



# L'economic

leconomic.cat

ANY 2 | NÚMERO 24 | DEL 31 DE DESEMBRE DEL 2010 AL 6 DE GENER DEL 2011

2€

L'ESTAFÀ DELS PRODUCTES MIRACULOSOS PÀGINA 22

## VENEDORS DE FUM

Un estudi conclou que molts estris que es venen com a gran panacea no tenen efectes científics demostrats i només serveixen per aprimar la butxaca



INTERNACIONALITZACIÓ PÀGINA 9

Pymag Curtin produirà al Brasil química per als teixits tècnics

# 2010



# EL MILLOR ANY DE LA HISTÒRIA

**EL 2010 PASSARÀ ALS ANNALS COM L'ANY CENTRAL DE LA CRISI.** No pas per a algunes empreses, per a les quals aquest exercici ha marcat una fita en les seves històries particulars. **PUIG** ha disparat les vendes dels perfums a xifres mai vistes. **GRÍFOLS**, l'única firma espanyola estratègica per als EUA, segons Wikileaks, tancarà amb rècord de facturació. **MANGO** ha obert una botiga cada dia. **EADA** ha pujat nou esglaons en el rànquing del 'Financial Times'. **EYEOS** ha signat un contracte amb IBM com a soci internacional. A **THE MAIL COMPANY** li plouen els clients. I **EUROPASTRY** ha invertit 65 milions. ➔ Pàgines 2-5



ESPORTS PÀGINA 5

**Alesport intensificarà l'organització de curses atlètiques i de ciclisme**



INFRAESTRUCTURES PÀGINES 16-17

**Fa dos anys que el major fabricant de tuneladores no en ven cap a l'Estat**



PERE BRACHFIELD, MOROSÒLEG PÀGINES 14-15

**Les patronals passen a l'atac i envien cartes als morosos perquè paguin**

# EL MILLOR ANY DE LA SEVA VIDA

**LES CLAUS.** Les empreses analitzades en aquest reportatge que han viscut el millor any de la seva vida tenen una base financera sòlida i han destacat per la innovació, la qualitat i sobretot la internacionalització

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

Pura casualitat? Tot i que l'entorn ens ataca cada dia amb notícies de daltabaixos empresarials, un bon reguitzell de casos relativitzen el prejudici que en temps de recessió no es pot créixer.

Segons l'opinió d'Oriol Amat, catedràtic d'economia financera i comptabilitat de la UPF, que una empresa pugui vantar-se d'haver tancat el 2010 com el millor o un dels millors exercicis és "perquè té una base financera sòlida i ha entès la importància cabdal de capítols com la innovació, la qualitat i la internacionalització". La capitalització és fonamental per continuar avançant en la inversió de projectes. Un estudi recent del catedràtic informa que els bancs estan disposats a finançar les empreses que compleixen dues condicions: "Tenir una base de fons

propis del 35-50% i un projecte de futur. En canvi, no volen saber res de firmes amb un 10% de fons propis". En una anàlisi de casos d'èxit, Amat explica que en empreses com ara Mango, Bodegues Torres, Danone, Metalquimia, Desigual, La Fageda, Grup Pujol, Nutrexa, Mercadona i Inditex, a banda del denominador comú d'unes finances conservadores, hi ha el clar compromís per la innovació, la qualitat i la internacionalització.

**RISC FATAL.** En canvi, en el mateix estudi apareixen com a empreses que han entrat a concurs firmes com ara Marina d'Or, Air Comet, Martinsa i Habitat, que comparteixen malauradament una base financera feble. "En èpoques de forta expansió, endeutar-se pot ser encertat, però insistir en aquesta estratègia podria resultar fatal".

Un cas paradigmàtic per a Amat és Desigual: "Al 2007 només feia roba per a noia i ara, després d'haver passat a vendre roba per a home, nen i complements i d'haver passat de 40 mercats a 120, ha triplicat vendes. A més, als canals de botiga pròpia i franquícia, hi ha afegit internet".

Reeixir és saber aprofitar els canvis en l'oferta i la demanda: Atrápalo, eDreams i Rumbo són casos d'agències de viatges virtuals que, d'una banda, han comprès la importància de la innovació tecnològica a l'hora d'oferir el producte i la nova actitud del client, que "ara ja no accepta el sobrepreu de l'agència física", com diu Amat.

