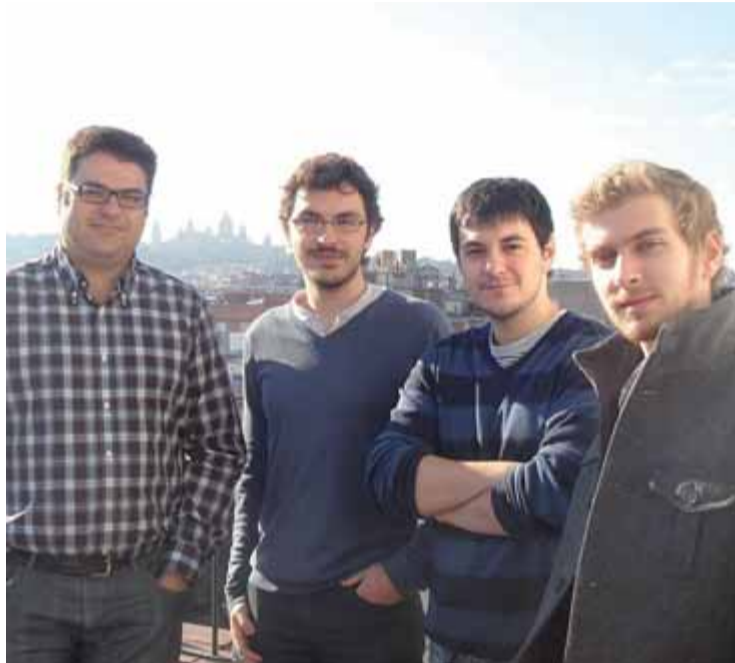
Pablo Villalba només tenia 23 anys quan va veure l'oportunitat de generar un nou negoci aplicant les eines pròpies de les xarxes socials a l'àmbit de la feina. Aquest va ser l'origen de Teambox, una plataforma que permet als treballadors de les empreses clients treballar simultàniament sobre un mateix document i compartir tasques o compartir idees en temps real.

En tan sols un any aquesta empresa, que avui aplega deu treballadors i 50.000 clients a tot el món, ja ha tancat dues rondes d'inversió privada, que han aportat 340.000 euros, i fa pocs mesos va comprar la firma canadense Talker. Una trajectòria de vertigen que no ha evitat que Villalba segueixi tocant de peus a terra i es plantegi el futur amb ambició però també amb prudència. L'objectiu, explica, és reforçar ara la

tasca comercial després d'un primer any molt centrat a desenvolupar el producte, i tot i que espera que abans d'acabar l'any s'incorporin nous treballadors a l'empresa té clar que "de moment l'equip ha de seguir sent reduït".

PER A PIMES. Teambox té clients grans com ara Infojobs, però el perfil que més els interessa són empreses petites i mitjanes, a les quals arriben gràcies a un model basat en el baix cost. "Posem al seu abast una versió gratuïta, però després poden optar a més prestacions a canvi d'una tarifa mensual", explica el soci fundador. L'augment del treball també els ajuda a generar nova demanda, ja que aquestes empreses amb treballadors dispersats poden treure molt profit d'una eina que els permet treballar en xarxa penjant els arxius en un servidor a internet.

El sector de les universitats i les



Pablo Villalba (segon per la dreta) amb part de l'equip de Teambox. L'ECONÒMIC

LA IDEA



Teambox ofereix una plataforma que permet als treballadors

d'una empresa compartir documents i treballar sobre un mateix arxiu simultàniament. "Pot acabar sent el substitut del mail", diu Villalba.

escoles de negocis és un altre àmbit on Teambox se sent còmode, entre altres coses perquè, com diu Villalba, "si els futurs directius ja ens coneixen serà més fàcil que ens contractin després". Tot just aquesta setmana han tingut

reunions amb l'IESE per incorporar-lo a la seva cartera de clients, però també es miren amb interès centres com per exemple La Salle i l'EADA i ja ha començat a treballar també amb administracions com l'Ajuntament de Sant Cugat.

Amb tot, Villalba reconeix que el procés de comercialització requereix esforç, perquè en el fons la seva plataforma "implica canviar la manera de treballar a les empreses, i això costa fer-ho d'un dia a l'altre". L'objectiu per a l'any que ve és arribar al mig milió d'usuaris.

El seu mercat, però, és totalment global i, de fet, a banda de la seva aventura canadense, Teambox també té un peu als Estats Units, on ja disposen d'una persona que ja va buscant clients

porta a porta entre les empreses locals.

En aquest procés de creixement el finançament també serà clau. De moment Teambox, que es va començar a gestar sota el paraguai de la plataforma tecnològica Seed Rocket, té el reforç de l'àngel inversor de la xarxa Keiretsu Jordi Priu (Manufactura Moderna de Metales). A més també ha aïscat 200.000 euros en finançament públic a través d'Acció, Enisa (Ministeri d'Indústria) i Neotec (Ministeri de Ciència i In-

Ja disposa de 50.000 usuaris al món i preveu facturar mig milió el 2011

novació).

Des de les noves oficines de la Gran Via de Barcelona, el jove equip de Teambox impulsa ara la tasca comercial per tal de poder arribar a l'objectiu de facturar mig milió d'euros el 2011 (aquest any seran uns 100.000 euros). Villalba reconeix que el seu perfil tècnic ha fet que fins ara no hagin donat molt de pes a l'àrea de màrqueting. "És el problema que tenim els programadors, que ens creiem que hem fet un producte boníssim i que la demanda ja vindrà sola", diu.

En tot cas, aquest llicenciat de la Universitat Politècnica de Madrid, que va decidir venir a Barcelona "perquè sentia fascinació per aquesta ciutat", té clar que el seu producte pot ser atractiu per a empreses de tot el món, i per això es mira el futur amb optimisme.

Dret de la competència i mercats financers

OPINIÓ



David Avilés

El passat 4 de novembre el vicepresident de la Comissió Europea responsable de la política de competència, Joaquín Almunia, va intervenir en un fòrum de la Federació Bancària Europea per analitzar el paper de la política de competència en els mercats financers durant la crisi i les conclusions em porten a

veure que el que deu ser excepcional en un sistema de lliure competència, com és la matèria de les ajudes públiques, s'ha convertit en la regla general, ja que els agents que actuen en els mercats i els propis estats han rebut xifres astronòmiques de diners sota aquest concepte. Almunia va fer un repàs de les principals actuacions realitzades bàsicament des del 2008, en què destaquen que s'han fet 44 sol·licituds d'intervenció en el salvament d'entitats financeres, a través de la sol·licitud d'ajudes econòmiques o d'ajudes de reestructuració.

Aquestes paraules del vicepresident arriben en un moment en què s'està estudiant un nou paquet d'ajudes important per a Irlanda, que òbviament pot afectar igualment la competència en el sector financer. El col·lapse del mercat immobiliari irlandès i el descens de la seva economia ha provocat que tot el seu sistema bancari quedi afectat. Les ajudes autoritzades per la UE són enormes, 286.000 milions d'euros, és a dir, més del 170% del PIB irlandès, equivalent a 60.000 euros per persona. A més, la Comissió està estudiant els plans de reestructuració dels

principals bancs irlandesos (Allied o l'Anglo).

D'aquesta forma, sembla ser que l'excepcionalitat de les ajudes públiques per evitar situacions de risc sistèmic s'ha instal·lat com a cosa quotidiana, però que passarà una vegada es comencin a normalitzar els mercats i ja hagi desaparegut la urgència o les situacions excepcionals en perjudici de l'efectiva competència? És a dir, com evolucionarà en els propers anys el dret de la competència en el sector financer europeu?

Els objectius de la Comissió al respecte són, segons el vicepresident Almunia, tornar

gradualment al funcionament normal del mercat en el sector financer. En aquest sentit es preveu ampliar l'actual sistema en règim de crisi fins al proper 31 de desembre del 2011 de forma que es produeixi una estabilització, amb el seguiment de les entitats que han estat rescatades. Així, a partir del primer de gener del proper any, les entitats rescatades han de presentar un pla de reestructuració i, a la vegada, s'estan preparant noves normes per al salvament i reestructuració dels bancs, aplicables a partir del primer de gener del 2012.

La qüestió que se suscita és si existirà un dret de la competència efectiu en matèria financer, després de les mesures ja adoptades i les que s'adoptaran en el futur, o l'efectiva competència en el sector financer ha de quedar en un segon pla en benefici de principis que essencialment tractin d'evitar situacions de risc del sistema com les ocorregudes. Mentrestant, les ajudes hi segueixen sent i la pretesa estabilització no acaba d'arribar.



Professor de dret mercantil de la UB. Soci de l'àrea mercantil de Malet & Asociados.

COTITZA A L'ALÇA

Goh Choon Phong

Màxim dirigent de Singapore Airlines

↑ La companyia Singapore Airlines iniciarà el març del 2011 un nou vol que enllaçarà Singapore i São Paulo via Barcelona. La ruta esdevindrà un pont entre els continents asiàtic i americà, i un nou enllaç des de la capital catalana amb Amèrica.



COTITZA A L'ALÇA

Carlos Moreira

President de La Seda Barcelona

↑ La Seda de Barcelona ha arribat a un acord amb Cepsa Química per vendre-li la planta de producció de PET a San Roque (Cadis). El grup català continua així el seu procés de desinversió d'actius no estratègics.



COTITZA A LA BAIXA

Angela Merkel

Cancellera d'Alemanya

↓ La cancellera alemanya, Angela Merkel, ha criticat el seu antecessor en el càrrec, Gerhard Schröder, per haver admès Grècia a l'eurozona. El BCE ja ha respost que no és l'euro el que està en perill, sinó països individuals.



ELS MIOLS DEL TIGRE CELTA

El Banc d'Espanya alerta que la crisi d'Irlanda -que haurà d'aplicar una política d'austeritat gairebé monacal- pot passar factura a la solvència d'altres països com ara l'Estat espanyol. Per Jordi Torrents

Si el president d'un club de futbol reitera de forma continuada la seva confiança en l'entrenador, aquest acostuma a tornar el xandall, a baixar una maleta de l'armari i a anar guardant en una caps de cartró la foto de la família, diplomes i un pot de bolígrafs sense tap. La ministra espanyola d'Economia, Elena Salgado, ja es va afanyar a dir que l'Estat no es contagiarà de la crisi irlandesa, però uns dies després el governador del Banc d'Espanya, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, va admetre que sí, que passarà factura a la solvència del deute públic d'altres

països europeus. I sí, el punt de mira se situa en l'Estat espanyol i el seu gran aliats, juntament amb Grècia, en qualsevol estadística negativa comunitària, Portugal, que acaba de viure una vaga general. Fernández Ordóñez creu necessari abordar reformes estructurals, especialment el sistema de pensions.

Austeritat. És la paraula que, en boca del primer ministre irlandès Brian Cowen, resumeix els deures que Dublín ha de fer per retallar 15.000 milions d'euros en quatre anys. La Unió Europea i el Fons Monetari Internacional han llançat un missatge que obligarà Irlanda a aplicar radicals

mesures gens populars, com pujar impostos i crear-ne de nous, acomiadar 25.000 funcionaris, retallar les pensions, pujar l'IVA i rebaixar els salaris. El tigre celta, doncs, es transforma en gat domèstic i, el pitjor de tot, amb la racció de Whiskas reduïda. Des de Catalunya, el president de Foment (i candidat a la CEOE) Joan Rosell fins i tot demana que es fusionin ajuntaments per retallar el dèficit públic.

A Madrid, el president José Luis Rodríguez Zapatero ha convocat una mena de cimera amb 37 (primeren 30, però s'ho va repensar) dels empresaris més potents de l'Estat



El president Zapatero convoca una mena de cimera amb trenta-set dels empresaris més potents de l'Estat per demanar-los ajut a l'hora de crear ocupació, obrir mercats i activar el consum. O sigui, per sortir de la crisi i no seguir el camí que ja han obert grecs i irlandesos.

-trobada que la patronal CEOE ja ha criticat- per demanar-los que col·laborin en la creació de llocs de treball, en la recerca de nous mercats i en l'activació del consum, tot i que les empreses de l'Ibex-35 tenen menys de la meitat del seu volum de negoci a l'Estat. Sis d'aquestes companyies són catalanes -La Caixa, Gas Natural Fenosa, Grifols i, afegits en l'últim moment, Banc Sabadell, Planet i Abertis-, tot i mantenir-se alguna absència com podria ser Mango i fins i tot Seat, que tot i formar part del grup alemany Volkswagen, no deixa de ser la sisena empresa de l'Estat pel que fa a volum comercial. Podríem arribar a considerar Repsol com una setena companyia catalana -amb La Caixa com a accionista majoritari i Salvador Brufau de president-, però això potser seria filar molt prim. La reunió, amb gegants com Telefónica, Iberia, Ferrovial, Inditex o ACS, vol evitar un possible rescat de La Roja per part de Brussel·les.

Per donar, però, una empena a la moral de l'economia estatal, la ministra Salgado ha detallat quines són les comunitats autònomes que compleixen l'objectiu de dèficit previst i quines no. De les 17, onze reben l'aprovat -entre al-

tres, Catalunya-, mentre que quatre necessiten un pla d'austeritat per ajustar-se a les previsions abans de final d'any. Només dues -Castella-la Manxa i Múrcia- semblen condemnades a superar el límit. Amb tot, la patronal catalana Cecot denuncia que la mitjana de pagament de l'administració pública és de 141 dies, quan el termini que marca la llei de la lluita contra la morositat és de 55. Un greuge, doncs, per a pimes i microempreses, que majoritàriament compleixen la llei.

En l'àmbit empresarial català, la firma Tecnitoy/Scalextrix ha anunciat que preveu tancar aquest any amb una facturació de 20 milions d'euros, un 20% més que el 2009 gràcies al creixement dins l'Estat espanyol. Un dels 30 escollits per Zapatero, el grup farmacèutic Grifols, també acaba de fer pública la signatura de contractes de préstec per comprar la nord-americana Talecris, competidora en el sector, per 3.300 milions d'euros. La gestora de capital risc de La Caixa, Caixa Capital Risc, també ha anunciat que aportarà gairebé un milió d'euros, amb altres inversors privats, a l'empresa de desenvolupament de solucions d'eficiència energètica Enefyg.



Sergi Pastor és el conseller delegat de la firma Tecnitoy/Scalextrix, que preveu tancar el 2010 amb un creixement del 20%. A l'esquerra, la ministra d'Economia, Elena Salgado. Al centre, el president de la patronal Cecot, Antoni Abad, i el de Repsol, Antoni Brufau, un dels 37 que es troben amb Zapatero. L'ECONÒMIC

OPINIÓ

EDITORIAL

LA FIRA SALTA CAP A PAÏSOS EMERGENTS

Una de les característiques de l'economia catalana és la tradició exportadora del seu teixit empresarial. És cert, que encara cal fer un esforç més, però també és evident que un potent grup d'empreses de sectors estratègics per a la nostra economia van travessar les fronteres fa unes quantes dècades. Per això, tampoc no és estrany que Fira de Barcelona ara es plantegi anar als mercats forans més atractius per exportar els salons que funcionen millor a la capital catalana.

Un dels principals eixos del pla estratègic de la institució centenària és la sortida a l'estranger. L'objectiu, doncs, és ser present en aquells mercats denominats emergents on hi ha tot un ventall de noves oportunitats d'èxit. Així, segons els primers estudis de Fira de Barcelona, indrets com Àsia i el Brasil seran la principal diana comercial els propers mesos.

De fet, es tracta de replicar els salons que han estat o són un èxit a Catalunya i, també, aquells que tenen al darrere un sector empresarial fort, format per empreses amb clara voluntat exportadora i el desig de créixer en la internacionalització. Salons com ara el de la Piscina, Construmat o Hostelco podrien ser els primer que s'implantessin més enllà de les fronteres.

Cal recordar que països centreeuropeus i amb gran capacitat exportadora ja utilitzen la dinàmica de fer grans exposicions a altres països. A tall d'exemple, destaca Alemanya, que a finals de la dècada dels vuitanta va iniciar l'exportació de salons a mercats ben allunyats de les seves ciutats més importants. Al marge d'anar a fora, la Fira també treballa a casa. Així, el 2011, Barcelona acollirà el saló internacional de maquinària tèxtil Itma, un esdeveniment firal que cada tres anys se celebra a un lloc del món i que per a gent del sector de la maquinària és equiparable a les olimpíades.

Que el món empresarial i els responsables de les institucions econòmiques catalanes tinguin com a opció la internacionalització, i de pas la innovació, empresarial o de serveis, és un signe de normalitat i maduresa empresarial que va en la línia dels països més avançats a nivell europeu.

COPCISA TAMBÉ MIRA ELS MERCATS FORANS

Les empreses que tenen més problemes de creixement com a conseqüència de la crisi són les que tenen l'àmbit d'activitat centrat bàsicament a l'Estat espanyol. Així, no és estrany que cada vegada hi hagi més empreses catalanes que mirem cap a fora, i molt especialment, els darrers mesos, cap al mercat llatinoamericà. Un exemple és Copcisa, grup empresarial de la família Carbonell, del qual aquesta setmana parlem a la secció Empreses. El grup amb seu a Terrassa i que factura més de dos milions d'euros, s'està posicionant al mercat internacional, i més concretament al llatinoamericà. De fet, la constructora acaba d'obrir delegacions a Xile i Colòmbia i estudia fer-ho a Perú i Costa Rica.

Exemples com aquest expliquen l'evolució de la mentalitat de molts empresaris catalans que consideren que el seu àmbit d'actuació és el món i no només l'Estat espanyol. En el cas concret de Copcisa, l'evolució encara és més pronunciada, ja que el fundador va començar, literalment, llaurant finques al costat de la seva casa pairal del Vallès.

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

La necessària convivència entre sanitat pública i privada

ROSER

FERNÁNDEZ

Directora general de la Unió

Catalana d'Hospitals

XAVIER

MATE

Vocal president del Consell de

Sector de Privades de la Unió

Un dels sectors amb més repercussió social com és la sanitat està lluitant en l'actualitat per mantenir la seva qualitat i sostenibilitat. I és en aquest context de recessió on és necessari posar de manifest la important tasca i els esforços que està fent el sector privat com a part del sistema sanitari del qual tots gaudim.