El tòpic que la crisi podria ser un temps farcit d'oportunitats té molt de veritat. Un estudi sobre l'economia dels EUA dels darrers vuitanta anys demostra que les empreses que decideixen fer inversions en temps de crisi per fer un salt endavant, al capdavant tindran una posició més sòlida al mercat, atès que han pogut comprar actius com ara terrenys, maquinàries o plantes a preus més barats. D'altra banda, en prendre aquesta mena de decisions en la part baixa del cicle, "arrenques molt més fort que els altres quan comença la recuperació econòmica". Un cas interessant és Bon

Preu, que a banda d'haver comprat Intermarché durant la crisi ha contactat amb proveïdors rebutjats per Mercadona per aconseguir més bones condicions, i això s'ha traduït en una millora de beneficis.

D'ençà que va començar la crisi, l'activitat econòmica s'ha contractat un 4%, que vol dir que "el pastís no s'ha reduït tant, però sí que se'l menja una altra gent i d'una altra manera". Amat ha pogut comprovar entre els seus alumnes que, si bé molt pocs continuen comprant CD, una bona

## El pes específic de les exportadores en l'economia continuarà creixent

colla estan disposats a pagar uns bons euros per la nova carcassa per a iPhone que un emprenedor xinès ha tret al mercat, tot aprofitant el retard d'Apple a l'hora de treure l'oficial.

A Catalunya, del cens de 600.000 empreses, unes 20.000 exporten, un nombre relativament petit, però "el seu pes específic en l'economia és molt gran, i continuarà engrandint-se en els pròxims anys".

## Grifols, hormones injectades a la vena

L'empresa catalana **supera per primer cop els 1.000 M€** i el 75% dels ingressos són de **mercats forans**

ANNA PINTER BARCELONA

La farmacèutica catalana Grifols, una de les companyies de referència del món en el sector sanitari, obtindrà aquest exercici la major xifra de facturació de la seva història: "Superarà els 1.000 milions d'euros", segons fonts del grup, amb seu a Barcelona, que produeix plasma i hemoderivats sanguinis. Segurament per aquesta

activitat, el Departament d'Estat dels EUA considera el grup, presidit per Víctor Grifols Roura, l'única empresa estratègica de l'Estat espanyol, segons els cables de l'administració nord-americana que ha filtrat, recentment, Wikileaks.

Amb uns 6.000 treballadors i 22 filials repartides pel món, el grup, fundat l'any 1940, cotitza a borsa des del 2006 i forma part de l'Íbex-35 des de fa dos anys. "El 2010 ha estat excel·lent l'evolució internacional; Llatinoamèrica i Àsia-Pacífic han començat a generar pes, mentre que la presència als EUA i a Europa, ja molt consolidada, manté el seu ritme de creixement", expliquen fonts de

GRIFOLS



Víctor Grifols Roura, president

ANY DE FUNDACIÓ  
1940

Facturació 2010: 1.000 M€

Treballadors: 6.000

Filials: 22

Exportació: 75%

l'empresa, que recorden que el 75% dels ingressos procedeixen dels mercats exteriors. Però la farmacèutica catalana destaca també altres causes per considerar el 2010 com el millor dels setanta anys d'història que, precisament, celebra enguany.

Grifols aposta per una política d'R+D+I responsable i en la mesura que sigui possible de caràcter translacional. Així, destaquen diverses iniciatives encaminades a potenciar investigacions per a un nou tractament de la malaltia d'Alzheimer amb hemoderivats. Al 2010 s'ha anunciat la posada en marxa d'un altre estudi mèdic sobre 300 pacients. L'estudi previst implica un tractament combinat de plasmaferesi terapèutica amb la posterior administració d'albumina i immunoglobulina intravenosa. Des del punt de vista de nous productes, cal destacar que ha obtingut llicències importants.



RAÛL LÓPEZ

## Puig, l'agradable aroma de l'èxit

L'aposta per la **internacionalització** i la marca selectiva **disparen les vendes** i el pes a l'estranger

**RAMON ROCA** BARCELONA

El 2010 serà un any de rècord per al grup de caràcter familiar català. La facturació del primer quadrimestre va augmentar un 24% en total i un 30% en els mercats internacionals. Si tan sols en el tancament de l'any l'augment és de dos dígits, ja se superarà, i de molt, les xifres de

venda del 2009, que van ser de 984 milions d'euros, i fins i tot les del 2008, que amb 1.036 milions havia estat el millor any de la firma catalana fundada per Antonio Puig Castelló al 1914. L'altre factor destacable és el pes de les vendes a l'exterior, que arriben a 130 països i que ja se situaran per sobre del 71%, un percentatge rècord, ja que al 2005 la presència internacional era del 62%. Al marge del mercat estatal, amb un pes del 29%, Europa lidera la destinació dels productes Puig: perfumeria (83%), cosmètica (12%) i moda (5%). Europa ja representava el 26% de quota al 2009 i enguany