En l'actual conjuntura, la sanitat privada, igual que la pública, ha d'afrontar i trobar respostes davant els nous paradigmes econòmics, assistencials i socials. El nombre d'assegurats en assistència sanitària ha deixat de créixer al ritme dels darrers anys, guanyen pes les assegurances de reemborsament de despeses i l'assegurança individual perd pes en relació amb l'assegurament col·lectiu o d'empresa. La crisi econòmica afecta la disponibilitat a pagar dels individus per uns serveis que estan coberts i que són gratuïts per a tots, sobretot quan no es reconeix cap desgravació fiscal per a la contribució lliure dels individus en l'atenció a la seva salut. Aquesta situació provoca tensió a les asseguradores i es produeix, cada vegada més, un desequilibri entre sinistralitat i primes que es trasllada de manera directa a la necessitat d'ajustar costos en la provisió d'aquests serveis, fet que pot afectar les expectatives dels clients. És en aquest context on se centra el debat de la necessària reconversió del sector, que comporta reconèixer com a eix estratègic de les seves polítiques la competitivitat en qualitat, costos i excel·lència, després d'haver demostrat que la seva contribució diferencial en relació amb la sanitat pública va molt més enllà de l'aspecte hotel·ler i de confort. En aquest sentit, els aspectes diferencials que fan que milers de ciutadans optin lliurement per exercir el que anomenen "doble cobertura" (26% a Catalunya) són, per exemple, la lliure elecció de centre i professional, la relació directa de confiança metge - pa-



PEP DUXANS

La sanitat privada descongessiona la sanitat pública i ajuda a acomplir els objectius públics de reducció de les llistes d'espera i fidelitza la seva contribució al sistema

cient, la facilitat d'accés i de temps d'espera o la ferma aposta per la innovació tecnològica i la incorporació de nous procediments.

Si la sanitat privada va perdent pes en el mercat, això tindrà conseqüències en l'activitat de la sanitat en el seu conjunt. És evident que la sanitat privada descongessiona la sanitat pública i ajuda a acomplir els objectius públics de reducció de les llistes d'espera, permet completar les expectatives dels professionals i fidelitzar la seva contribució al sistema, a més de generar llocs de treball i capacitat d'atracció econòmica local i de país.

No obstant això, la demagògia sense fonament de contraposició entre la sanitat pública i privada no ajuda gens a crear aquest entorn de convivència que ha estat i serà més necessari que mai.

Per què des de la mateixa administració s'intenta monopolitzar en la xarxa pública l'atenció als accidents i malalties professionals quan el seu finançament prové de les quotes empresarials i no dels impostos generals? Per què s'intenta monopolitzar en la xarxa pública tota l'atenció derivada del transport urgent encara que l'usuari vulgui exercir el seu dret a la doble cobertura? Per què es construeixen al territori més dispositius finançats públicament si en alguns casos podríem optimitzar infraestructures sanitàries ja existents?

Mentre es van prenent aquestes decisions calen mesures urgents per reduir el dèficit públic que afecta les retribucions dels professionals i que pot incidir en el nivell i qualitat de la sanitat pública.

La història i maduresa del nostre model sanitari ens exigeix a tots generositat i compromís per compartir estratègies, infraestructures, recursos humans i coneixement, apostant per un sistema de retiment de comptes que exigeix resultats de competitivitat i excel·lència, tant per a la sanitat pública com privada. Cal integrar la sanitat privada en el sistema sanitari garantint l'equitat i la cohesió social, però també la coresponsabilitat, col·lectiva i individual, i la sostenibilitat del principal capital que té el nostre país: la seva sanitat.

Carta adreçada als qui correspongui governar

JOAN

TRISTANY

Director general de l'Associació

Multisectorial d'Empreses

Exportadores (AMEC)

Les travesses sobre quan acabarà la crisi s'estan deixant de realitzar. Eren pèrdua segura per als amants de jocs d'atzar i estan evidenciant un fracàs d'organismes econòmics i de teòrics de l'economia que, una vegada i altra, han realitzat prediccions i que, en igual nombre de vegades, han hagut de rectificar.

Segur que, per complexa i inèdita, la situació ha estat impredecible i, per això, ha generat greus dificultats i moltes discussions sobre les millors receptes públiques i privades a aplicar per a minimitzar els danys de la crisi i per a facilitar vies de sortida.

No obstant això, sembla que existeix la coincidència que la internacionalització és un camí imprescindible per a sortir d'aquesta situació. Una condició necessària a la qual cap estratègia més global pot renunciar com a element prioritari.

Existeixen moments en el calendari

Esperem que en el procés de tràmit parlamentari es rectifiquin les dotacions i recursos per a la internacionalització de les nostres empreses i la nostra economia

polític en els quals toca, de forma obligatòria, prendre decisions que afectaran a mitjà termini i condicionaran el futur. Els Pressupostos Generals de l'Estat per a 2011 elaborats pel govern reflecteixen la complexitat de la situació. Creixement optimista i, tanmateix, insuficient per a la gran demanda de despesa i inversió que fa falta.

El tractament de les polítiques de suport a la internacionalització és insuficient i, per descomptat, dista molt del que hauria de ser per la importància objectiva per i del gran consens que existeix sobre els seus beneficis per a la nostra economia.

Esperem que en el procés de tràmit parlamentari es rectifiquin les dotacions per a la internacionalització de les nostres empreses i la nostra economia.

Organismes clau com l'ICEX no han de veure disminuir els seus recursos. I si a això li afegim l'excel·lent estratègia d'optimització empresa dels seus responsables executius, el resultat serà més empreses en els mercats internacionals, majors volums d'exportació, més empreses amb establiments en l'exterior i al cap i a l'últim major activitat amb els coneguts efectes positius sobre creixement i ocupació.

No hi ha d'haver dubtes referit a això, que no les hi ha, però els nostres representants parlamentaris han de tenir molta fermesa en aquest plantejament.

El conjunt d'actors, públics i privats, que tenim com a objectiu la promoció de la internacionalització hem de ser capaços d'aconseguir que aquesta sigui una prioritat no solament de discurs, sinó també de fets. En cas contrari les empreses no ho entendran.

Es percep en l'ambient de la política a Espanya que ens endinsem en una

etapa de múltiples eleccions, i que els resultats seran cada vegada més crítics per al futur de molts aspectes però molt especialment de la nostra economia, base fonamental del nostre model d'Estat.

Però també és cert que cada vegada són més els que passen a engrassar el grup dels descontents, escèptics i sobretot resignats amb la incapacitat de la classe política per a liderar el retorn a la senda de la il·lusió, la confiança i l'autoestima que necessitem com a país.

Aquest ha de ser un objectiu prioritari per a aquells en els quals els ciutadans dipositen la seva confiança, i això solament ho assoliran amb treball, rigor i fets. Les paraules, com les travesses sobre la fi de la crisi, s'han deixat de portar.

La primera cita és a Catalunya, després vindran els altres comicis electorals municipals i europeus i les eleccions generals d'àmbit estatal, així com les autonòmiques per a tot l'Estat. Als que els correspongui legislar i als que els correspongui governar després de les eleccions els demanem que actuïn amb valentia, rigor i decisió per a recuperar la il·lusió de la societat.

Solament així, amb el convenciment i l'esforç de tots, sortirem endavant.

Als que els correspongui legislar i governar després de les eleccions els demanem que actuïn amb valentia, rigor i decisió per a recuperar la il·lusió de la societat i l'autoestima

ES DIU, ES COMENTA

ROSELL CREU QUE HI HA MASSA AJUNTAMENTS



“Fan falta tants municipis, consells comarcals i diputacions? El que caldria fer és fusionar els ajuntaments per reduir-los a la meitat i aplicar un ERO a les administracions públiques”

JOAN ROSELL
PRESIDENT DE FOMENT DEL TREBALL

“No pot ser que el sector privat hagi de baixar d'ocupació per esdevenir més competitiu i, en canvi, que el sector públic mantingui aquestes plantilles tan àmplies”

JOSEP GONZÁLEZ
PRESIDENT DE PIMEC

“És lamentable que Rosell hagi decidit fer protagonistes i responsables de la crisi els ajuntaments, i els hagi col·locat en el punt de mira del discurs, si no generen ni el 6% del dèficit”

MANUEL BUSTOS
ALCALDE DE SABADELL I PRESIDENT DE L'FMC

“Els ajuntaments petits donen els mateixos serveis que en qualsevol altre lloc, amb més eficiència i condicions més econòmiques, i assumeixen competències sense finançament”

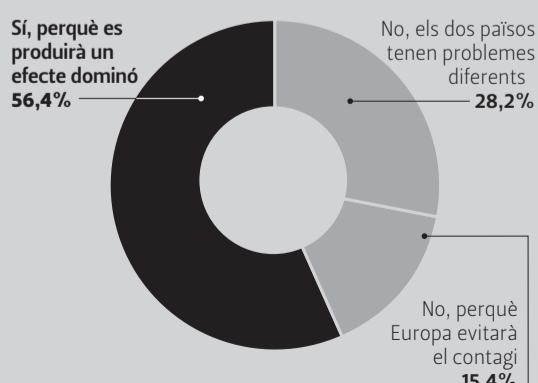
SALVADOR ESTEVE
ALCALDE DE MARTORELL I PRESIDENT DE L'ACM

ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

L'EFECTE DOMINÓ IRLANDÈS

Aquesta setmana hem preguntat

Creu que la difícil situació financera que viu Irlanda contagiarà l'economia de l'Estat espanyol?



I la setmana vinent

Preveus contractar un pla de pensions abans d'acabar l'any per desgravar?

Ja pot respondre a
www.leconomic.cat/enquesta

Núria Chinchilla

FUNDADORA I DIRECTORA DEL CENTRE INTERNACIONAL DEL TREBALL I LA FAMÍLIA DE L'IESE

Chinchilla es rebel·la quan sent la màgica recepta de treballar més hores i cobrar menys. “Això no ajuda a la productivitat”, diu. És a més un plantejament contrari a la racionalització dels horaris i la conciliació de la vida laboral i familiar, aspectes que han de ser clau per sortir de la crisi. **Per Berta Roig**

“Treballar més hores no té sentit, el que cal és treballar millor”



Núria Chinchilla demana que la conciliació

El president del govern ha convocat una reunió amb representants d'una trentena de les principals empreses espanyoles. Cap dona a la foto. No és sorprenent, sinó més aviat simptomàtic d'una realitat encara tossuda amb les diferències entre homes i dones a l'hora d'accedir a llocs de poder, i de l'enorme camí per recórrer en aspectes com la conciliació de la vida laboral i familiar. Un àmbit on la professora Núria Chinchilla és una reconeguda experta mundial.

Una de les primeres decisions de l'executiu per reduir el dèficit públic ha estat l'eliminació del xec nadó i el fre en l'allargament de la baixa paternal a un mes. La crisi justifica tantes passes enrere? Són precisament aquestes mesures de restricció del suport a la família les que ens porten a la crisi, aquest paradigma del curt termini econòmic i financer i



Cal entendre que tenir empreses familiarment responsables és una necessitat

Es necessita voluntat política per avançar en la racionalització dels horaris

Ajudar els joves 'ni-ni' és kafkià! Anem, a poc a poc, cap a un país de mediocres

aquesta manca de valors. Per això necessitem un nou paradigma més humà i real, que tingui en compte persones completes que no només treballen fora de casa, sinó que han de construir una família.

Els governs veuen la conciliació com un luxe?
Diguem que s'ha passat d'un paradigma econòmicista i a curt termini a un paradigma més psicosocial, de tenir la gent més o menys contenta, però no s'ha arribat a un paradigma més antropològic o humanista fet a la mida de l'home i de la dona d'avui dia. És veritat que estem en una etapa de sensibilització important de la ciutadania i per això reaccionen els poders públics, però aquests encara no són proactius en aquesta conciliació.

És a dir, que tampoc s'ho acabaven de creure. És important entendre que no és un luxe, sinó una necessitat que hi hagi empreses familiarment responsables, i l'Estat i els governs

autònoms s'haurien de prendre seriosament tenir un ministeri de família com a via per entendre-la com a centre neuràlgic d'una societat sana, i perquè totes les decisions que es prenguin, tant a nivell d'impostos, com de transport, o de qualsevol tema, tingui en compte la unitat familiar en comptes de només a l'individu.

S'està dient que cal treballar més hores i cobrar menys. En un país on les

jornades laborals són les més maratonianes d'Europa i on el percentatge de mileuristes és també més elevat, té sentit aquest missatge?

No. El que cal no és treballar més, sinó treballar millor. Hem de posar fi al temps perdut entre tantes reunions infecundes, tants cafès i passadissos. Aquí encara preval la cultura de quedar-se fins que marxi el cap. Tenim el que jo anomeno horari religiós, perquè entrem quan Déu mana

i marxem quan Déu vol. Això és totalment incompatible amb la productivitat i per això estem al furgó de cua.

Però sembla que el debat sobre la racionalització dels horaris ha quedat apartat...

Quan vam començar el debat, l'any 2005, tothom va veure que era necessari, però cal voluntat política per fer un canvi a nivell d'Estat. Cal tornar a l'ús horari que ens toca, que és el de Londres, cal veure quins horaris de *prime time* fan les televisions, els horaris dels restaurants, etc. De la mateixa manera que hi va haver voluntat política per canviar el tema dels fumadors o dels toros, caldria tenir-la per canviar un tema que és molt més important.

En el debat sobre la reforma laboral, es va parlar d'un mercat dual, de treballadors fixos i temporals, però en temes d'horaris, sous i conciliació hi ha una altra dualitat, entre

EL PERFIL

La família, element clau

Núria Chinchilla és una ferma defensora de la família com a base de la societat, però també com a patró per regir l'economia, la política o qualsevol altre àmbit. Per això fa anys que treballa per sensibilitzar governs i empreses sobre la importància de la conciliació i per això es mira França com un exemple a seguir. “Tot i la seva tradició laïcista ha sabut entendre la importància de donar suport a la família, mentre que a Espanya aquest debat s'associa massa a factors religiosos i es perd aquesta visió estratègica”, es lamenta. Aquí, diu, encara queda molt camí per recórrer.



s'entengui com una aposta estratègica, una inversió de futur que també pot ajudar molt a sortir de la crisi actual. ROBERT RAMOS

els treballadors del sector públic i del privat. Entén que hi hagi tants joves que vulguin ser funcionaris?

És que estem fomentant això i ara l'últim són aquests joves anomenats *ni-ni*. Que haguem de pagar als nois mandrosos és absolutament kafkià! Els darrers governs en comptes de mirar cap a la meritocràcia i donar suport als que millor ho fan han anat a igualar per sota, a l'aprovat general, anem a poc a poc cap a un país de mediocres, i la mediocritat et porta a fer el mínim i no buscar l'excel·lència.

S'ha d'allargar l'edat de jubilació?

Cal tornar al Pacte de Toledo i estudiar-lo en profunditat i no anar deixant idees sense haver-les treballat. L'actual sistema de pensions es va pensar en un context en el qual la gent difícilment podia seguir treballant més enllà dels 65 anys, però ara segurament això és diferent. Ens hem de plantejar si resulta just que a una persona se l'obli-

gui a sortir del mercat als 65 anys i que no pugui seguir fins als 70 o els 75 anys si ho vol i pot. Però una altra cosa és que ens hi obliguin.

S'ha plantejat augmentar el nombre d'anys necessaris de cotització i es parla de donar dos anys extres a les dones per cada fill. Aquesta és una mesura ben plantejada?

Estic convençuda que les dones que estan fent de mares, construint una llar i desenvolupant aquestes noves personetes estan fent la feina més important que es pot fer per a una societat. Ho veig com una mesura bona i justa, seria un tema d'eficiència i un tema estratègic.

Però en aquest país moltes dones que opten per sortir del mercat laboral per cuidar els seus fills després tenen problemes per reincorporar-s'hi.

L'empresari encara pensa que haver estat mare és una pèrdua de temps, i no només no és així, sinó que és un temps en el qual es

desenvolupen competències i capacitats que després són molt necessàries per a l'entorn empresarial, i que produeixen valor econòmic i social. Tant la maternitat com la paternitat viscudes són una inversió. A més, les empreses pensen que com tenen fills començaran a faltar més, ho estan analitzant de nou amb la mentalitat del temps que es passa al lloc de treball.

I com es canvia això?

Marxar quatre mesos per baixa de maternitat està molt bé, però si després hi ha excedències no pots estar tres o quatre anys sense tenir res a veure amb el mercat laboral. Si no es pot mantenir aquest contacte treballant unes quantes hores la setmana com a mínim hi hauria d'haver cursos de readaptació. I també caldria facilitar aquesta entrada amb ajudes fiscals per a les empreses. Però si volem realment millorar els horaris i canviar les empreses caldria que el govern donés més punts en els concursos públics a les em-



Allargar l'edat de jubilació hauria de ser un plantejament voluntari

Els concursos públics haurien de donar punts a les empreses que concilien

Les quotes de dones no tenen sentit perquè acaben sent un bumerang

preses que hagin certificat aquests comportaments. Això no costa ni un euro, però canvia tota la cultura perquè la meitat del PIB es mou per contractes amb l'administració pública.

De moment aquest certificat d'empresa familiarment responsable respon a un simple voluntarisme...

Ara no té cap compensació per a l'empresa i per tant no serveix per arrossegar-ne altres a aquestes pràctiques. Hauria de ser com les ISO, si tenim en compte la qualitat del producte per a poder contractar des de l'administració encara molt més hauríem de tenir en compte la qualitat humana de l'empresa per permetre que la gent que hi treballa pugui ser pare o mare, o fill de gent dependent.

I quina evolució han vist des que va començar a funcionar el certificat?

Hi ha més de 200 empreses certificades i milers que estan treballant temes de conciliació i d'igualtat

d'oportunitats, perquè no pot haver-hi igualtat d'oportunitats sense conciliació.

Aquesta igualtat d'oportunitats es pot fomentar a través de quotes?

Les quotes no tenen sentit perquè són un bumerang contra la dona, és igual que la llei d'igualtat, que està fent que les empreses no vulguin contractar dones en edat fèrtil. S'ha d'anar amb molt de compte perquè quan es fan lleis s'imposa rigidesa a la flexibilitat i anem al contrari del principi que volíem desenvolupar. Hauríem de treballar més el procés i no tant la quota com a objectiu final.

S'ha dit que si hi hagués hagut més dones al capdavant dels grans bancs no estaríem amb la crisi actual...

Es parla del que hauria passat amb un Lehman Sisters en comptes d'un Lehman Brothers, però el tema no és tant que siguin només homes o dones com la complementarietat. El que sí que és clar és que si hi hagués hagut més dones als consells d'administració segurament hi hauria hagut més fre a algunes pràctiques que van seguir anant cap endavant sense que ningú digués que no ho veia clar o que hi veia massa risc. Això és més propi de la dona, fixar-se en el detall, en el curt termini i a anar assegurant, mentre que l'home és més estratègic.

En el recent estudi sobre clima laboral de l'IESE i Edenred es reflecteix una major fidelitat dels treballadors a l'empresa, en part motivat per la crisi. Vostè parlava de treballadors ostatsges...

S'ha incrementat la lleialtat, però no tinc clar que aquesta sigui tal o respongui només a la manca d'alternatives, i per això dic que són més aviat ostatsges. De totes maneres, l'estudi també reflecteix que hi ha un terç d'executius que estan pensant a buscar una altra feina, fet que ens fa pensar que en quan canviï el mercat hi haurà una diàspora. Però el que em preocupa més és que es quedin a l'empresa amb manca de motivació i de compromís. I un altre tema preocupant és que un 43% dels treballadors diuen que no es fien de les decisions de la direcció general.

GRAN ANGULAR

Seat aspira a dissenyar i fabricar cotxes elèctrics a Martorell

XINA. El president de la filial de Volkswagen defensa dur a terme proves de mercat en països emergents com el gegant asiàtic. **AUDI.** James Muir creu que la fabricació del nou Audi Q3 demostra la fe del grup en Catalunya

JORDI TORRENTS
BARCELONA

James Muir presumeix de marca. I el grup Volkswagen té fe en Seat. Aquestes són les dues grans premisses que el president de l'única firma estatal d'automoció va llançar durant la seva intervenció en la 25a trobada del sector organitzada per l'escola de negocis IESE. Muir deixa clar que el grup Volkswagen "aposta per Martorell", però que això no exclou que la firma dugui a terme proves de mercat en països emergents com la Xina. Davant els temors que això pugui comportar, el president reitera la confiança de la matriu en Seat, que es demostra amb la decisió de fabricar el nou Audi Q3 a Martorell i amb "el gran somni" de crear i establir a Catalunya "el nostre centre de disseny de vehicles elèctrics amb una gran base de proveïdors locals". Muir s'atreveix a pronosticar que abans del 2020 hi haurà un milió de vehicles elèctrics circulant a Europa, i això representarà el 4% del mercat (actualment no arriba al 0,4%). Segons el director de Movilidad Verde d'Iberdrola, Carlos Bergera, caldrà promoure aliances entre proveïdors i fa-

“

Europa serà el camp de batalla per a les noves tecnologies

JAMES MUIR
PRESIDENT DE SEAT

Els concessionaris tenen massa diner flotant i massa espai ocupat

DAVID LANDSDOWNE
DTOR. AUTOMOTIVE FELLOWSHIP

Cal una reducció estructural o natural de concessionaris

PEDRO TABERA
DIRECTOR GENERAL MERCEDES

No cal reinventar el model i sí crear una imatge de marca atractiva

PAUL PHILPOTT
CAP D'OPERACIONS KIA EUROPA

bricants, però també amb concessionaris i tallers, ja que la tecnologia viurà una revolució. Fa un parell de mesos, Seat va presentar un vehicle elèctric amb disseny similar al Leon i que pot ser la base del futur model que el grup vol llançar abans del 2014.

El cotxe elèctric, creu Muir, "no és una moda passatgera", però caldrà primer adaptar la tecnologia dels motors per introduir un nombre limitat de cotxes per a proves experimentals. El següent pas ja seria llançar milers de vehicles al mercat -elèctrics i híbrids- per, finalment, poder establir el centre de disseny. Aquesta setmana, el govern ha aprovat la creació de la Fundació Centre d'Excel·lència per formar professionals de l'automoció. El centre comptarà amb la participació d'empreses del sector, com ara Seat, i s'ubicarà, precisament, a Martorell. Es preveu que es posi en marxa el 2012 i que formi 18.000 persones l'any.

Muir insisteix que el sector "va cap a una revolució", tot i que en la trobada, el secretari general de l'Associació Europea de Fabricants d'Automoció (ACEA), Ivan Hodac, va posar pals a les rodes a aquest entusiasme considerant que "el cotxe elèctric no salvarà el mercat ara; potser ho farà a partir del 2030", però ara "no hi ha infraestructura ni bateries". Muir no hi està d'acord, però admet que "els fabricants estem en guerra i no veig que anem junts a buscar nova tecnologia" i que "la infraestructura de distribució potser no és l'adequada".

DISTRIBUCIÓ. Aquest aspecte, el de la distribució i els proveïdors, va centrar bona part del debat de la trobada d'IESE. Així, el president no executiu de Nylacast, Roy Kishor, creu que en el sector de l'automoció



James Muir presideix Seat des de fa gairebé un any i mig. L'ECONÒMIC

no hi ha una bona col·laboració entre fabricants i proveïdors, mentre que el vicepresident de vendes a Europa de Tesla, Cristiano Carlutti, apunta que cal debatre si la distribució ha de ser directa o a través de franquícies. Carlutti creu que en el cas del vehicle elèctric no es requereix

tant manteniment i que, per tant, es pot apostar per una distribució directa per part dels fabricants. Creu que el cotxe "és una compra emocional", i en el cas de l'elèctric "encara és un luxe", i per això descarta potenciar la venda només per internet.

Segons el director general

de Mercedes, Pedro Tabera, "hi ha massa concessionaris", mentre el director general d'Automotive Fellowship, David Lansdowne, recorda que dos terços dels guanys en el sector de recanvis es produeixen un cop s'ha fabricat el cotxe i defensa els concessionaris franquiciats.

EL DETALL

Més transparència en segona mà

Carfax, un dels portals d'internet líders en la gestió d'informació sobre vehicles de segona mà, defensa que en el cas del seu àmbit de negoci "no cal reinventar el model", però sí "potenciar la transparència i lluitar contra el frau", tal com reclama el director

general de la companyia a Europa, Christian Schmitz. El directiu alerta que gairebé un de cada tres vehicles ha patit algun frau -el més habitual és el trucatge del comptakilòmetres- i apunta: "Si crec que m'estan enganyant, no compraré". Schmitz també reclama que cal

més informació sobre els vehicles usats -com ara origen, accidents i robatoris- i que aquesta «circuli entre països». Si tot això s'acompleix, el responsable del web al continent detalla que es pot aconseguir que la venda d'un cotxe sigui "quatre dies més ràpida i amb més benefici".

A GIRONA

INDÚSTRIA CÀRNIA EN FUNCIONAMENT

Es ven perquè no es pot atendre

Telèfon de contacte:

649 950 001

622070-1016801A

Evasió massIVA

La recaptació mitjana ja baixava entre 2005 i 2007, quan el PIB va créixer un 15,9%

JOAN POYANO
GIRONA

La recaptació per IVA aportada per les petites i mitjanes empreses va ser un 18,4% inferior a la de 2005, mentre que les contribucions realitzades per les grans empreses van pujar un 13,6% i les de les empreses personals i dels professionals van pujar un 5,7%, segons l'informe *L'impacte de la crisi en la recaptació per IVA per col·lectius*, elaborat pel sindicat de tècnics d'Hisenda Gestha, que considera que la davallada en les pimes no s'ha d'atribuir majoritàriament a la recessió econòmica sinó més aviat a l'evasió fiscal, que s'accentua en època de crisi, i a una lluita contra el frau poc eficaç.

Segons Gestha, ho prova l'evolució de la recaptació d'aquest impost entre els anys 2005 i 2007, un període d'expansió econòmica amb un creixement del PIB del 15,9%, en què resulta "desconcertant" que la contribució mitjana de les grans empreses baixés un 2,4% i la de les pimes ho fes un 5,6%, mentre que només va augmentar (un 6,3%) la de les empreses personals i professionals. Després de 2007, l'evolució de tots els col·lectius va seguir la tendència a la baixa en línia amb la de l'economia.

L'informe evidencia que al 2009 tots tres col·lectius van aportar a Hisenda menys ingressos de mitjana que el 2005, però amb divergències: el millor comportament

es localitza en les empreses personals i professionals que van aportar un 1,7% menys de mitjana, mentre que cada pime va contribuir amb un 5,9% menys i cada gran empresa amb un 12,2% menys. I fa notar que de 2008 a 2009, en plena crisi, la recaptació mitjana amb les pimes va créixer un 8,7%, fins a 8.678 euros, la qual cosa denota que, si bé moltes "s'han quedat en el camí", les que sobreviuen estan sortint reforçades aconseguint augmentar "amb prou feines" la seva activitat. Per contra, entre les grans empreses la recaptació mitjana cau en més de 18.000 euros perquè la recaptació total ha baixat més que el nombre de declarants.

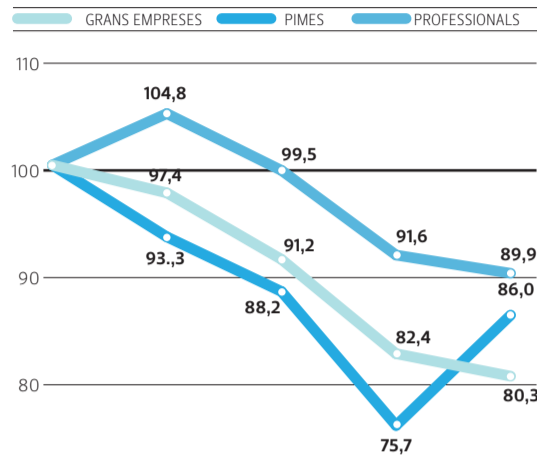
Amb una anàlisi semblant, l'Organització d'Inspectors d'Hisenda de l'Estat (IHE) assegura que està detectant un augment del frau fiscal i, en particular, un increment de les factures falses en els sistemes de tributació objectiva per mòduls dels autònoms i petits comerços. El seu secretari general, Francisco de la Torre, considera que una major aportació de l'IVA "comporta indefectiblement una reforma radical dels règims objectius de tributació i, sobretot, l'increment del control fiscal".

L'Agència Tributària va recaptar entre gener i octubre 8.200 milions d'euros amb actuacions derivades de la lluita contra el frau fiscal, un 25% més que en el mateix període de 2009.

Evolució de la recaptació d'IVA

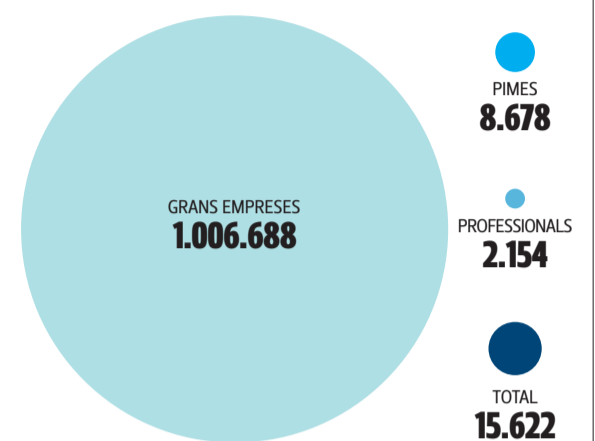
RECAPTACIÓ MITJANA

Per col·lectius. Índex 2005=100



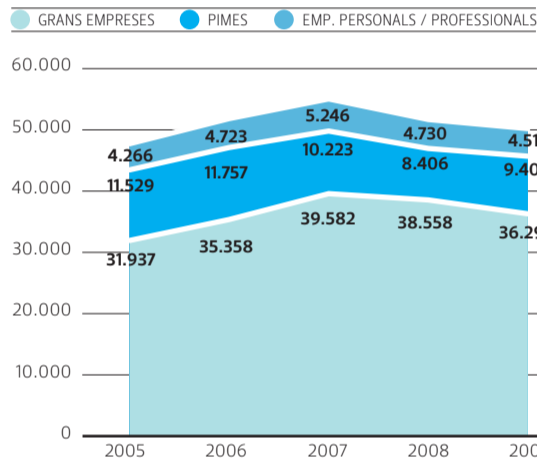
RECAPTACIÓ MITJANA

Per col·lectius. Euros. 2009



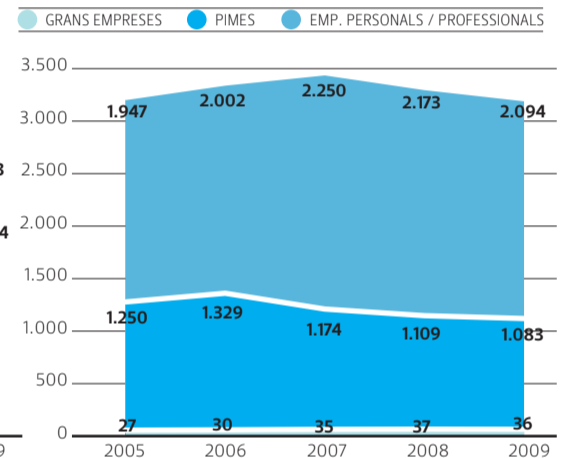
PER COL·LECTIUS

En milions d'euros



NOMBRE DE DECLARANTS

Per col·lectius. En milers



FONT: GESTHA

Els contribuents pensen que és un niu de frau

El 85% dels contribuents assegura que a l'Estat espanyol hi ha molt o bastant frau fiscal, i el 56,4% pensa que l'administració fa pocs o molt pocs esforços per lluitar contra el frau fiscal, segons l'enquesta del Centre d'Investigacions Sociològiques (CIS) sobre *Opinió Pública i Política Fiscal* realitzada al juliol. En la mateixa línia, el

65,7% afirma que, entre la gent que coneix, tots o bastants declaren tots els seus ingressos, excepte si es tracta de l'IVA, on el percentatge baixa al 48,8%.

L'enquesta del CIS també pregunta sobre possibles pujades d'impostos, i el 43,9% prefereix que es faci amb l'IVA enfront de l'IRPF, mentre que el 34,2% opta pel contrari.

El 54,2% dels enquestats consideren que a l'Estat espanyol es paguen molts impostos, respecte del 3,8% que pensen que se'n paguen pocs. En comparació amb altres països d'Europa, el 33,8% no sap comparar perquè no té prou informació, però el 23,9% creu que aquí se'n paguen més i el 21,9%, que menys.

El salmó digital
www.leconomic.cat

Entra-hi

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

L'economia, més a prop

GRAN ANGULAR

EL PERFIL ECONÒMIC DELS CANDIDATS. Les dades patrimonials presentades pels candidats dels partits polítics a gestionar les finances públiques diuen molt de com gestionen casa seva. El professor d'economia i autor del llibre 'La gallina de los huevos de oro... puedes ser tú' Vicenç Hernández ha analitzat el perfil de cada polític

Porten bé els seus comptes?

Artur Mas
BARCELONA, 1956



Habitatge

PIS A BARCELONA
180.000 €
valor de compra (1981)

► Va acabar de pagar l'hipoteca l'any 2008

Estalvis

COMPTES CORRENTS
70.000 €

PLA DE PENSIONS
110.000 €

PLA D'ESTALVI
100.000 €

ACCIONS
42.000 €

Vehicles

► El cotxe familiar és a nom de la seva dona

José Montilla
ZNÁJAR (CÓRDOVA), 1955



Habitatge

► La casa on viu és propietat de la seva esposa

Estalvis

COMPTES CORRENTS
13.000 €

PLA DE PENSIONS
87.516 €

PARTICIPACIONS EN FONS D'INVERSIÓ I ALTRES ACTIUS FINANCERS
265.000 €



Vehicles

► No en té

Joan Puigercós
RIPOLL, 1966



Habitatge

PIS A BARCELONA
108.000 €
valor de compra

► Paga mensualment 700€

► Li queden sis anys per acabar de pagar la hipoteca

Estalvis

COMPTES CORRENTS
10.000 €

Vehicles

RENAULT SCÉNIC
18.000 €



Alicia Sánchez
BLANES, 1966



Habitatge

PIS A BARCELONA
575.000 €
valor de compra

► Comprat en règim de carència

► Paga mensualment la hipoteca

Estalvis

COMPTES CORRENTS
4.000 €



Vehicles

► No en té

Joan Herrera
BARCELONA, 1971



Habitatge

PIS A BARCELONA
159.300 €
valor de compra

► Li queden per pagar 76.817 €

Estalvis

COMpte D'ESTALVI A TERMINI FIX
7.014 €

DIPOSIT FIX D'ESTALVI
32.000 €

COMpte CORRENT
4.000 €

BONS DE LA GENERALITAT
3.000 €

Vehicles

RENAULT SCÉNIC
18.000 €

Albert Rivera
GRANOLLERS, 1979



Habitatge

PIS A LA GARRIGA (VALLÈS ORIENTAL)
120.000 €
valor de compra

► Actualment el té llogat

► Li queden per pagar 2 anys d'hipoteca

PIS A LA GARRIGA (VALLÈS ORIENTAL)
300.000 €
valor de compra (2008)

► Té una hipoteca a 35 anys

Estalvis

COMpte CORRENT
5.000 €

Vehicles

AUDI A3
21.500 €
MOTO YAMAHA FZ1-S
10.500 €

Patrimoni diversificat

● El patrimoni i les inversions del candidat de CiU mostren una persona equilibrada i amb bon criteri i experiència a l'hora de diversificar el seu patrimoni. Es troba en un cicle econòmic personal en fase de consolidació i despesa i pot encarar la recta fins a la jubilació amb els deures fets. Hipoteca pagada i bona liquiditat per afrontar despeses a curt termini i fer front a noves inversions. Bon equilibri quant al risc diversificant les inversions actuals entre Borsa i d'altres amb menys risc. El fet d'estar lliure de càrregues li permet tenir tranquil·litat i estabilitat sempre i quan vigili l'horitzó temporal de les inversions i sigui exigent amb la rendibilitat que pugui aconseguir.

Perfil equilibrat

● José Montilla es troba també en una etapa de consolidació i despesa on ha sabut trobar bé l'equilibri patrimonial diversificant el risc de les inversions. El fet de no tenir pis de propietat li ha permès més capacitat d'estalvi els últims anys que ha destinat a l'acumulació de capital per invertir aquests diners en actius financers. En no saber en quin tipus d'actius estan invertits els fons d'inversió no podem valorar la liquiditat o solvència a curt termini, però el saldo del compte corrent li pot permetre capacitat de reacció davant de despeses inesperades si no són molt grans. La no existència de deutes li permet tranquil·litat per fer front a l'última fase de generació forta d'ingressos.