### PUIG BEAUTY & FASHION



**Marc Puig, president executiu**

**ANY DE FUNDACIÓ**  
1914

Facturació: **984 M€ (2009)**

Exportació: **71%**

Presència: **130 països**

Filials pròpies: **22**

podria desbancar fins i tot el pes de l'Estat. A més està previst que aquest gener Puig obri una filial a Rússia, mercat que ha experimentat un fort creixement els darrers anys. La previsió de l'empresa amb seu a Barcelona és superar els 100 milions de l'EBIT, el resultat operatiu.

Puig, que ja ocupa el 7è lloc del rànquing mundial, obtindrà un any rècord perquè va fer els deures abans de la crisi. Primer va planificar accelerar la internacionalització i, a més, es va centrar en la perfumeria selectiva a tot el món. Cal destacar, també, els encerts en màrqueting de la marca Paco Rabanne, que ja al 2009 va créixer un 20% respecte al 2008. L'altre motor ha estat el llançament de nous productes de Nina Ricci, que els ha situat en el top 10 del mercat francès, Carolina Herrera i Prada.

## Eada, matrícula en formació global

L'escola de negocis ha aconseguit **pujar nou esglaons de cop** en el rànquing del 'Financial Times', fins **al lloc 27**

**FRANCESC MUÑOZ** BARCELONA

"El pitjor que ens pot passar és quedar-nos on estem", respon David Parcerisas, president del Patronat d'Eada, en relació amb els plans per al 2011, després de tancar el millor any de l'escola. La formació és una resposta a la crisi i, en aquesta conjuntura de

demanda creixent, Eada ha aconseguit doblar alguns programes formatius, però sobretot estan contents d'haver incrementat el nombre d'estudiants internacionals i de la diversitat d'aquest l'alumnat, que en l'MBA a temps complet arriba al 95% i en els màsters a temps complet, al 85%. Això és important en un moment en què la demanda domèstica, sobretot la que ofereixen les empreses als seus treballadors, ha reulat. Parcerisas es congratula ara de la decisió presa fa uns anys d'apostar per orientar l'escola cap al mercat global de la

### EADA



**David Parcerisas, pres. d'Eada.**

**ANY DE FUNDACIÓ**  
1957

Facturació (2009-10): **16,5 M€**

Alumnes (2009-10): **5.326**

Presència internacional: **Perú**

formació en competència directa amb escoles de prestigi de tot el món i també les de casa (Iese i Esade). El camí era l'excel·lència en els programes formatius, en el professorat i en la investigació acadèmica: "L'exigència és diària", reconeix Parcerisas. Però també és necessari saber vendre's i aquí entren en joc els rànquings internacionals, que són un important aparador. En aquest sentit, la darrera classificació del *Financial Times* sobre escoles de negoci atorga a Eada el lloc 27, amb una progressió de nou posicions respecte a l'edició del 2009.

Al 2011, Eada preveu repetir l'aliança que ara té al Perú en altres països, sobretot de Latinoamèrica. També vol reforçar la seva presència a Madrid i reforçar el professorat amb nous acadèmics.

## La roba de Mango conquereix el món

La firma **catalana** obre **una botiga diària** al 2010, el **doble** de l'any passat, i s'aboca a **l'exportació**

**ANNA PINTER** BARCELONA

La cadena de moda catalana Mango ha obert el 2010 més d'una botiga al dia, és a dir més del doble de les que va inaugurar el 2009. En total 390 obertures (entre botigues i còrners) que han fet del 2010 un any rècord per a la firma dedicada al

disseny, la fabricació i la comercialització de peces de vestir i complements. Com explica el director general, Enric Casi, el 2010 ha estat el millor exercici per a la companyia des que va aixecar la persiana el seu primer establiment, el 1984, al passeig de Gràcia de Barcelona. La xifra rècord és deguda a l'aposta per la internacionalització que executa el grup des de l'any 1992 i que enguany ha rebut una especial embranzida. De fet, de les 390 obertures només 8 han estat a l'Estat espanyol; la resta s'han distribuït arreu del món,