Poc marge de maniobra

● El president d'ERC, Joan Puigercós, es troba en una etapa econòmica de maduresa on ha d'afrontar una sèrie de despeses significatives. Malgrat que en aquesta etapa els ingressos comencen a ser alts, ha de ser extremadament curós a generar estalvi amb vista al futur. Actualment, aquesta capacitat per generar estalvi és baixa i la seva diversificació patrimonial, inexistents si vol arribar a la fase de consolidació i despesa en una millor posició. La seva liquiditat pot ser suficient a curt termini per a despeses relativament petites, però té poc marge de maniobra amb vista a despeses més grans i a la generació d'estalvi que li pugui permetre diversificar el seu patrimoni.

Massa dependència

● Alicia Sánchez-Camacho té una situació bastant arriscada sota un punt de vista patrimonial. Tot depèn de quin percentatge del valor de compra de l'immoble ha rebut com a finançament, ja que si el percentatge és baix, la seva capacitat d'estalvi fins ara ha sigut alta i ha destinat la major part dels seus estalvis a la compra de l'habitatge. Si al contrari li han finançat un alt percentatge de la compra, és clar que la seva situació és arriscada per l'elevat grau d'endeutament i la manca de liquiditat per fer front a qualsevol contratemps a curt termini. De tota manera, el fet d'haver tingut un període de carència fa pensar que l'esforç en el pagament de la quota del préstec és elevat.

Bones arrels patrimonials

● Joan Herrera té una situació estable i força equilibrada per a la seva edat. Comença el seu cicle econòmic personal de maduresa amb una càrrega financera coherent havent pagat la meitat del valor de compra de l'habitatge. Per la seva inversió en actius financers té un perfil de risc conservador i amb una bona capacitat d'estalvi tenint en compte que li ve una època de fortes despeses. L'equilibri patrimonial entre inversió en habitatge i productes d'inversió és adequat i té un bon marge de maniobra en cas de necessitar liquiditat. Si manté aquest ritme pot arribar a consolidar una situació que li permeti arribar a la fase de consolidació i despesa amb tranquil·litat.

Estabilitat i seguretat

● El candidat de Ciutadans té un immoble quasi pagat, una gran fita per a la seva edat. En aquests moments és probable que el lloguer cobreixi la quota del préstec, però aquest lloguer es podrà convertir en un ingrés addicional un cop finalitzat el pagament de la hipoteca. Un altre possibilitat seria vendre'l i amb la liquiditat obtinguda reduir import del préstec sobre la primera residència. De tota manera, tenint en compte la seva edat i el seu recorregut potencial està generant unes bones arrels patrimonials malgrat que ara té un desequilibri entre propietats en béns immobles i liquiditat, que hauria de ser més alta per no haver de patir davant d'imprevistos a curt termini.

SUPERMERCATS MERCADONA, UN CAS D'ESTUDI A HARVARD

La universitat nord-americana ha analitzat el model de la cadena de distribució valenciana, que aconsegueix importants beneficis oferint als clients els preus més baixos i als treballadors uns salaris i una estabilitat superiors a la mitjana del sector

"Imagini una cadena de supermercats que ofereix als seus clients no només els preus més baixos sinó també un servei personalitzat. Els empleats perceben salaris per sobre de la mitjana i vint vegades més formació que en la mitjana de distribuïdors americans. Sona com una recepta per al suïcidi de la distribució, especialment tractant-se d'un sector amb uns marges tan ajustats (...), però aquesta cadena de supermercats ha fet tot això a la vegada que aconseguia fermos beneficis i mantenia un creixement de dos dígits durant més d'una dècada". Així introdueix la revista de la Harvard Business School (HBS) el comentari sobre el "cas Mercadona", que aquesta escola de negocis va estudiar l'abril passat.

El 2008, les vendes per empleat de la cadena valenciana presidida per Juan Roig van ser un 18% més altes que les d'altres supermercats espanyols que van presentar resultats aquell any, i les vendes per unitat de superfície van ser un 60% superiors que les de Carrefour.

Què marca la diferència? "Les operacions portades a terme en l'últim tram de la cadena de subministrament, entre el moll de càrrega i les mans del client, explica Zenyep Ton, professora de la Universitat de Harvard, que va preparar el cas. "Mercadona fa un treball excel·lent en aplicar els principis de la fabricació al negoci de la distribució. És una mica com el sistema de producció de Toyota, continuament enfocada a la millora dels processos i dels productes", afegeix.

Ton destaca la importància dels horaris de treball i l'estabilitat. Els treballadors coneixen el seu horari amb un mes d'antelació i no treballen torns diferents d'un dia per l'altre, i més del 85% hi són a jornada completa, amb contracte indefinit i una prima

per objectius. Un altre detall a tenir en compte és que tots els establiments de Mercadona estan tancats els festius: "Els nostres empleats tenen vida familiar. La gent té un pressupost determinat per gastar en alimentació, pel que si obríssim els nostres supermercats set dies a la setmana, no necessària-

EL SECRET ÉS EN
LES OPERACIONS
QUE ES FAN
ENTRE EL MOLL
DE DESCÀRREGA I
EL CLIENT

ment vendríem més, i a més hauríem d'apujar els preus per cobrir les despeses que això generaria", explica Marcos Barberán, coordinador de recursos humans de la cadena.

L'estudi també esmenta el paper dels "especialistes" –en qualsevol botiga de Mercadona es pot acudir al de la secció de carn i preguntar-li quina hauria de comprar per fer un estofat– i el dels "prescriptors", que parlen amb els especialistes i els clients i visiten la competèn-



Un supermercat Mercadona de Girona IMMA BOSCH

cia per tenir l'oferta al dia. A Mercadona creuen que tenen la responsabilitat de seleccionar els productes amb la màxima qualitat i el menor preu possible per "prescriu-

re'ls" als seus clients. "Un assortiment més reduït permet oferir un millor servei i, tal com em va dir un empleat, qui necessita realment tomàquet fregit amb

calci?", explica Ton.

Mercadona treballa amb més de 2.000 proveïdors, dels quals uns 100 són subministradors de productes propis, amb els quals té con-

tractes a llarg termini, que preveuen un període de cessament progressiu d'un a tres anys si qualsevol de les dues parts vol acabar la relació, de manera que els dona seguretat i comoditat a l'hora d'invertir i innovar per satisfer les necessitats de la cadena. La companyia té a Catalunya 150 supermercats i una plantilla de 8.400 treballadors. Té més de 200 proveïdors catalans, 13 dels quals fabriquen marques pròpies de la cadena (Hacendado, Bosque Verde, Delipius i Compy).

Ton conclou que el model Mercadona té èxit perquè aposta per la rendibilitat a llarg termini i "sempre considera l'impacte de les seves decisions en els clients, empleats, proveïdors i societat abans de pensar en l'impacte que tindran en els seus beneficis".

PLA CONTRA LA RECESSIÓ

Perseguint el cèntim per rebaixar preus

L'empresa va afrontar la recessió amb un pla pel 2009: eliminar de l'oferta 1.000 productes (400 marques pròpies, 200 productes peribles i 400 marques més), i reduir el benefici a la meitat, amb l'objectiu de rebaixar els preus un 17%, atraure més clients i augmentar el volum de compra. El 2009 es va tancar amb un descens de preus del

10%, un 8% més de volum de compra de litres i quilos, un 4% més de clients, unes vendes de 15.505 milions d'euros (un 1% més), un benefici de 270 milions d'euros (un 16% menys), 500 nous llocs de treball fixos que van elevar la plantilla a 62.000 persones, el repartiment de 200 milions d'euros en primes (un 5% més), i



l'obertura neta de 54 centres (fins a 1.264). El 2010, preveu obrir 60 botigues i vendre un 6% més. Objectiu que passa, diu Roig, per "continuar fent només el que afegeix valor per als nostres clients, perseguint el cèntim per poder continuar rebaixant preus, sense tocar la seguretat alimentària ni la qualitat".

GRAN ANGULAR

Els mercats esperen un BCE valent

Els experts demanen a Borsadiner una millor governança a la UE per poder calmar els mercats financers

JORDI GARRIGA
BARCELONA

Els mercats esperen que un Banc Central Europeu (BCE) més decidit refaci la governança financera de la UE per calmar el desfici dels mercats. Així ho han exposat a Borsadiner experts com ara Edward Hugh, col·laborador de Paul Krugman i Nouriel Roubini, per a qui injectar milions i milions per rescatar el deute sobirà d'estats com ara Irlanda és una política que "senzillament no funciona" i cal ser més ambiciosos.

Segons el parer de Hugh, "ara caldria reduir el cost del deute, el que ha de fer el BCE és comprar bons en els mercats primaris, i així rebaixar el rendiment dels bons a 10 anys fins una franja de l'1% o 1,5%, els tipus que aplica la Reserva Federal". Aquest moviment hauria de frenar les fortes pressions que pateix el deute d'estats com ara l'espanyol, que ha de pagar per finançar-se a 10 anys rendibilitats del 5%, gairebé el doble que Alemanya.

I si el que convé és posar fi a aquesta histèria que pateix el deute sobirà, Edward Hugh entén que caldria decisió en la institució que encapçala Jean-Claude Trichet per proposar "la creació d'una nova eina, l'eurobo, o sia, l'emissió conjunta entre els socis de la UE de bons, entre tots i per

tots, perquè així tots els socis puguin assumir part del cost dels plats trencats durant els anys que han precedit la crisi". És clar que per materialitzar aquests agosrats projectes defensius ha d'haver-hi "condicions, crear mecanismes convincents per vigilar els déficits i els desajustament en deute extern dels països membres".

Soledad Núñez, directora general del Tresor, va acudir a Borsadiner amb la complicada missió de refer la confiança dels inversors en el deute espanyol. D'entrada, va informar que el volum del deute total sobre el PIB a l'Estat espanyol va acabar el 2009 en un 53,2%, vint punts per sota de la mitjana europea, amb la perspectiva que l'any 2010 sigui del 62% i el 2011, del 70%, "unes ràtios prou manejables, fins i tot si acaben pujant els tipus d'interès". Núñez va assegurar: "Aquesta circumstància ens permet resistir en termes de pagaments per interessos i necessitats de refinançament". La directora general va destacar que s'ha reduït de forma notable la necessitat d'emissió per finançar-se, i va xifrar en 40.000 milions d'euros l'import previst per al 2011, un any que serà còmode pel que fa als venciments de deute, ja que no n'hi ha fins l'abril, i els següents seran al juny i l'octubre. El 2010



Sessió inaugural del saló Borsadiner, presidida pel conseller d'Economia i Finances, Antoni Castells. ARXIU

Els experts creuen que calen mecanismes per fixar els déficits dels socis de la UE

s'haurà saldat amb una col·locació de 76.800 milions d'euros. Soledad Núñez va defensar la necessitat d'anar a les subhastes, tot i que els tipus puguin ser un xic alts, precisament "per no fer créixer els dubtes als mercats, que no es deixin dur per la incertesa". Amb tot, la directora general del Tresor va insistir que el cost de les emissions és "acceptable", en línia amb la situació que travessa actualment el mercat. Dins d'aquest argumentari de l'esperança, Soledad Núñez també va remarcar que s'està mantenint el nivell d'inversors no residents, més d'un 40%, que han acudit en grans volums a les necessitats de finançament d'un Estat que s'ufana de tenir el quart

Tresor de la zona euro, prou més gran que el d'Irlanda i Portugal, i amb cartera diversificada.

Per Àngel Bergés, conseller delegat d'Analistas Financieros Internacionales (AFI), és molt clar que el problema dels deutes sobirans que fa passar tanta ànsia als mercats "és de governança europea, la qüestió és si l'euro aguanta o no". I no s'està de buscar la culpabilitat en qui ha de ser l'actor més important en la lluita contra les turbulències: "Si els principals bancs centrals del món, com ara la Reserva Federal i el Banc del Japó, estan fent polítiques d'expansió, llevat del BCE, és que potser és aquesta institució la que s'equivoca". Bergés té molt clar que la dèria fundacional del BCE, mantenir per damunt de tot a ratlla la inflació, "és una condemna a la deflació dels països endeutats".

I Alemanya, soci de qui pesen més els arguments al si del BCE, hi té molt a veure, en aquesta política conservadora que per poc fa que Grècia s'estimbi pel precipi-

ti, el mes de maig passat, en resistir-se, per interessos electorals, a comprar bons i apaivagar els mercats. Bergés accepta que Alemanya potser té raó quan demana als inversors privats que també contribueixin al rescat, però "si el que volem -indica- és no excitar encara més els mercats, no se n'ha de parlar, es fa i punt, amb nocturnitat, sense anuncis previs". Tot coincidint amb les tesis d'Edward Hugh, Bergés creu que "no hi haurà creixement enlloc, cosa que obliga el BCE, com han fet els altres bancs, a comprar bons". I si no hi ha confiança, els estalviadors-inversors faran, com anuncia Gian Luca Giuliani, de Pimco, un dels més grans gestors de renda fixa del món, "baixar posicions en el deute dels governs i buscar, en canvi, el deute corporatiu, que de fet està garantit pels governs". Així mateix, caldria anar a buscar els deutes dels mercats emergents però, això sí, sent "hiperselectiu a l'hora de triar".

Ara pots fer-te subscriptor de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

El salmó català

Oferta especial llançament
47 €/any

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

L'ECONOMIC

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

La reivindicació del pou

Un dels efectes immediats de la sequera va ser donar un caràcter estratègic a les aigües subterrànies com a nou recurs hídic per a diversos usos. Els experts adverteixen del risc de caure en la sobreexplotació

JORDI GARRIGA
BARCELONA

“Fins ara, aquí consideràvem les aigües subterrànies com un coixí, quan a Europa moltes ciutats en depenen i les prioritzen per la seva qualitat. Després de la sequera, en tenim una altra consciència”, afirma Alfredo Pérez-Paricio, cap de la Unitat Tècnica de Concessions de l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA). En aquests moments, a Catalunya s'han generalitzat ambicioses experiències d'aprofitament del l'aigua de pous, mines i aqüífers.

Certament, a Catalunya hem prioritzat l'embassament com a recurs, però no hem d'oblidar que les aigües subterrànies suposen a Catalunya un terç (260 hm³) del consum de 850 hm³ per any dels usos urbans (consum humà i industrial) i que, segons càlculs de l'ACA, a Catalunya hi pot haver un recurs total d'aigües subterrànies de 1.920 hm³ per any.

Aquesta consciència que hi ha un nou capital per abastar tota mena de consum, regar jardins, fer aigualeig de carrers o usos més innovadors, com ara la geotèrmia, fa que els municipis hi siguin especialment actius.

L'any 2009, en l'àmbit de l'Àrea Metropolitana de Barcelona es van consumir per a usos urbans 2,53 milions de m³ d'aigua subterrània. El pla director metropolità d'aigües freàtiques, que s'aplicaria sobre 26 municipis, vol arribar a disposar d'un recurs de 3,69 hm³/any, quan ara només es poden utilitzar 1,09 hm³/any d'aigües freàtiques, i la demanda real en aquest àmbit geogràfic seria de 5,07 hm³/any. En principi, és un objectiu assolible, atès que a la zona hi ha un potencial en pous i aqüífers d'11,03 hm³/any. Amb la visió que els dèficits d'un municipi els cobreixin els superàvits d'un altre, es parteix de la certesa que, com diu Martín Gullón, director de serveis del Cicle de l'Aigua i Gestió Ambiental de l'Entitat Metropolitana del Medi Ambient (EMMA), “un pla d'aquesta mena no és viable econòmicament si es fa un plantejament de màxims per cobrir tots els usos”. Per tant, cal fer una anàlisi de costos amb dos escenaris: amb una inversió de 47 milions d'euros, es podria disposar de 3,7 hm³, a un cost d'1,33 euros per m³, i amb una despesa de 65 milions, per utilitzar 4 hm³, el cost puja fins a 1,62 euros per m³. A

MAGNITUDS

1.920 hm³

Potencial a Catalunya

És l'estimació de l'Agència Catalana de l'Aigua (ACA) del volum d'aigües subterrànies amb què pot comptar cada any Catalunya.

260 hm³

Recurs utilitzat a Catalunya

Un terç del consum d'aigua humà i industrial és d'origen freàtic.

0,15 €

Preu del m³

L'Ajuntament d'Alella ha aconseguit aquest cost amb l'obtenció d'aigua freàtica.

3,7 hm³

Recurs guanyat per Barcelona

El pla d'aprofitament d'aigües freàtiques de Barcelona preveu arribar a aquest volum.

l'hora de jutjar si és car o barat, Martín Gullón diu: “Tot és relatiu. Aquests preus, són cars? I importar l'aigua, no ho és?” Al seu parer, és important, perquè el pla pugui reeixir, “començar a desplegar-lo pels municipis on puguem obtenir més rendibilitat”.

Barcelona té un compromís amb la reducció del consum d'aigua, i per això vol explorar les possibilitats del nivell freàtic. Ha dissenyat un pla que pretén l'ambiciosa fita de satisfer fins a un 90% de la demanda potencial dels serveis municipals. Barcelona té una concessió de l'ACA per 1,81 hm³/any d'aigües freàtiques, n'utilitza un i té al seu abast uns volums estimats en 16,6. El pla es proposa en una primera fase, com informa el seu director, Ramon Arandes, arribar a uns 3,7 hm³/any que permetrien “abastar totes les zones verdes amb un consum superior a 3.000 m³/any, fins portar aigua no potable a tots els parcs de neteja i parcs de bombers i a totes les instal·lacions esportives importants”. El pla, que va del 2008 al 2011 i ha suposat una despesa de 8,5 milions d'euros, té un dels seus punts forts en el fet que és la suma de 30 petits sistemes, cosa que “minimitza l'esforç de construir noves xarxes



Imatge dels treballs de recuperació del pou de Can Canyadó, a Badalona. ARXIU

El pla de Barcelona estalvia en xarxa i dipòsits fent servir 30 petits sistemes

i dipòsits”, com diu Ramon Arandes.

En municipis mitjans i petits també hi trobaríem estratègies per treure partit dels cabals subterrànies. A Alella, al Maresme, la recuperació de sis pous i tres mines tenia per objecte un ús d'ai-

gua potable, de 360.000 m³/any, el 35% de l'aigua destinada a la població, de prop de 10.000 habitants. Però com explica un dels responsables d'aquesta actuació, Carles Jaurés, de l'empresa Sorea, “calia prèviament reduir la concentració de nitrats a l'aigua fins als límits legals”. Per substituir les cambres de desinfecció, inviables des del punt de vista econòmic per a cada captació, la solució ha estat barrejar l'aigua captada amb la d'un dipòsit d'Aigües Ter-Llobregat (ATLL) per assolir la potabilitat. En el cas de

la mina de Can Sors, per desnitrificar l'aigua s'ha dut a terme un tractament d'osmosi inversa, “una novetat en petits municipis”, com explica Jaurés. El preu mitjà de l'aigua potable obtinguda per osmosi és de 0,39 euros per m³, mentre que la dels pous és de 7 cèntims. Una mitjana de 15 cèntims que “per a algun municipi pot resultar car, mentre que per a altres no tant: en el cas d'Alella, comprar l'aigua en alta costa 16 cèntims per m³, mentre que obtenir-la de dessaladora costa entre mig euro i un euro”.

Compte de no abusar d'un recurs més barat

Si analitzem l'origen de l'abastament municipal català, trobem que un centenar de municipis disposen només de fonts pròpies i que 54 consumeixen només la seva aigua subterrània. Tenint en compte el potencial de Catalunya, és possible que bombar aigua subterrània es generalitzi. Alfredo Pérez-Paricio, de l'ACA, explica: “Ara es bomba aigua del freàtic perquè és

barat, pot sortir a 5 cèntims el metre cúbic, mentre que comprar-la en alta a l'ATLL en costa 30, però d'aquest recurs no en podem abusar per conveniència, cal planificar-ne l'ús com a reforç contra la sequera”. I hi afegeix: “Cal integrar-les en el sistema global d'abastament, programar-ne l'explotació”. La programació pot permetre, per exemple, preveure la reposició del recurs, el

tancament de l'aqüífer després del seu temps d'explotació, que normalment oscil·la entre 25 i 40 anys, i ser substituït per aigües reutilitzades. I tot això s'hauria d'esdevenir en un context en què, com diu Pérez-Paricio, “hauríem de recuperar els costos que ara no es tenen en compte del cicle de l'aigua”: “No pot ser que paguem només 20 euros al trimestre!”, exclama.

GRAN ANGULAR

Perdoneu, però algú ho haurà de pagar

OPINIÓ



Daniel Albalade

Que els polítics solen prioritzar el curt termini és de tots conegut. Molt s'ha escrit sobre aquest comportament miop en el disseny de les polítiques. El que no és tan habitual és posar sobre la taula el cost d'algunes d'aquestes polítiques i il·lustrar una irresponsabilitat tan manifesta. Però aquest exercici és necessari, sobretot perquè les víctimes són unes generacions futures – cada cop menys futures – i amb possibilitat nul·la de fer valer els seus interessos en la política actual.

Molts són els exemples que podem trobar en els darrers anys. El programa de col·laboració pública privada del ministre Blanco (*Plan Extraordinario de Infraestructuras*) ofereix una recepta actualitzada del “gaudeixi avui i pagui demà”. El programa d'inversions – bàsicament d'alta velocitat ferroviària, que manté l'objectiu d'unir totes les capitals de província i obvia les motivacions econòmiques i comercials – costarà uns 17.000 milions d'euros, tot i que no es començarà a pagar fins l'any 2014. La major part d'aquest deute – convenientment fora de pressupost en els propers anys – no finalitzarà fins l'any 2039 en el cas de les inversions ferroviàries i l'any 2044 en el de les viàries. I tot això al preu mòdic d'unes rendibilitats per a la iniciativa privada del doble del·l'exigida pel mercat.

Però aquesta no ha estat la primera “puntada endavant” en infraestructures. Als anys noranta governs de diferents colors van renegociar les concessions d'autopistes estenent el període d'exploració privada a canvi de rebaixes en els peatges o a ampliacions de capacitat,

no sempre en la mateixa via. Aquelles autopistes – també els reportaven beneficis extraordinaris anualment en els corredors mediterrani i de la conca de l'Ebre – que havien de transferir-se a l'Estat a principis dels 2000, no ho faran fins entrada la dècada dels 2020.

Un altre exemple paradigmàtic el trobem en la sempre polèmica discussió sobre l'increment de les tarifes regulades de la llum i el dèficit tarifari. El deute de l'administració amb les elèctriques ascendeix ja a més de 14.000 milions d'euros, segons la Comisión Nacional de Energía. I tot per no haver assumit any rere any el cost polític d'una pujada de la llum que

El deute de l'administració amb les elèctriques puja a 14.000 M€

reflecteixi el cost real en la línia del que cada any demana la Comissió. Mentrestant, la bola del deute pren proporcions gegantines i per la seva pròpia dinàmica dificulta un canvi de model.

Aquests són només alguns dels exemples recents de les conseqüències de la nostra irresponsabilitat sobre les oportunitats de les generacions futures. Tots, els governants amb el seu oportunisme i irresponsabilitat i els ciutadans amb les nostres exigències d'obtenir el màxim del sector públic al menor preu, portem molts anys carregant massa pes sobre les espatlles de les generacions futures a canvi de gaudir d'un millor present. Aquest diumenge hi haurà eleccions a Catalunya. Esperem que els nous governants evitin les temptacions naturals de fer el mateix. Perquè, perdoneu, però algú ho haurà de pagar.

 **Professor de política econòmica de la UB**



Un grup d'esquiadors a l'estació d'Espot, la temporada passada. ARXIU

Escepticisme pels efectes de la nova setmana blanca

TEMPORADA. Les estacions d'esquí pensen que l'impacte de les vacances escolars serà baix. **CONFUSIÓ.** AMPA i particulars s'estan organitzant pel seu compte

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

La nova setmana blanca – les vacances escolars previstes per a finals de febrer i començaments de març – és rebuda amb força escepticisme per les estacions d'esquí catalanes en el moment d'inici de la temporada. Aquest cap de setmana obren les portes les instal·lacions de Vaquèira Beret, Núria, Boí Taüll, Port Ainé i Vallter que se sumen a les de La Molina i Masella, que ho van fer el cap de setmana passat. La resta estrenaran la campanya d'hivern el pont de la Puríssima.

El sentiment dels responsables de les estacions davant l'impacte de la setmana de vacances oscil·la entre l'expectativa, el maldecap i la indiferència més absoluta. Però tot molt matissat per les dificultats evidents de predir quin serà el comportament dels escolars i les seves famílies durant aquests dies.

TEMPORADA ALTA. El director de l'estació de La Molina, Joan Anton Font, defi-

LES XIFRES

28,8 M€

Inversió a les estacions

Dos grans remuntadors a Vaquèira i Espot, les partides més grans.

700.000

Esquiadors com a fita

L'associació d'estacions d'esquí espera arribar a aquest nombre de clients.

neix la setmana blanca com una temporada alta enmig de la campanya. Pensa que l'esquí escolar, que fins ara s'anava repartint al llarg de tot l'hivern, tendirà a agrupar-se en les setmanes previstes pel Departament d'Educació. La part negativa és que segurament es generarà una concentració d'esquiadors que caldrà gestionar, i la part positiva, segons preveu Font, és que la resta de l'any s'alliberarà perquè l'equip comercial de l'estació pugui explorar nous mercats.

A Boí Taüll l'esquí escolar

és un nínxol de mercat important, fins al punt que representa un 20% dels seus clients. Ara bé, la major part són escolars de fora de Catalunya. El director general de l'estació, Jordi Mercader, dubta que el canvi del calendari escolar sigui un revulsiu i incrementi significativament el nombre d'esquiadors: “Qui vindrà a esquiar aquest any? Nosaltres pensem que bàsicament els mateixos que l'any passat”. Així, Mercader no preveu un impacte apreciable, entre altres raons perquè tenen una capacitat hotelera limitada.

L'impacte també serà petit a Vaquèira Beret, una estació que té un perfil més d'estada llarga que no de cap de setmana. Almenys així ho preveu el conseller delegat, Jesús Serra, que pensa que la iniciativa ens acosta a Europa, on molts països ja fan aquesta parada hivernal. Assegura que l'aspecte més positiu de la setmana blanca serà el psicològic: “Aquestes minivacances escolars poden fer que la gent es reservi

uns dies a l'any per esquiar”.

Malgrat aquesta baixa expectativa de les estacions, el cert és que ja hi ha particulars i associacions de pares d'alumnes que s'han començat a mobilitzar per organitzar estades escolars a la neu. També alguns majoristes han començat a oferir productes específics per a la setmana blanca. Però el cert és que hi ha molta confusió. L'agència Uniski, que cada any porta uns 5.000 escolars a la neu, no és gaire optimista sobre aquesta setmana blanca: “Serà nefasta”, afirma taxatiu el seu director general, Domingo García Prado.

INVERSIONS. Més enllà de la setmana blanca, les estacions d'esquí comencen la temporada amb l'objectiu de mantenir les xifres de la passada: això és 700.000 esquiadors i 2,2 milions de forfets venuts.

Les millors fetes a les estacions – especialment dos grans ginys, a Vaquèira i a Espot – han comportat una inversió de 28,8 milions d'euros.



DINERS

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

LES TRIBULACIONS DE LES CAIXES

Qui podia sospitar que d'un total de 45 caixes d'estalvi a Espanya s'arribaria a només disset?

Doncs ha estat una realitat, i encara pot produir-se algun canvi més. El mapa actual ha quedat així: set fusions, cinc SIP/BANC i cinc sense fusions. A Catalunya les deu caixes existents abans d'aquests canvis s'han convertit en tres fusions i dues SIP/BANC. Vegem els motius i conseqüències d'aquest fenomen.

L'augment de la morositat, l'increment de l'endeutament a causa de la crisi actual han afectat els resultats de les entitats de crèdit de manera preocupant.

Els bancs, en ser societats anònimes, poden optar per capitalitzar-se per assumir les pèrdues a través d'una ampliació de capital. En canvi, les caixes d'estalvis, en tractar-se de cooperatives d'estalvi i crèdit o de tipus rural, no poden actuar per aquesta via. Han de recórrer a emetre deute o generar plusvàlues a través de la venda de participacions empresarials i altres actius.

Per cobrir aquesta mancança, les caixes poden recórrer a la bancarització o fusionar-se. Guanyant en grandària, les sinèrgies fruit de l'operació permeten a l'entitat un major marge financer, un major benefici i per tant un reforç del múscul financer.

AJUDES MILIONÀRIES. El banc d'Espanya va fixar com a objectiu la fusió de caixes d'estalvi perquè en un termini d'any i mig les 45 existents en aquell moment es reduïssin a vint i que les entitats que quedessin disposessin d'un actiu de 50.000 milions d'euros. Per a això es va establir un fons de diners per a l'ajuda a aquestes reestructuracions que es va denominar FROB.

L'import total de les aju-

“

S'ha obert una duríssima guerra per captar passiu i fons i plans de pensions, oferint altes remuneracions que oscil·len entre el 3,5% i el 4,50%. En canvi la rendibilitat de l'actiu és de l'Euribor més un punt. Plantejat així resulta un negoci ruïnós en termes de marge financer.



Sucursal de Caja Madrid a Mataró. ARXIU / ELENA FERRAN

des sol·licitades al FROB per a deu caixes fusionades i una individual és de 13.111 milions d'euros, dels quals 4.464 milions corresponen al SIP que encapçala Caja Madrid amb altres sis entitats. L'ús d'aquests fons suposarà a les entitats afectades haver de pagar un interès del 7,75% que, a partir del segon any, s'eleva al 8,25%. A punt d'acabar l'any 2010, venciment de les ajudes del FROB, hi ha nervis. D'una banda, el Banc d'Espanya ha enviat un ultimàtum perquè totes les caixes fusionades o SIP facin públics els seus consells, els seus nous equips directius i, en el cas dels SIP, constitueixin els bancs que funcionaran com a organismes centrals de la unió abans del Nadal vinent. Recentment la ministra d'Economia, Elena Salgado, va rematar l'avís advertint que aquelles entitats

GLOSSARI

● **Bancarització:** Cessió de les caixes d'estalvi del seu negoci financer a un banc, mantenint l'obra sociocultural, que sempre les ha caracteritzat, i la cartera industrial, si n'hi hagués.

● **FROB:** (Fons de Reestructuració Ordenada Bancària). Bases per a possibles reorganitzacions i reestructuracions d'entitats de crèdit (bancs, caixes i cooperatives de crèdit).

● **SIP:** (Sistema Institucional de Protecció) Fórmula de cooperació d'un sistema comú d'informació, comptabilitat i auditoria. Haurien de crear el seu banc perquè puguin accedir als mercats.

que no compleixin aquest avís serien intervingudes.

GUERRA DEL PASSIU. Mentrestant s'ha obert una duríssima guerra per captar passiu i fons i plans de pensions, oferint altes remuneracions que oscil·len entre el 3,5% i el 4,50%. En canvi la rendibilitat de l'actiu és de l'Euribor més un punt. Plantejat així resulta un negoci ruïnós en termes de marge financer.

Quines solucions es poden adoptar? a) compensar ingressos per altres vies com les recorregudes comissions; b) reduir costos d'estructura que és el que persegueix tota fusió; c) eliminar oficines, i entrar en mercats internacionals. Òbviament, també cal inventar o comercialitzar nous i sofisticats productes però en aquest aspecte els inversors estan escarmentats. Participar en la guerra

del passiu pot suposar a qualsevol entitat guanyar mercat, però reduint el marge financer. En canvi no fer-ho vol dir arriscar-se a perdre mercat, obtenint menys de marge. El SIP que encapçala Caja Madrid ha disminuït 9.000 milions d'euros en dipòsits, per no haver d'entrar en la guerra del passiu.

Totes les entitats estan temptejant incrementar els tipus d'interès dels actius, la qual cosa suposarà l'encariment dels préstecs. D'altra banda, els bancs estan advocant perquè s'intervinguin les caixes que tanquin aquest any amb pèrdues, al·legant que, en cas contrari, es convertirien en unes rèmores per al sector. També podria tractar-se d'una estratègia per a treure del mig competidors. El que és molt clar és que el futur no tindrà gens a veure amb el passat.

BORSA

SOS ENCETA AMPLIACIÓ EN VERMELL

Dimarts 23

L'empresa SOS ha iniciat la seva ampliació de capital amb importants descensos, tant en la cotització de les accions como en la dels drets. Així, en el primer dia d'ampliació els títols de SOS van caure un 36% i els drets, un 63%. A part d'aquesta ampliació, SOS ha estat notícia per la venda de la divisió d'arròs a Ebro Foods anunciada dijous.



GRÍFOLS SIGNA EL CRÈDIT PER TALECRIS

Dimecres 24

El Grup Grífols ha signat el préstec per un total de 2.540 milions d'euros que l'ha de permetre finançar la compra del grup Talecris. Malgrat obtenir el finançament, l'operació de compra de Talecris encara no disposa del vistiplau de les autoritats de la competència nord-americanes. Les accions de Grífols acumulen unes pèrdues anuals del 20%.

SABADELL PAGARÀ DIVIDEND

Dijous 25

El Banc Sabadell pagarà als seus accionistes un dividend de 0,09 euros per títol a compte dels beneficis de 2010 el 20 de desembre. L'entitat no distribuïa dividends des de l'abril, quan va iniciar la compra de Banco Guipuzcoano. Banc Sabadell també ha nomenat vicepresidents Isak Andic i José Manuel Lara.

Risc màxim en les borses

Els inversors fugen del risc d'uns mercats colpejats per Irlanda, pels rumors sobre Portugal, per una prima de risc disparada i pels atacs especulatius contra la banca espanyola. **Per Marisa Nuez**

L'uny de calmar els ànims i generar tranquil·litat, el rescat d'Irlanda —en negociacions des de principis de setmana— ha incrementat la por en els mercats borsaris europeus i especialment en la borsa espanyola. L'Íbex-35 tanca una setmana negra en què s'ha deixat pel camí un 7,5% del seu valor, en caure fins al nivell dels 9.547,20 punts. Enrere queden els 10.000 punts que la borsa espanyola va aconseguir mantenir enmig de la tempesta de rumors que apuntava cap a Irlanda. Ara que el rescat ja és un fet, els inversors més especulatius han posat en el centre de la diana la banca espanyola i aposten a la baixa en els valors d'aquest sector ensorrant la seva cotització i arrossegant l'Íbex-35.

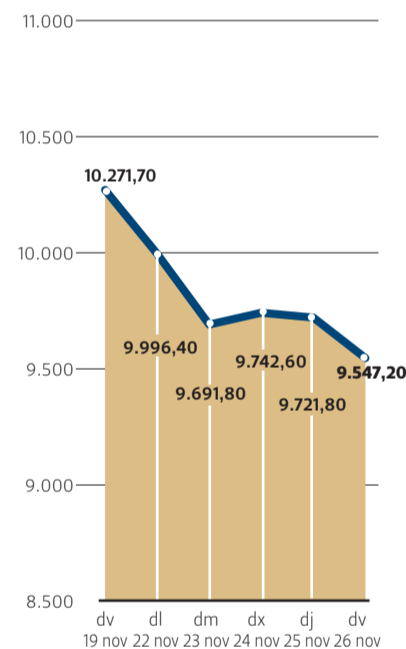
No serveixen de res les contínues declaracions d'alts representants del govern espanyol, el mateix president inclòs, ni de la Unió Europea (UE) insistint en la solvència espanyola i descartant que Espanya demani ajuda al fons de rescat europeu. Ara mateix la desconfiança en els mercats del Vell Continent en comptes de minvar creix cada dia que passa i el parquet espanyol és dels que pitjor comportament enregistren. Quan falten dues sessions per finalitzar el novembre, tot apunta que l'Íbex-35

mostrarà un dels balanços mensuals més negatius del 2010. De moment, el principal índex borsari enregistra una davallada de l'11,71% d'ençà que va començar el mes i dispara fins al 20% les pèrdues anuals. Amb aquesta ja són tres les setmanes consecutives amb els valors bancaris rebent de valent, castigats per la seva elevada exposició a la banca portuguesa i per l'atac dels fons especulatius, que són els que mouen els parquets.