### MANGO



**Enric Casi, director general**

**ANY DE FUNDACIÓ**  
1984

Facturació (previsió): **1.650 M€**

Treballadors: **8.600**

Botigues: **1.700**

especialment en dos mercats en creixement: Rússia i la Xina. Tot plegat, l'ha convertit en la segona empresa exportadora del sector. Casi preveu que enguany també haurà estat el millor any de la història de la cadena en termes de facturació, amb una previsió de 1.650 milions. Però per a Casi els exercicis rècord no han fet res més que començar. El director general augura per a l'any que ve la inauguració de 500 establiments nous i una evolució similar en volum de negoci. "A més de la Xina i Rússia, ampliarem presència als EUA, França, Alemanya i el nord d'Europa". Mango té 1.700 botigues a 100 països arreu del món, dona feina a 8.600 empleats, 1.850 dels quals treballen a l'Hangar Design Center i a la seu corporativa de Palau-solità i Plegamans.



## FOCUS

# EyeOS, en el núvol del reconeixement

**L'acord signat amb IBM** suposa el recolzament internacional al seu **escriptori web**

FRANCESC MUÑOZ BARCELONA

Per als joves creadors d'eyeOS, Pau García-Milà i Marc Cercós, la tenacitat i la fe en si mateixos han estat les claus del seu èxit, que s'ha traduït aquest 2010 en un acord amb la multinacional IBM, que ha escollit la firma catalana com a *partner* mundial en *cloud-computing*. Es tracta

d'una tecnologia de gran projecció en aquests moments i en què eyeOS fa uns anys que hi treballa en programari lliure. Ells prefereixen parlar d'escriptori web, perquè descriu millor el que fan i explica de manera més visual per què serveix. Tenir l'ordinador "en un núvol" és, bàsicament, treballar amb informació (dades, imatges o textos) que ha estat prèviament pujada a internet i que, per tant, es pot gestionar des de qualsevol part del món i de forma cooperativa en xarxa. EyeOS ha desenvolupat un seguit d'eines molt potents que han valgut el reconeixement



Pau García-Milà, cofundador

ANY DE FUNDACIÓ  
**2005**

Facturació (2010): **1,2 M€**  
Inversió R+D (2009): **400.000 €**  
Treballadors: **25**  
Ronda de finançament: **1,6 M€**

d'IBM.

La firma catalana va optar per la tecnologia de codi obert i actualment hi ha una cinquantena de comunitats a tot el món que participen en el desenvolupament de la base creada per eyeOS. Les descàrregues d'aquest programari són gratuïtes i es demana a les persones que introdueixen novetats que, en contrapartida, també les comparteixin amb tothom.

En aquests moments, Pau García-Milà i el seu soci Marc Cercós volen consolidar el model de negoci en la comercialització de serveis vinculats a la seva plataforma. Una via és l'adaptació de l'escriptori web al client o també la formació a mida, però és el suport i el manteniment la part que més recursos genera.

Per afrontar aquesta nova

etapa, eyeOS ha obert una ronda de finançament amb què pretenen aconseguir els 1,6 M€ que necessiten. "L'objectiu per al 2011 és tancar amb èxit aquesta captació de recursos que ens ha de portar a jugar en una altra divisió", afirma Pau García-Milà. D'aquesta manera confien que l'èxit d'aquest any serà superat. "Ara volem que el 2011 sigui el millor any de la nostra vida", afegeix.

Tot i que eyeOS és una pime amb 25 treballadors, això no és obstacle per ser una empresa plenament internacionalitzada, de fet, perquè mai no s'han plantejat el contrari: van néixer globals. En aquests moments, no obliden les moltes dificultats que han hagut de travessar: "Fa tres anys ningú no s'hauria cregut on hem arribat", afirma. El punt d'inflexió ha arribat al 2010 i han pogut recollir tot el sembrat.

# Europastry, invertir és la clau

En dos anys **han invertit 65 milions** per tenir la planta de pa rústic **més moderna d'Europa**

ANDREU MAS SANT CUGAT DEL VALLÈS

Jordi Gallés, president d'Europastry -pionera a l'Estat espanyol en la fabricació de pa precuit i brioixeria congelada- explicava fa alguns mesos que la seva companyia és "una excepció en el món de l'alimentació". La firma catalana

haurà tancat l'exercici de 2010 amb un creixement de la facturació d'un 5% respecte de 2009, en un context de crisi generalitzada i en un moment especialment dur per al sector, que veu com els preus de les matèries primeres ha arribat a encarrir-se fins a un 30%.