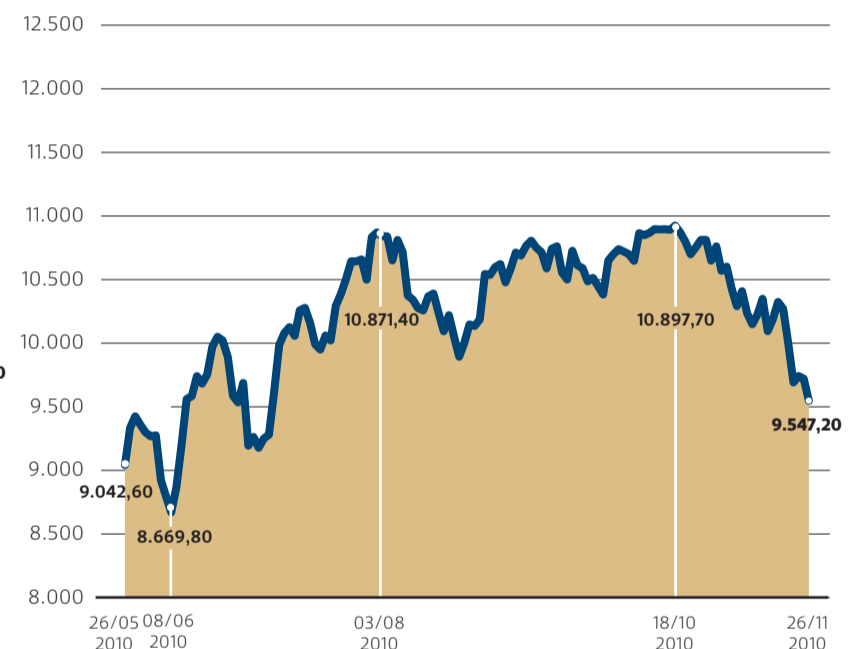
MÉS RUMORS. Plouen rumors sobre si Portugal demanarà ajuda al fons de rescat abans de finalitzar l'any, sobre si Espanya ho farà en encetar el 2011 i fins tot s'ha ficat en les traveses Bèlgica, com una nova peça en aquest immens dòmino de països en risc de fallida. Per intentar calmar els nervis dels inversors i que el capital retorni cap a les borses de la zona euro, la UE té intenció de realitzar noves proves d'avaluació a les entitats bancàries. Després dels test d'estrès efectuats als bancs al juliol van sortir moltes veus assenyalant que aquestes proves no mostraven realment la salut de la banca europea.

Quatre mesos després s'ha demostrat que aquestes opinions disconformes amb els test de resistència l'havien encertat de ple: els dos bancs irlandesos que

L'Íbex-35

LA SETMANA
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE
En punts

“
L'Íbex-35 acumula una davallada de l'11,71% d'ençà que va començar el novembre i eleva fins al 20% les pèrdues en el conjunt de l'exercici

van avaluar-se van aprovar els tests al juliol. Però fins que no es facin aquestes proves corregides a principi del 2011, l'espiral d'incertesa sobre el sector bancari no cessarà. A més a més, el govern d'Angela Merkel no contribueix a generar confiança en els parquets insistint que els inversors privats assumeixin part de la despesa del rescat d'un país quan aquest es produeixi. Ara no és això el que els inversors volen escoltar, i tot el que faci incrementar el risc de la inversió els porta directament a abandonar-la.

ELEVAR LA RENDIBILITAT. Elevar la rendibilitat. Els dubtes sobre la solvència de les arquitectures espanyoles ha tingut un reflex directe en la darrera emissió del deute públic. Aquesta setmana el Tresor s'ha vist obligat a

gairebé doblar la rendibilitat de les lletres a curt termini per col·locar-les. La prima de risc dels bons espanyols respecte el *bund* alemany ha tocat sostre superant els 250 punts bàsics i disparant per sobre del 5% la rendibilitat per invertir a Espanya (la del bo alemany, el més segur, és al voltant del 2,7%). Malgrat el sobrecost de les darreres emissions de deute públic, la directora general del Tresor, Soledad Núñez, creu que no és el moment de paraitzar les col·locacions i ha afirmat que el calendari pel que resta d'exercici continua endavant. Això no obstant, el que sí es reduirà és el volum de les emissions segons ha afirmat la titular del ministeri d'Economia i Hisenda i vicepresidenta segona, Elena Salgado, que ha enviat un missatge de tran-

quil·litat al mercats assegurant que l'Estat disposa de liquiditat per fer front a les despeses.

I si la setmana passada la Xina representava un focus preocupant per als inversors per la possibilitat d'encarir el preu del diner, en les darreres jornades les mirades també s'han dirigit cap a Orient, concretament cap a les dues Corees. L'enfrontament entre aquests països ha fet augmentar el nerviosisme d'uns inversors sacsejats per l'allau d'incerteses que els envolten. A més a més, la festivitat a Wall Street —dijous se celebrava el dia d'Acció de Gràcies—, ha deixat els parquets europeus orfes de referències en què basar-se. El parquet novaiorquè va tancar dijous i va operar a mig gas dividends, i es va contagiar del pessimisme.

L'AGENDA DE L'INVERSOR

Dilluns

VENDES A ESPANYA

> Es fan públics a l'Estat espanyol els índexs de vendes detallista i majorista de l'octubre

> La CE fa públiques les dades de confiança al consum de la UEM del mes de novembre

Dimarts

BALANÇA COMPTE CORRENT

> Es presenta a Espanya la dada de balança per compte corrent del mes de setembre

> Als EUA es donen a conèixer les dades del PMI manufacturer de Chicago, del mes de novembre

Dimecres

VENDA DE COTXES ALS EUA

> Als EUA es fan públiques les dades de la venda de cotxes del mes de novembre

> El Llibre Beix de la Fed lliurarà un informe de l'estat actual de l'economia del país

Dijous

PREUS DE PRODUCCIÓ

> La Comissió Europea publica les dades de preus de producció de la UEM del mes d'octubre

> A la UE es presenten les dades del PIB de la Zona Euro del tercer trimestre

Divendres

TAXA D'ATUR ALS EUA

> Publicació de les dades sobre atur als EUA que corresponen al mes de novembre

> La Comissió Europea presenta l'índex de gestors de compres del mes de novembre

ELS CONSELLS DELS ANALISTES



Javier Esteban
ANALISTA DEL GRUP
BANC SABADELL

Comprar



BBVA

Creiem que la incertesa a curt termini, per l'evolució de l'ampliació de capital, s'ha reduït notablement. La nostra valoració actual deixa un potencial elevat (+41%), i els múltiples actuals no descompten una recuperació de la ROE, tot i tenir-ne un dels nivells més alts d'Europa. Perquè aquest potencial es descompti a mitjà termini cal veure una millora a Mèxic, una normalització de provisions a Espanya i veure que és rendible invertir a Garanti.

Vendre



GAMESA

Tot i haver publicat uns resultats en línia amb el que esperàvem, amb un retrocés del 35% de l'Ebitda, creiem que complirà els seus objectius enguany i l'any vinent. Creiem que la seva visibilitat és encara baixa en l'aspecte operatiu i no esperem notícies per al sector a curt termini. Només compres addicionals per part d'Iberdrola podrien seguir beneficiant l'acció, però els fonamentals són els que són i només hi ha potencial si la previsió per al 2013 es compleix.

Comprar



EUROPAC

Hem revisat la nostra valoració de la companyia energètica fins a 5,5 euros per acció, amb un potencial positiu de 53 punts. Aquesta revisió es fonamenta en una millora de l'estimació de l'Ebitda. Creiem que els seus resultats continuaran millorant gràcies a l'increment dels preus i la posada en marxa de 74 MW de capacitat en cicles combinats, a més a més d'una progressiva reducció del seu deute, sense venciments significatius fins al 2013.



Cristina Urbano
ANALISTA DE
GVC-GAESCO

Comprar



MAPFRE

La diversificació de l'activitat de Mapfre permet combinar negocis de creixement com Llatinoamèrica, on les primes han augmentat un +19% en els nou primers mesos de l'any, amb un negoci més madur com és el domèstic, que està experimentant una recuperació en el ram de no vida. El títol cotitza amb un elevat descompte segons l'anàlisi fonamental. Amb Caja Madrid, ha decidit vendre Mapfre Quavita al grup Sar per 30 milions d'euros.

Vendre



BANCO POPULAR

Diversos són els problemes rellevants als quals ha de fer front el sector bancari amb exposició en el mercat domèstic. D'una banda, hi ha el fet de les possibles contingències futures que poden sorgir en el balanç, fet que es pot accentuar amb la desaparició d'incentius fiscals per a la compra d'habitatge. D'altra banda, hi ha l'afectació en marges derivada de la guerra de dipòsits. L'entitat està captant recursos per un valor de 679 milions d'euros.

Mantenir-se



TÉCNICAS REUNIDAS

La companyia d'enginyeria, amb una important exposició del seu negoci a l'Orient Mitjà, presenta bones perspectives de resultats per als propers dos exercicis, basades en una cartera de comandes rècord de 6.300 milions d'euros. És una de les poques companyies de l'Íbex-35 que encara està en positiu des de principi d'any. Entre el gener i el setembre va obtenir un benefici de 94 milions, un 9,6% menys per la taxa fiscal i les diferències del canvi de divises.



José Manuel González
DIRECTOR DE
BANIF-PEDRALBES

Comprar



AMPER

L'empresa està cotitzant a nivells mínims en els darrers anys. Tot i que l'entorn és complicat per les retallades en inversions públiques, creixen les probabilitats que la tendència baixista doni pas a pujades per al valor. El 29 de novembre presenta el seu pla estratègic, cosa que aporta visibilitat de negoci. Ha tancat els primers nou mesos de l'any amb unes pèrdues de 5,8 milions d'euros, per feble conjuntura i el retard en alguns contractes internacionals.

Vendre



SERVICE POINT

La situació financera de la companyia és difícil i els resultats trimestrals han estat un xic per sota de les estimacions (22 milions d'Ebitda). A més a més, l'entorn del quart trimestre és complicat en el sector que engloba arquitectura, construcció i enginyeria. No descartem una ampliació de capital. S'ha adjudicat el contracte de proveïdor de material gràfic de Yankee Alliance, associació de compres de la indústria sanitària dels EUA.

Mantenir-se



BME

L'u de desembre presentarà les xifres de negociació en borsa del novembre, i s'espera una millora respecte del novembre del 2009, cosa que pot ser positiva per a la cotització. Convé mantenir-s'hi perquè és un valor amb un alt component cíclic, molt lligat a l'evolució de la contractació borsària. BME acaba de crear a Londres dos nous centres d'accés a la Borsa espanyola, als mercats d'accions (SIBE) i derivats (MEFF).



Susana Felpeto
ANALISTA
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



TELEFÓNICA

La renovada tensió dels deutes quant a la solvència dels països perifèrics ha provocat caigudes generalitzades en el mercat espanyol, en no estar relacionat amb els fonamentals de les companyies. Creiem que aquest moviment està deixant en preus atractius la cotització de Telefónica. Recentment s'ha aliat amb KPN per oferir serveis als seus 1.200 clients multinacionals. La col·laboració se centrarà en vint països.

Vendre



BANC SABADELL

Ens estimem més estar dins del sector en aquells valors que tenen menys exposició a Espanya i una cartera immobiliària més petita. Tot i que veiem bona l'estratègia d'arribar a acords amb promotors per a la construcció d'habitatges, pensem que encara manca temps perquè la situació arribi a normalitzar-se. El Banc Sabadell acaba de nomenar José Manuel Lara, president de Planeta, i Isak Andic, vicepresidents del grup.

Mantenir-se



INDRA

La cartera de comandes aporta visibilitat per al 2011, i a més a més el 38% de les seves vendes provenen de l'exterior, amb la qual cosa pensem que l'estratègia d'internacionalització serà el motor de creixement. És cert que encara tenen massa dependència del mercat espanyol, però cal pensar que això, a aquests nivells, està recollit en preus. Acaba d'adjudicar-se els serveis de back office de La Caixa per un import de 80 milions d'euros.

BORSA

ÍNDEXS BORSARIS

IBEX	9.547,20	EURO STOXX 50 (18H)	2.738,82	DOW JONES (18H)	11.092,91	NASDAQ (18H)	2.535,39	NIKKEI 225	10.039,56
 -7,05%		 -3,76%		 -0,99%		 0,69%		 0,17%	

ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	16,12	-9,1%	-19,0%	-28,7%	2.729	24,34	13,22
ABERTIS	12,75	-3,4%	-10,1%	-14,6%	9.927	15,34	10,59
ACCIONA	52,58	-7,0%	-16,8%	-42,3%	1.665	97,49	51,45
ACERINOX	11,35	-2,2%	-3,7%	-21,3%	5.014	15,38	10,95
ACS	34,54	-5,3%	-8,4%	-0,8%	4.909	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	24,07	-3,5%	4,2%	-25,7%	3.197	35,45	21,35
BANCO POPULAR	4,00	-5,3%	-13,9%	-22,0%	77.039	6,00	3,76
BANCO SABADELL	3,06	-5,2%	-12,5%	-19,6%	42.879	4,55	3,00
BANCO SANTANDER	7,53	-11,7%	-18,4%	-34,0%	447.933	11,98	7,12
BANESTO	6,29	-8,1%	-12,7%	-26,5%	2.509	9,30	5,81
BANKINTER	4,14	-8,2%	-13,5%	-42,1%	13.232	7,48	4,01
BBVA	7,56	-8,5%	-16,8%	-38,2%	303.374	12,75	6,99

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	18,80	-2,3%	-4,1%	-15,2%	1.340	23,65	17,31
CRITERIA	3,86	-4,1%	-5,0%	17,0%	41.205	4,10	3,05
EBRO FOODS	15,43	-0,6%	-2,3%	7,1%	3.195	16,17	12,78
ENAGAS	14,48	-6,4%	-8,6%	-6,2%	6.915	16,73	12,08
ENDESA	18,10	-7,1%	-9,1%	-24,4%	3.104	24,20	16,50
FCC	17,88	-9,1%	-7,7%	-39,3%	3.419	32,00	17,20
FERROVIAL	7,54	-4,5%	-7,9%	-8,3%	45.113	8,95	4,88
GAMESA	5,21	-1,5%	4,2%	-55,1%	21.043	12,86	4,48
GAS NATURAL	10,43	-5,2%	-0,9%	-30,9%	20.765	15,67	10,07
GRIFOLS	9,38	-2,5%	-19,4%	-23,2%	7.196	12,54	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,35	-5,3%	-3,3%	-29,2%	34.634	3,53	2,28
IBERDROLA	5,41	-7,9%	-10,7%	-18,9%	640.801	6,89	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	3,23	1,2%	2,3%	69,9%	21.299	3,31	1,84
INDITEX	58,24	-2,9%	-2,8%	34,5%	8.736	60,50	41,10
INDRA SISTEMAS	12,64	-3,8%	-10,1%	-23,2%	4.255	17,30	12,18
MAPFRE	2,03	-8,0%	-15,1%	-30,6%	71.234	3,11	2,01
OBRASCON HUARTE	20,97	-7,1%	-10,8%	11,0%	3.423	25,95	15,02
RED ELECTRICA	33,72	-6,5%	-6,6%	-13,2%	5.727	40,76	27,93
REPSOL YPF	18,83	-5,0%	-5,5%	0,6%	42.345	20,53	15,31
SACYR VALLEHERM.	4,29	-6,4%	-9,0%	-46,4%	8.082	9,99	3,44
TECNICAS REUNIDAS	43,00	0,1%	-3,8%	7,2%	2.527	48,40	35,15
TELECINCO	7,62	-6,5%	-8,1%	-17,2%	16.135	11,17	6,18
TELEFONICA	16,97	-6,4%	-12,6%	-13,1%	325.982	19,85	14,67

EL TOP 5

TELEFÓNICA	16,97€	BANCO SANTANDER	7,53€	BBVA	7,56€	IBERDROLA	5,41€	REPSOL YPF	18,83€
 -6,43%		 -11,70%		 -8,54%		 -7,95%		 -5,04%	

MERCAT CONTINU

Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
SNIACE	1,09	0,04	4,1%
VOCENTO	3,50	0,14	4,0%
BARON DE LEY	44,95	1,45	3,3%
NATRA	2,14	0,04	1,9%
ROVI	4,94	0,09	1,9%
CLINICA BAVIERA	7,35	0,11	1,5%
IBERIA	3,23	0,04	1,2%
EADS	17,40	0,13	0,8%

Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
REYAL URBIS	0,84	-0,33	-28,3%
AISA	0,29	-0,07	-19,4%
METROVACESA	5,69	-1,26	-18,1%
URBAS	0,05	-0,01	-17,2%
AFIRMA	0,09	-0,02	-16,7%
RENTA CORP.	1,15	-0,16	-12,2%
BSCHE	7,53	-1,00	-11,7%
SERVICE POINT	0,43	-0,06	-11,3%

Informació facilitada per



Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
IBERDROLA	5,41	-7,9%		640,8
BSCHE	7,53	-11,7%		447,9
TELEFONICA	16,97	-6,4%		326,0
BBVA	7,56	-8,5%		303,4
COLONIAL	0,05	-8,8%		78,1
BANCO POPULAR	4,00	-5,3%		77,0
MAPFRE	2,03	-8,0%		71,2
B. SABADELL	3,06	-5,2%		42,9

Volum de la setmana IBEX (accions)

2.252.879.294

+0,31% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

Ibex med. cap

9.782,6

-3,78%

Ibex small cap

5.768,3

-4,00%

COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	12,75	-3,4%	-10,1%	-14,6%	9.927	15,34	10,59
FERGO AISA	0,29	-19,4%	-31,8%	-76,0%	4.997	1,94	0,28
ALMIRALL	6,65	-2,3%	-2,2%	-27,2%	1.369	10,21	6,00
BANCO SABADELL	3,06	-5,2%	-12,5%	-19,6%	42.879	4,55	3,00
CATALANA OCCID.	11,55	-10,5%	-22,9%	-26,5%	613	17,30	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,05	-8,8%	-41,6%	-66,5%	78.068	0,18	0,05
CRITERIA	3,86	-4,1%	-5,0%	17,0%	41.205	4,10	3,05
ERCROS	0,69	-6,7%	-15,9%	-50,6%	1.270	1,64	0,68

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,12	-0,9%	-6,7%	-49,4%	463	2,34	1,01
FLUIDRA	2,56	0,4%	-0,8%	-26,9%	459	3,75	1,95
GAS NATURAL	10,43	-5,2%	-0,9%	-30,9%	20.765	15,67	10,07
GEN DE INVERSION	1,70	0,0%	1,8%	-2,0%	8	1,79	1,48
GRIFOLS	9,38	-2,5%	-19,4%	-23,2%	7.196	12,54	8,11
INBESOS	1,56	-11,1%	-24,3%	-13,8%	2.151	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,72	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,06	-5,0%	-18,6%	-76,7%	36.363	0,25	0,06

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	19,65	-9,5%	-4,1%	31,0%	26	22,25	13,20
RENTA CORP.	1,15	-12,2%	-32,9%	-61,0%	167	4,17	1,14
SERVICE POINT	0,43	-11,3%	-20,4%	-51,7%	483	1,14	0,43
VUELING AIRLINES	8,69	-8,5%	-13,6%	-29,6%	650	13,45	7,31

EURO STOXX 50

Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BASF SE	58,36	1,7%	34,3%
DAIMLER AG	51,54	1,6%	38,4%
SIEMENS AG-REG	85,87	0,4%	33,7%
LVMH MOET HENNES	119,85	0,4%	52,9%

Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
BANCO SANTANDER	7,53	-11,7%	-34,0%
ING GROEP NV-CVA	7,23	-9,0%	4,7%
BBVA	7,56	-8,5%	-38,2%
BNP PARIBAS	48,74	-8,5%	-12,8%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
CREDIT AGRICOLE	10,06	-8,5%	-18,6%
SOC GENERALE	38,41	-8,2%	-21,5%
IBERDROLA SA	5,41	-7,9%	-18,9%
INTESA SANPAOLO	2,13	-7,5%	-32,4%

ÍNDEXS BORSARIS

FOOTSIE 100	5.668,70	DAX XETRA	6.848,98	CAC 40	3.728,65	STOXX 50 (18H)	2.524,96	BCN GLOBAL 100	723,09
 -1,12%		 0,08%		 -3,41%		 -1,49%		 -7,84%	

DINERS

Deute públic de l'Estat

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	23/11/10	2,11%
	12 MESOS	16/11/10	2,36%
	18 MESOS	16/11/10	2,66%
BONS	3 ANYS	07/10/10	2,53%
	5 ANYS	04/10/10	3,58%
OBLIGACIONS	10 ANYS	18/11/10	4,62%
	15 ANYS	21/10/10	4,54%
	30 ANYS	18/11/10	5,49%

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	TIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,47%	0,55%
EURIBOR 1 SETMANA	0,60%	0,71%
EURIBOR 2 SETMANES	0,66%	0,74%
EURIBOR 1 MES	0,80%	0,82%
EURIBOR 2 MESOS	0,91%	0,92%
EURIBOR 3 MESOS	1,03%	1,04%
EURIBOR 6 MESOS	1,26%	1,27%
EURIBOR 9 MESOS	1,40%	1,41%
EURIBOR 1 ANY	1,53%	1,54%



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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	9.275,00
BUND	127,32
BOBL 5Y	119,56
LONG GILT	121,09
JAPANESE BOND	140,57
US-BOND 5Y	120,32
US-BOND 10Y	124,59

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.281,00
Coure (lliures)	370,35
Estany	24.325,00
Niquel	22.825,00
Plom	2.331,00
Zinc	2.195,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.355,60 \$/onça
	Nova York	1.356,70 \$/onça
	Tòquio	3.694,00 ien/g
Plata	Londres	26,73 \$/onça
	Nova York	26,81 \$/onça
	Tòquio	73,50 ien/g
Platí	Londres	1.643,50 \$/onça
Paladi	Londres	678,00 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,323	1,323	1,320	1,321
LLIURA ESTERLINA	0,848	0,845	0,845	0,845
FRANC SUÍS	1,326	1,326	1,323	1,319
IEN (100)	111,280	111,090	110,840	110,540
CORONA NORUEGA	8,129	8,159	8,185	8,213
CORONA SUECA	9,272	9,290	9,308	9,330

Tipus hipotecaris

ÍNDEX	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE
BANCS	2,324%	2,443%	2,432%	2,543%	2,652%	2,600%
CAIXES	2,920%	2,921%	2,924%	2,938%	2,927%	2,963%
CONJUNT D'ENTITATS	2,674%	2,709%	2,705%	2,766%	2,799%	2,795%
ÍNDEX CECA	4,750%	4,500%	4,125%	5,000%	5,125%	4,875%
MIBOR (1 ANY)	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%	1,418%	1,491%
EURIBOR (1 ANY)	1,249%	1,281%	1,373%	1,421%	1,420%	1,495%

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,323\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,323
Dijous	1,336
Dimecres	1,334
Dimarts	1,337
Dilluns	1,363

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÍS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,848	9,270	7,454	8,155	1,326	1,323	1,350	1,374	111,290
LLIURA ESTERLINA	1,179		10,933	8,791	9,618	1,564	1,560	1,592	1,620	131,250
CORONA SUECA	0,108	0,092		0,804	0,880	14,301	0,143	0,146	0,148	12,006
CORONA DANESA	0,134	0,114	1,244		1,094	17,785	0,178	0,181	0,184	14,931
CORONA NORUEGA	0,123	0,104	1,137	0,914		16,258	0,162	0,166	0,168	13,647
FRANC SUÍS	0,754	0,640	6,993	5,623	6,151		0,998	1,019	1,036	83,950
DÒLAR	0,756	0,641	7,007	5,634	6,163	1,002		1,020	1,038	84,120
DÒLAR CANADENC	0,741	0,628	6,867	5,521	6,040	0,982	0,980		1,017	82,430
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,728	0,617	6,750	5,427	5,937	0,965	0,963	0,983		81,030
IEN (100)	0,898	0,762	8,330	6,698	7,327	1,191	1,189	1,213	1,234	

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **83,480\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	83,480
Dijous	83,860
Dimecres	83,860
Dimarts	81,250
Dilluns	81,740

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
- BME (Bolsa y Mercados Españoles)**
www.bolsasymercados.es
91 709 50 00
- MEFF (Mercat de Futurs)**
www.meff.es | 93 412 11 28
- Banc Central Europeu**
www.ecb.int
- 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

Crisi? Sí, gràcies

Les empreses que n'han sortit reforçades posen les cartes de cara amunt: la flexibilitat i el reinventar-se cada dia són jugades d'èxit

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

“M'he vist obligada a portar l'empresa al dia, a no adormir-me, m'he tornat una obsessiva d'aquest tema”, confessa Agatha Ruiz de la Prada, la dissenyadora madrilenya creadora d'un estil molt personal entorn al qual ha mutat un negoci present a 140 països de tot el món. Afirmar que va començar a notar la crisi abans que aquesta es fes evident per tot-hom i va prendre dues determinacions: va retallar costos –fins a un 18% només en el darrer any– i va sortir a vendre. “Abans un dissenyador feia dues desfilades cada any, nosaltres enguany hem fet dosesdeveniments per setmana: ha estat l'any més intens en treball de la meua vida”, reconeix. El peatge personal és elevat, ja que passa mitja vida als aeroports, i afirma que té pànic a volar. Però, com diu ella, “estem vivint una revolució” i l'objectiu és “sobreviure”.

Joaquín Trigo, director executiu de Foment del Treball, que coneix de primera mà les estratègies d'alguns dels seus associats, mostra la seva perplexitat pel canvi de xip mental que observa en l'empresari. La sacsejada ha estat de tal envergadura que només si s'és conscient d'aquest fet és possible entendre moviments que mai s'hauria pensat que serien possibles. En alguns casos es tracta de firmes que s'ofereixen al seu principal rival per ser adquirides: “Hem vist algunes operacions d'aquest tipus entre empreses de Terrassa i Sabadell enemistades històricament”; o fusions entre companyies centenàries dels carrossers d'Arbúcies. En altres casos, s'opta pel mercat exterior, trencant tabús com ara que no es pot vendre tèxtil a la Xina, principal exportador mundial d'aquest gènere: sense anar més lluny, Pronovias ho està fent. Al final, Joaquín Trigo ha arribat a la conclusió que “hi ha moltes formes de sortir de la crisi, el problema és que per cadascú només n'hi ha una: la seva”, afirma.

De fusions entre enemics en sa-

ben molt a l'aerolínia Vueling. El juliol del 2008 es va unir amb Clickair, amb la qual havia mantingut una guerra de preus que havia posat les dues companyies contra les cordes. El seu president, Josep Piqué, explica que després de la fusió van decidir “reinventar-se” per distanciar-se de les companyies *low cost*, tot diferenciant el seu producte per mitjà de la flexibilitat al viatger i penetrant en el mercat de les connexions. També assegura que, en un futur, volen alimentar vols intercontinentals. En només dos anys, s'ha fet un cop de timó que ha portat Vueling a situar-se entre les aerolínies més rendibles del món. Per a Piqué, la lliçó és

Agatha Ruiz de la Prada i Josep Piqué diuen que ara porten el negoci “al dia”

que ja no es pot posar el pilot automàtic i en això coincideix amb la dissenyadora Ruiz de la Prada. “El que realment val és la flexibilitat mental per saber que cada dia l'entorn canvia i que cal adaptar-se”, afirma. Sense anar més lluny, ara Vueling està mirant com afrontar l'aterratge de Ryanair al Prat. Piqué insisteix: “Mai no es pot dir que el treball està enllestit, cal repensar constantment el que s'està fent”.

BANC SABADELL. Si és difícil competir en el mercat del transport aeri, en els darrers anys també ho està sent en el financer, on es va originar la crisi. El sector està assistint a un accelerat procés de transformació i concentració, entorn turbulent en el qual Banc Sabadell també s'està revelant com una entitat que sap moure's. El seu conseller delegat, Jaume Guardiola, explica que la crisi “s'observa a 'la casa' amb tot el respecte que es mereix, però també com una oportunitat única de consolidar una posició en el mercat”. L'entitat catalana ha aprofitat la conjuntura per cré-



Agatha Ruiz de la Prada defensa el color per afrontar la crisi. ARXIU

er via compres a l'exterior i també a l'Estat, on ha adquirit el Banco Guipuzcoano. “La perspectiva és que el procés de concentració no ha finalitzat i estarem amatents”, avança Guardiola. També han llançat una gran campanya de comunicació per escalar posicions en el coneixement de la marca, sobretot fora de Catalunya. El saldo per a Banc Sabadell és que ha incorporat 225.000 clients domèstics nous, i 50.000 de l'àmbit de l'empresa.

AGÈNCIES DE VIATGES. Aquests casos d'èxit van ser reunits per l'Associació Catalana d'Agències

de Viatges (ACAV) en el seu desè fòrum, celebrat el 23 de novembre, amb l'objectiu que servissin de brúixola i guia. El sector està vivint l'impacte doble d'una crisi econòmica global i una crisi estructural provocada per la irrupció d'internet i la forma com ha alterat la intermediació turística, però també per les noves normatives que han canviat les regles del joc. Tot plegat ha obligat a tancar moltes oficines, sobretot franquiciades, i ha provocat un fort sentiment de desorientació.

El president de l'ACAV, Francisco Carnerero, va assegurar que malgrat aquestes circumstàncies el 2010 es tancarà amb un increment del 3% en la facturació de

Banc Sabadell ha aprofitat el moment per créixer i fer que la marca sigui coneguda

les agències de viatges. Carnerero va qualificar el 2010 com un any “acceptable” en el qual s'ha aturat la caiguda. En tot cas, les agències continuen cercant el seu model d'èxit per afrontar el futur amb més garanties.

Respecte a això, el director general de Turisme de la Generalitat, Carles Vilalta, va llançar un missatge d'esperança recordant que el turisme és una de les activitats que més bé han aguantat la crisi i ho va atribuir al fet que el sector havia fet els deures: “Malgrat la virulència d'aquesta crisi, no ens ha agafat amb el peu canviat, sinó preparats i amb la mentalitat adequada per adaptar-se a base de qualitat i innovació”. El responsable de Turisme va insistir en la necessitat de repensar cada dia el negoci i posar el focus en les oportunitats que sorgeixen. Va recordar que avui dia les noves tecnologies faciliten els processos d'internacionalització des de casa i que hi ha una classe mitjana emergent a l'Àsia, que s'incorporarà al turisme. El president de Vueling va augurar una època brillant a la intermediació.

Que investiguin els altres

Investigar i innovar constantment també formen part de la fórmula màgica per sortir reforçat d'aquesta crisi. ¿Significa això que hem d'incorporar a les organitzacions personal d'R+D+i? No, necessàriament. De fet, Maria Reig, presidenta del Grup Reig Capital, el fons d'inversions de la família Reig d'Andorra, assegura que muntar un departament d'R+D+i comporta rigideses (de funcionament i de temps)

que no casen amb les necessitats d'adaptació permanent a l'entorn: “És molt pesat, és millor comprar la innovació allà on s'està produint”. Reig creu que l'esforç s'ha de concentrar a adaptar les estructures de l'empresa perquè siguin àgils, flexibles i properes al nou consumidor que es caracteritza per ser “informal, informat, immediat, internacional i interconnectat”, amb

capacitat per encastellar una marca però molt destructor si se sent defraudat.

Els líders de les noves organitzacions ja no tenen un perfil de tipus “general militar” sinó més aviat de “creatiu” que pugui replantejar-se la feina cada dia i sigui capaç de renovar-ho tot. Reig creu que de la mateixa manera que el mercat i els productes tendeixen a ser globals, les plantilles també ho han de ser.

Glossari

IPOD, ITUNES

Conegudíssimes plataformes tecnològiques d'Apple que han revolucionat el consum de la música.



INNOCENTIVE, NINESIGMA

Els portals d'Open Innovation (OI) més famosos del món: s'hi poden comprar i posar a la venda tot tipus d'idees.

INNOGET

Innoget és un portal català d'innovació oberta. Aquest lloc web fomenta l'intercanvi de tecnologies entre empreses.

KH LLOREDA

Firma catalana de productes detergents, cèlebre sobretot pel seu producte estrella: el desgreixador KH-7.



APRENDRE A INNOVAR

Franc Ponti

DIRECTOR DEL CENTRE D'INNOVACIÓ D'EADA

OBRIR LA MENT

Plantegis la següent qüestió: on hi ha més talent, a la seva empresa o a la resta del món? La resposta és òbvia, per molta intel·ligència que acumuli la seva organització. Per tant, per què no fer esforços per atraure una part d'aquest talent cap a la seva empresa i innovar?

Aquest és el principi de l'Open Innovation (OI), preconitzada pel professor de Berkeley Henry Chesbrough. Més enllà dels procediments clàssics de la innovació tancada (R+D interna, secretisme, obsessió per patentar, etc.) l'OI defensa la col·laboració interempresarial per tal d'aprofitar competències i destreses que la nostra companyia no té. L'Ipod, per exemple, va ser el resultat d'una cooperació de sis mesos entre Apple i quatre empreses més. Sense aquest procés de l'Open no hagués estat possible l'èxit mundial d'aquest fantàstic giny que permet acumular milers de cançons i baixar-se música de l'itunes. Procter & Gamble genera més del 50 per cent de les seves innovacions a partir del seu programa Connect & Develop: connexions amb els portals Innocentive i Nine Sigma (a Catalunya hi ha un equivalent: Innoget), creació d'una xarxa amb els jubilats de l'empresa, treball amb científics, centres de recerca, clients... Moltes vegades les idees són fora i cal anar-les a buscar. P&G té molt clar que la seva innovació està absolutament centrada en el client, i tre-



Per a quan la innovació oberta aplicada a la política? Quan passarem d'una democràcia merament representativa a una altra eficaçment participativa? Em temo que els resultats d'abstenció que es preveuen a les eleccions de demà diumenge ens hauran de fer reflexionar –un cop més– a tots plegats...



La cadena de cafeteries Starbucks investiga permanentment com sintonitzar amb els gustos dels seus clients. MARCLLACH

balla utilitzant mètodes etnogràfics que l'ajuden a comprendre millor les seves necessitats no expressades o latents.

Pensar Open és una de les operacions creatives més importants: obrir la ment, hibridar coses aparentment diferents, cocrear, construir experiències amb la col·laboració dels consumidors o clients... Tot el que sigui incorporar talent provinent de l'exterior es pot considerar, d'algun manera, una estratègia oberta.

Treballant amb la gent de KH Lloreda em van comentar que, un cop l'any, es dediquen a entrevistar-se amb molta gent per a obtenir inspiració i idees. Una

excel·lent pràctica de la mà d'una empresa catalana força innovadora. Als Estats Units, pàtria indiscutible de la innovació (amb el permís dels xinesos), firmes com Starbucks, Nike o Jones Soda (www.jonessoda.com) desenvolupen accions per apropar els seus productes als gustos i preferències dels consumidors. Sembla lògic que si una empresa vol triomfar amb la innovació dialogui amb els que l'han de fer servir... Pur sentit comú, que moltes vegades no es posa en marxa per simple prepotència (allò de “nosaltres ja sabem el que hem de fer, els clients que es limitin a comprar...”).

Per innovar de forma

oberta és important trencar primer les nostres pròpies barreres mentals. Sense canviar de paradigma no aconseguirem mai treure'n profit. Cal fer les coses de maneres diferents, dialogar, observar i jugar aquest paper d'antropòleg que mai no s'hauria d'haver abandonat, perquè és la clau per a veure coses que normalment passen desapercebudes. Innovar és mirar la realitat amb ulls diferents. Ensenyar a “mirar” Open és el que procuren fer empreses o institucions com ESADE Creapolis i KIM BCN a Catalunya.

Per a quan la innovació oberta aplicada a la política? Quan passarem d'una democràcia merament re-

presentativa a una altra eficaçment participativa? Em temo que els resultats d'abstenció que es preveuen a les eleccions de demà diumenge ens hauran de fer reflexionar –un cop més– a tots plegats...

PER SABER-NE MÉS



● **Innovación Abierta**
Henry Chesbrough
Plataforma. 24 €

EINES

LECTURES

Les gaseles catalanes perden el pas

Apareix a les llibreries l'estudi que en el seu moment va impulsar l'Observatori de Prospectiva Industrial de Catalunya per analitzar l'evolució de les gaseles catalanes, és a dir un grup selecte (20) entre les empreses amb un gran potencial de creixement (250). Aquestes gaseles van ser identificades en un estudi publicat el 1999. El mateix equip ha treballat una dècada després per conèixer com han evolucionat aquestes companyies.

L'estudi assenyala que un 75% ha sobreviscut, però l'increment de la facturació (del 16% de mitjana) ha estat molt inferior al registrat en el període del primer estudi (1994-1997), que va ser del 136%.