No només ha crescut la facturació, sinó que en els darrers dos anys la companyia ha invertit fins a 65 milions d'euros en la construcció d'una fàbrica a Vallmoll, a les comarques tarragonines. Aquesta inversió ha convertit la planta en la més moderna



Jordi Gallés, president

ANY DE FUNDACIÓ  
**1987**

Facturació: **370 M€**  
Treballadors: **2.500**  
Creixement: **5%**

d'Europa pel que fa a l'elaboració de pa rústic, cosa que fa augmentar la competitivitat de la companyia.

El secret de l'èxit d'Europastry ha estat, precisament, no aixecar el peu de l'accelerador pel que fa a la inversió. Aquest any que s'acaba, Europastry haurà invertit 10 milions d'euros en recerca. Com es tradueix en les vendes? A l'entorn d'un 20% de les vendes de la firma es correspon a productes llançats al mercat durant el darrer any. Anualment, es posen en circulació una trentena de productes nous, fruit de l'experimentació.

Un dels grans èxits comercials de l'empresa ha estat la creació del pa Gran Reserva. Un pa rústic amb fermentacions molt més llargues que la resta, elaborat amb "farines de

primeríssima qualitat" i llevats mare. Un cop cuit, el pa té una vida molt més llarga, una textura més cruixent i un sabor més intens. El producte, en menys de tres anys, s'ha convertit en referència als exigents mercats de l'Estat francès, Alemanya i Holanda. I ha jugat un paper decisiu en el resultat de l'exercici del 2010, atès que s'han incrementat les vendes del producte un 20% de mitjana respecte de 2009.

Els grans resultats d'Europastry no s'han vist afectats per la mort del seu fundador i ànima de l'empresa, Pere Gallés, que va morir l'abril passat. El testimoni de la companyia ja s'havia passat en vida als fills, especialment a Jordi Gallés, que ara ocupa el càrrec de president de la firma amb seu a Sant Cugat.

# TheMail Company per correu urgent

El darrer trimestre ha **signat el nombre de projectes previstos per al 2011** i farà un nou pla de creixement

ANNA PINTER BARCELONA

The Mail Company, l'única empresa de capital 100% estatal especialitzada en la gestió de carteria, missatgeria i recepció, obrirà l'any vinent una delegació a Portugal. Aquesta serà la seva primera incursió a l'estranger, després que es creés

l'any 2000 i de viure el millor any de la seva història, un fet marcat pel *boom* de projectes. "El nombre de projectes signats el darrer trimestre ja ha cobert el pressupost previst per tot l'any 2011; mai abans ens havia passat una cosa així", explica José Manuel Castellví, director general de la firma amb seu a Barcelona. "L'inici de la crisi va afectar el negoci però vam reaccionar; tot i haver mantingut el 100% dels clients, el volum de negoci es va reduir", hi afegeix Castellví. Però aquesta reducció ha estat compensada per l'entrada de



José Manuel Castellví, dir. gral

ANY DE FUNDACIÓ  
**2000**

Facturació: **5 M€**  
Treballadors: **120**  
Creixement: **90%**

nous clients i nous contractes en la darrera part de l'any. En una firma com The Mail Company, que es dedica a serveis d'*outsourcing*, els períodes de crisi poden convertir-se en un impuls per a l'empresa. "La majoria del teixit empresarial externalitza serveis quan vénen mal dades", sentència el màxim responsable de la companyia, que disposa de 120 treballadors. L'allau d'encàrrecs ja ha provocat l'anulació del pla estratègic anterior i n'han definit un de nou per al període 2011-2015, per la qual els dos socis de l'empresa preveuen triplicar el volum de negoci i arribar a una facturació a l'entorn dels 18 milions d'euros.

L'empresa, amb seu a la capital catalana, té una delegació a Madrid on hi ha l'altre soci. De fet, les dues ciutats representen

el 95% del negoci de la companyia. "És aquí i a Madrid on se solen instal·lar les seues de les grans companyies", explica el director general.