També resulta curiós constatar que només una gasela figura també en la llista de les gaseles del pe-



LAS EMPRESAS DE ALTO CRECIMIENTO Y LAS GACELAS
Oriol Amat i altres tres
PROFIT
19,95 €

ríode objecte del segon estudi, el que va del 2004 al 2007.

El llibre de l'editorial Profit és d'utilitat per entendre com funcionen les empreses d'alt creixement i per què només algunes aconsegueixen allargar el període intensiu en creixement.

Però també descriu les empreses que malauradament fracassen i les raons d'aquest fracàs.

RECONeixEMENTS



SALVADOR ALEMANY

Empresario Universalmente Destacado 2010

El president d'Abertis, Salvador Alemany, ha rebut el premi Empresario Universalmente Destacado 2010 que atorga la Camara Oficial Española de Comercio de Chile. L'entitat ha volgut reconèixer "l'empenta i la tenacitat" que Alemany ha posat en les relacions bilaterals.



ALÍCIA GRANADOS

Ambaixadora de la Bioregión 2010

La doctora, investigadora i empresària, especialista internacional en avaluació de tecnologies i sistemes sanitaris, ha estat designada nova ambaixadora de la Bioregión 2010, un reconeixement que li va ser lliurat pel president de la Generalitat, José Montilla.



JOSEP MARIA BACH I VOLTAS

Premi Trajectòria del Col·legi d'Economistes

El Col·legi d'Economistes de Catalunya a Tarragona ha concedit el Premi en Reconeixement a la trajectòria Personal i Professional a l'enginyer industrial reusenc Josep Maria Bach. El jurat considera Bach un exponent de la projecció internacional de la indústria química de Tarragona.

CONSULTORI MERCANTIL

NOTIFICACIÓ DE REQUERIMENTS

? **La meua empresa és una SL, a partir de 2011 ens notificaran els requeriments de l'Agència Tributària només per via telemàtica?**

Sí, efectivament. És a partir del dia 1 de gener de 2011 que les notificacions dels requeriments que l'Agència Estatal d'Administració Tributària (AEAT) practiqui a les societats anònimes, societats de responsabilitat limitada, unió temporal d'empreses, fons d'inversió, entre altres opcions, excepte a les persones físiques, es realitzaran únicament i obligatòriament per mitjans electrònics. Aquest sistema reuneix tots els requisits de les notificacions i s'entenen realitzades per Cor-reus.

El procediment per donar d'alta les empreses en aquest nou format electrònic davant de l'Agència Estatal d'Administració Tributària, està previst al mateix Reial Decret, que va establir aquesta modalitat de comunicació, que es va publicar al BOE el 16 de novembre de 2011.

Cal que l'empresa estigui

en possessió d'un certificat digital. L'AEAT notificarà als subjectes obligats la seva inclusió en el sistema d'Adreça Electrònica Habilitada, aquesta comunicació s'efectuarà per mitjans no electrònics en el domicili fiscal de les empreses, les quals amb aquests escrits i seguint les instruccions que hi figurin hauran d'entrar a la pàgina web de l'Agència Tributària (<http://www.agencia-tributaria.gob.es>) i mitjançant la compareixença electrònica s'adheriran al sistema de notificació en adreça electrònica a través de la xarxa.

Les notificacions es posaran a disposició de les empreses a la seva bústia durant un termini de 10 dies naturals per a la lectura, que es podrà rebutjar si s'escau.

Podran accedir-hi tant els titulars de l'autorització com els representants acreditats.

CONTESTA ORIOL SEGURA-ILLA I SERRA GABINET SEGURA-ILLA

LECTURES

La família Gil i el vincle amb Gas Natural

La família Gil, coneguda per la seva implicació en la construcció de l'hospital de Sant Pau de Barcelona, és també l'origen de l'antiga Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas de Barcelona, la primera empresa d'enllumenat amb gas de l'Estat espanyol. La història d'aquesta família es coneixerà millor gràcies a la Fundació Gas Natural, que va presentar fa pocs dies el llibre *La familia Gil, empresarios catalanes en la Europa del siglo XIX*, en un acte que va tenir lloc al Saló de Contractacions de la Casa Llotja de Mar de la capital catalana.

El llibre ressegueix l'evolució d'aquesta família d'emprenedors iniciada a Catalunya, on va participar en la constitució i posada en marxa, l'any 1843, de la primera societat per a l'enllumenat per gas a l'Estat



LA FAMILIA GIL, EMPRESARIOS CATALANES EN LA EUROPA DEL SIGLO XIX
LID EDITORIAL EMPRESARIAL
19,90€

espanyol, l'antiga Sociedad Catalana para el Alumbrado por Gas de Barcelona, que constitueix el primer antecedent històric de l'actual Gas Natural Fenosa. La família Gil, que va començar dedicant-se al comerç marítim el 1813, va portar a terme també la seva activitat a Madrid, Andalusia, les Balears, Navarra, i a París, Londres o l'Havana. El patriarca de la família, Pedro Gil Babet, va ser diputat al Congrés diverses legislatures.

CONSULTORI LABORAL

SOBRE CONTRACTES TEMPORALS

? **Amb la reforma laboral, quin és el termini màxim per als contractes temporals i les indemnitzacions que corresponen?**

La llei 35/2010, de 17 de setembre, de reforma del mercat de treball, sobre el termini màxim per als contractes temporals, estableix que el treballador que d'aquí a 30 mesos hagi estat contractat a través de contractes temporals durant més de 24 mesos amb la mateixa empresa, grup d'empreses o posat a disposició a través d'empreses de treball temporal, adquirirà la condició de treballador fix. El que disposa aquest apartat no s'aplicarà als contractes formatius, de relleu i interinitat.

I sobre la indemnització per als treballadors temporals, la mateixa llei estableix que quan els contractes de durada determinada expirin, excepte els interins i els formatius, el treballador té dret a percebre una indemnització segons l'escala següent:

-Contractes celebrats fins al 31 de desembre del 2011, indemnització de 8

dies/any.

-Contractes subscrits a partir de l'1 de gener del 2012, indemnització de 9 dies/any.

-Contractes subscrits a partir de l'1 de gener del 2013, indemnització de 10 dies/any.

-Contractes subscrits a partir de l'1 de gener del 2014, indemnització d'11 dies/any.

-Contractes subscrits a partir de l'1 de gener del 2015, indemnització: de 12 dies/any.

Cal tenir en compte també els acomiadaments objectius. D'altra banda, cal tenir present que els canvis més importants en l'acomiadament objectiu són la reducció del termini de preavis a 15 dies i la declaració de l'acomiadament objectiu com a improcedent en cas de no complir el requisit formal del lliurament de la indemnització mínima juntament amb la carta d'acomiadament.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS ASSESSORIA RIBAS-ÀLVAREZ

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

Palau

1484

La farga Palau de Ripoll va funcionar des del 1484 fins que va tancar el 1978. Avui, forma part de la xarxa museística del Museu Nacional de la Ciència i la Tècnica de Catalunya.



Casanova

1634

L'empresa La Farga Casanova, fundada el 1878 a Campdevàrol, i dedicada, ben aviat, a fabricar components de la indústria de l'automòbil, es basa en una farga del segle XVII. És una de les construccions més conegudes.

Rossell

1842

La farga Rossell es va construir a La Massana (Andorra) l'any 1842. S'ha escrit i està documentat que era "el zenit de l'obtenció del ferro pel sistema directe". Actualment és un Centre d'Interpretació del Ferro.



DE MEMÒRIA

Francesc Roca

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

800 ANYS DE FARGUES

El mot *fàbrica* és una lleugera variant del mot *farga*. L'origen de les fàbriques modernes són les *fargues* medievals, *fabricas* en llatí. Tenim notícies de fargues als dos vessants dels Pirineus catalans a l'entorn de l'any 1000. Cinc-cents anys abans, però, a certes regions de la Xina imperial ja existien baixos forns per modelar el mineral de ferro.

Les fargues són unes empreses productores de peces de ferro en algunes formes bàsiques: barres, barrots, cairats, làmines, de certes dimensions. Amb aquestes peces es podien fabricar eines decisives per al creixement econòmic: arades amb rella, ferradures per als animals de tir, aixades, destrals i serres per tallar fusta, claus per a la construcció, agulles per a la confecció, eixos per als molins. L'alta qualitat de l'acer obtingut per les fargues els va permetre créixer en nombre i en volum (Joan Rebagliato parla d'unes 80, situades bàsicament als Pirineus). I, també, exportar part de la seva producció al sud de França, a la Itàlia catalana i a les Amèriques.

A les fargues (com als masos) sovint els fargaires eren uns arrendataris que no eren els propietaris de la fàbrica. Els fargaires pertanyien a una mateixa família, o tenien l'origen en un mateix veïnat, i aprenien la tècnica dins del seu entorn més proper. En una farga hi podien treballar 100 perso-



Interior de La Farga Lacambra, a les Masies de Voltregà, on s'elabora material de coure. ARXIU/JOSEP LOSADA

“**A les fargues (com als masos) sovint els fargaires eren uns arrendataris que no eren els propietaris de la fàbrica. Els fargaires pertanyien a una mateixa família, o tenien l'origen en un mateix veïnat, i aprenien la tècnica dins del seu entorn més proper**

nes (inclosos miners, carboners i transportistes o traginers). Als primers temps, els propietaris podien ésser senyors feudals o grans eclesiàstics. Després, burgesos rics de ciutat. Però també hi havia fargaires que eren propietaris de la seva indústria.

Inicialment, aquests centres de producció s'havien de situar prop de: 1) els jaciments de ferro, a les valls ferreres, per exemple, 2) els boscos que feien possible l'obtenció de carbó vegetal, i 3) els rius, rierols o canals, que feien girar unes grans rodes hidràuliques verticals que accionaven els malls o martinets. A partir d'un cert moment, la forta demanda va dur les fargues catalanes a importar mineral. Fins i tot, calgué anar-lo a cercar a Suècia. Però, a la novel·la *L'île mystérieuse* (1875) del

gran Jules Verne, fabriquen eines en un *four catalan* improvisat en una illa perduda, amb un jaciment superficial de ferro (i boscos i aigua, és clar).

Durant vuit segles, les fargues (al costat dels molins, els trulls, les drassanes, els telers i els cellers) seran les fàbriques de l'economia catalana. I, a partir de 1300, una innovació sorgida en el seu interior tindrà un èxit important: són les trompes que injecten l'aire en direcció al foc del forn, són mogudes per la roda hidràulica, i permeten assolir temperatures més altes (més de 1.000°) i mantenir-les.

Per definir aquesta innovació s'utilitzarà, justament, el mot *català* en diversos idiomes. Fins al punt que la paraula *català*, tal com es pot descobrir manejant diccionaris i en-

De les armes als automòbils

Una part important de la producció de les fargues fou destinada, fins al segle XVIII, a la construcció d'armes blanques i d'armes de foc. Amb La Farga Casanova, associada a la Hispano Suïssa, comença, als inicis del segle XX, una altra història: la construcció de peces d'automòbils, autocars i camions. Sense les fargues i la tradició metal·lúrgica catalana no existirien les indústries de l'automòbil localitzades a l'arc mediterrani: de Figueres a Almussafes, passant per Martorell i la Zona Franca de Barcelona.

ciclopèdies, té un vincle molt estret, en certs moments històrics, amb el mot *metal·lúrgic*, o semblant. Per exemple, al diccionari Larousse, la veu *catalan* inclou, a més de la llengua, *couteau catalan*.

Aquesta innovació, i aquesta difusió, van tenir un nom propi: farga catalana. En francès: *forge à la catalane*, *fer o feu catalan*, *bas foyer catalan*, *méthode catalane*, *four catalan*. En anglès: *catalan forge*, *catalan hearth*, *catalan process*, *catalan procedure* o *catalan method*. En occità: *fàbrega*. En castellà: *forja o fragua a la catalana*. En alemany: *katalanischen Frieschhütten*. En portuguès-brasil: *forja català*. En suomi: *katalonialainen ahjo*.

A partir de 1500, i, sobretot, a partir de 1750, el sistema productiu de les fargues catalanes salta a l'altra banda de l'Oceà Atlàntic. Els estudiosos han recollit testimonis de l'existència de fargues catalanes a Amèrica: des del Quebec, Nova York o Califòrnia fins al Brasil, passant per Venècia (on s'han estudiat les restes arqueològiques de 15 fargues). Al 2010, l'empresa nord-americana Prescott Steel & Welding Supplies, situada a Arizona, explica que el ferro forjat obtingut per un procediment *directe* es va originar a Catalunya: "*the catalan process, which originated in about A.D. 1300 in Catalonia, Spain, representative a major advance in the manufacturing of wrought iron*".

CONTRA XIFRADA

Per Jordi Garriga

100

TÍTOL 'CUSTOM'

Si Harley Davidson és ja inesborrable en la cultura popular contemporània –només cal recordar com recorrien majestuosament la Ruta 66 a la pel·lícula *Easy Rider*– pels grans afanys que envolten la marca. I entre aquests esforços hi ha la Harley Davidson University (HDU), el centre de formació del fabricant de motos, adreçat a mecànics i comercials. Recentment, a Sant Cugat del Vallès s'ha obert el nou centre de la marca a Espanya.

La cura per situar en el primer pla la formació a la llegendaria marca de Milwaukee (Wisconsin, EUA) data del 1907, només quatre anys després que circulés la primera Harley Davidson. Es pot dir, doncs, que “va ser la primera escola de formació d'un fabricant de motocicletes”, segons diu Josep Grañó, director general de Harley Davidson a l'Estat espanyol i Portugal.

La HDU, que a Espanya és a càrrec de l'enginyeria ATP, expedeix una titulació pròpia, el *Master of Technology*, al qual s'accedeix al cap de cinc anys d'estudis. Un tret que diferencia aquest pla de formació és que, a banda de posar

100
Són els
treballadors de
Harley Davidson
a la HDU. A
Espanya, hi ha
deu persones
amb Master of
Technology

al dia els mecànics en els nous avenços tecnològics, també es focalitza en els comercials, cosa que cap altra marca fa, i que reben la formació *Custom sales process*, i els propietaris i gerents d'establiments concessionaris, que en el programa *Dealer operation training*, que podran complir així el compromís que, com diu Grañó, “som marca *premium* i, per tant, el nostre client exigeix un servei *premium*, que no més es pot assolir mitjançant la formació”.

La HDU està molt enfocada a transmetre als tècnics el coneixement sobre les novetats tecnològiques, l'equipament electrònic de

la moto, l'ABS, la injecció, etc., però sense perdre mai la divisa que “tot canvia perquè tot sigui igual”, com diu Grañó com a representant d'una marca que ha mantingut la seva seductora estètica al llarg de més de cent anys, però que no ha renunciat al progrés tecnològic. El venedor de Harley, per la seva banda, “ha de ser mig psicòleg, ja que la gent és proactiva a l'hora de venir a comprar la Harley Davidson, però és que al catàleg hi ha 34 models i cal entendre molt bé el que vol, i si vol la moto per a grans viatges, per a la sortida del diumenge, amb acompanyant, amb una carrosseria molt transformada, etc.”.

INDIVIDUALISTES. Si volguéssim caracteritzar el client de Harley, parlariem d'un individualista que vol que la seva moto no s'assembli a cap altra. La cultura *custom* és pilar fundacional de la marca, i en això també han de rebre mesuratge els seus treballadors. La *customització* disposa d'un curs específic, per formar els anomenats *chrome consultants*, venedors i recepcionistes de taller que esdevenen veritables escultors de Harleys. El seu treball és “assessorar



Imatge de les instal·lacions de Harley Davidson a Sant Cugat del Vallès. CARLES ALUJU

qui vulgui fer-se una moto individualitzada, ajudar-lo a crear la seva Harley, quina imatge vol transmetre, tot tenint en compte les possibilitats que ofereixen seients, manillars, maleters, llums, peces cromades, etc.” Als tallers de Harley Davidson, el client disposa de simuladors per fer-se una idea de com ha de ser la seva Harley.

A can Harley Davidson, el servei postvenda és consagrat, i com diu Josep Grañó, “és en el servei postvenda que es ven la segona Harley”. El poder d'una marca es mostra en la fidelitat que és capaç de generar, i en això Harley ha excel·lit: el 40% de les Harleys noves que es venen són

de persones que ja n'han tingut una altra. Un nivell de fidelitat que supera el de marques tan reputades com Ferrari i Porsche.

Grañó vol deixar ben clar que Harley Davidson no és un club exclusiu de productes de luxe, i que servei *premium* vol dir que “el client, que molt sovint és un treballador que ha estalviat molt per poder adquirir la moto, es mou per un sentiment molt profund, i és per això que mereix un servei excel·lent”. Val a dir, però, que el client d'alt poder adquisitiu pot accedir al servei CVO, que li ofereix l'oportunitat de tenir una moto artesana, feta absolutament a mà.

Josep Grañó vol deixar

ben clar que la HDU “és un fòrum d'intercanvi d'idees, que no obeeix a esquemes rígids, on els concessionaris poden compartir estratègies de màrqueting i ajudar-se mútuament”. El màrqueting és prou important perquè cada concessionari en presenti un a la marca, que l'ha d'aprovar.

“A una carretera del desert, ella munta una Harley Davidson, la seva llarga cabellera rossa voleia al vent; mitja vida ha estat corrents, muntada en crom i acer”. Darrere del poderós lirisme de la cançó *Unknown legend*, de Neil Young, hi ha la feina de molta gent, tècnics, venedors i concessionaris.

horari saló
Divendres de 16 a 21 h
Dissabte i diumenge d'11 a 21 h

tot nuvis

DEL 26 AL 28 DE NOVEMBRE - GIRONA - PALAU DE FIRES

Vestits de núvia, nuvi, festa, cerimònia · Espais singulars Restaurants, Càterings · Servei d'organització Perruqueries, Estètica · Llenceria · Fotografia, Video · Floristeries · Regals i atencions · Agències de viatges...

ACTIVITATS DEL SALÓ

- Taller de Protocol
- Coneix i escull les flors per decorar el teu casament
- Taller de Vals
- Taller Escull el teu fotògraf

Per inscripcions:
www.firagirona.com

Fira de Girona

Desfilades d'imatge

Exhibicions de balls de saló durant les desfilades amb la reconeguda ballarina **Elena Canadell**

professora del programa Mira Quién Baila