La seva activitat és encara bastant desconeguda al mercat local, però amb una llarga tradició en el món anglosaxó. Bàsicament, s'ocupa de la gestió de la missatgeria. L'empresa habilita un espai (carteria) que centralitza la recollida i distribució dels paquets i cartes que arriben a l'edifici. Això és ideal, perquè d'aquesta manera s'evita que hi hagi un trànsit continu de persones externes que entren i surten de l'empresa i a més es racionalitza l'ús de recursos com ara ascensors. Un altre dels serveis és la carteria digital, és a dir, digitalitza i arxiva els documents que es reben en un immoble.

# Esperant l'arribada de la reacció

Ningú confia que el 2011 sigui l'any de la recuperació, tot i que les exportacions impulsen la sortida de la crisi

JOAN POYANO  
GIRONA

Havent passat de negar la crisi a ser fan de Santiago Niño Becerra, José Luis Rodríguez Zapatero assegura que caldran cinc anys per corregir els desequilibris estructurals de l'economia espanyola, amb reformes com ara les de les pensions i el mercat laboral. Menys tremendista, el catedràtic i professor d'economia d'Esade Francesc Xavier Mena pronosticava, hores abans que se sabés que seria el conseller d'Empresa i Ocupació, que el 2011 serà l'any de transició de l'economia espanyola, que si es fan les reformes necessàries -la més important, la del sistema financer- el 2012 sortirà "endavant com un avió de reacció".

Tant si és l'últim any d'una crisi que sembla que no ha d'acabar mai com no, totes les previsions coincideixen a pronosticar un 2011 estancat. La fundació de les caixes d'estalvis Funcas constata que, per primera vegada des del tercer trimestre del 2008, el PIB ha crescut en termes interanuals el tercer trimestre del 2010, i amb

això ha refet els números: preveu que aquest any el PIB només baixarà (un 0,2%) i que l'any vinent creixerà un 0,8%, una animació prou minsa per no esperar creixements modestos de l'ocupació fins al segon semestre del 2011. Les previsions de l'OCDE són pràcticament les mateixes.

Els empresaris catalans són moderadament optimistes sobre l'evolució dels negocis el 2011, segons una enquesta de les cambres de comerç europees, en bona part perquè l'exportació "està impulsant la sortida de la crisi". Els empresaris també preveuen un creixement de les vendes interiors i de l'ocupació a Catalunya el 2011, per primera vegada des de l'inici de la crisi, perspectiva que contrasta amb el fet que aquest any les vendes, l'ocupació i la inversió han continuat baixant, tot i que menys que el 2009. El sector més optimista en vendes interiors i ocupació és el dels serveis; en la indústria, en canvi, es preveu que l'ocupació continuarà caient el 2011, encara que moderadament, perquè les retallades fortes ja s'han fet. En relació amb la inversió, es preveu un creixement en la



L'exportació està animant alguns sectors, com el de l'alimentació i el tèxtil. L'ECONÒMIC

## L'augment de les exportacions anima els empresaris catalans

indústria; mentre que en els serveis la caiguda de la inversió es frenarà el 2011, però continuarà.

Les perspectives a Catalunya, segons l'enquesta de les cambres, també són millors que la mitjana de la Unió Europea, sobretot en l'exportació i, en menor grau, en l'ocupació, i estan en la línia de la mitjana de la UE en les vendes interiors, i són millors que la mitjana espanyola en totes les variables. Els casos més destacats són el de la inversió en la indústria i

l'ocupació en els serveis, ja que a Catalunya es preveu un petit creixement, mentre que a Espanya s'espera que continuarà caient el 2011.

**PESSIMISME DELS AUTÒNOMS.** Els autònoms tenen claríssim que el 2011 tampoc serà l'any de la recuperació. Una enquesta elaborada per l'Observatori del Treball Autònom mostra que només l'11,8% d'aquest col·lectiu creu que les seves expectatives de negoci milloraran, un 34% pensa que empitjoraran i un 46,7% no espera canvis en relació amb un 2010 desastrós. Un 73,2% dels autònoms declaren que la crisi els ha afectat plenament, i la meitat ho han notat amb caigudes de la facturació superiors al 20%. La caiguda de les vendes i la pèrdua d'activitat són els principals motius (gairebé un 60%) de la frenada en el negoci dels autònoms, tot i que la morositat i la falta d'accés al crèdit, amb un 21,7% i un 23,9% dels casos, respectivament, també hi han tingut molt a veure.

I què diuen els consumidors? L'Indicador de Confiança del Consumidor de l'ICO va pujar al novembre gràcies a la millora de les perspectives a sis mesos dels consumidors sobre mercat laboral, economia general i economia de la llar. Però si es compara amb el novembre de l'any passat, l'indicador d'expectatives ha baixat. Veurem si aquest augment de la confiança acaba sent efímer, com ho va ser el de fa un any.

### AGRICULTURA

#### Por a la reforma de la PAC

La renda agrària ha augmentat aquest any un 6,5%, contra la caiguda de l'1,6% registrada l'any anterior, segons la primera estimació del ministeri, que calcula que les subvencions equivalen al 30,4% del valor total. El sector està expectant davant noves retallades dels ajuts directes amb la reforma de la PAC que ha d'entrar en vigor el 2013, ja que des que es va fer l'anterior, l'any 2003, la renda agrària a l'Estat espanyol va caure un 28,2% fins al 2009, quan la mitjana va ser d'11.404,38 euros.

### ALIMENTACIÓ

#### L'exportació creix un 10%

La indústria de l'alimentació i les begudes preveu que aquest any igualarà la facturació del 2009, segons el baròmetre del sector elaborat per la patronal FIAB. Destaca que les exportacions d'aliments i begudes van augmentar un 9,9% en els nou primers mesos, i que el sector de l'alimentació continua sent un dels pocs amb una balança exterior positiva, amb un saldo que va ascendir a 514 milions d'euros. L'ocupació pràcticament s'ha mantingut, amb 439.000 empleats en el conjunt de l'Estat.

### CONSTRUCCIÓ

#### Parada privada i pública

Els visats sol·licitats per construir habitatges nous van caure un 23,7% interanual en els deu primers mesos de l'any, fins a 71.016 unitats en tot l'Estat, mentre que la petició de permisos per a rehabilitacions va pujar un 4,6%. La recaiguda també ve confirmada pel descens del nombre d'hipoteques constituïdes a l'octubre, un 28,7% menys a Catalunya. La construcció no residencial tampoc va millorar amb la retallada de la inversió pública, i s'esperen taxes negatives del 6,7% per al 2010 i del 8,2% per al 2011.

### AUTOMÒBIL

#### Remuntant des del fons

Entre gener i novembre, la producció de vehicles va créixer un 11,8% i la de turismes, un 7,5%, fins a un total de 2.239.849 unitats. Increments que parteixen de produccions molt baixes en l'exercici anterior, en el qual treballaven 79.845 persones menys que el 2007 com a conseqüència de la reducció de vendes i de producció. Segons la patronal europea ACEA, 75.730 d'aquests llocs de treball que s'han perdut en dos anys eren en empreses de la indústria auxiliar de fabricació de components.

### TÈXTIL

#### Entrant en la postcrisi

La indústria tèxtil està registrant una certa millora en l'activitat, després d'un 2009 que va ser "el punt àlgid" de la crisi, basada en el major dinamisme de les exportacions, mentre que el mercat espanyol segueix "llatrat per un baix creixement del consum", segons el Centre d'Informació Tèxtil i de la Confecció (Cityc). El centre adverteix, no obstant això, que el nou període postcrisi no està exempt d'incerteses, com ara les dificultats d'accés al crèdit, que suposen un fre al creixement.

### TURISME

#### Deu anys perden pes

La despesa total dels turistes estrangers en els onze primers mesos de l'any, 46.259 milions d'euros, va ser un 2,4% superior a la del mateix període de l'exercici anterior, quan la demanda turística havia baixat un 8,1%. L'associació de grans empreses del sector Exceltur recorda que el 2009 el sector turístic va encadenar nou anys consecutius amb una evolució pitjor que la del conjunt de l'economia espanyola, passant de tenir un pes de l'11,6% del PIB el 2000 al 10% del 2009.

## EMPRESSES

# Alesport fa una aposta decidida per la cursa atlètica i el ciclisme

**ESDEVENIMENTS.** El grup de serveis en l'esport organitzarà la Mitja Mataró de Barcelona, l'Ekiden de Tarragona i una cursa cicloturista Barcelona-Andorra. **OPORTUNITAT.** La crisi dóna opcions en el servei global a les empreses

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

Alesport, el grup empresarial especialitzat en el món de l'esport i el servei global a les empreses, vol fer l'any 2011 una aposta decidida per l'organització de grans esdeveniments esportius, amb l'assumpció de grans projectes com ara la Mitja Marató de Barcelona, la marató per relleus Ekiden, que se celebra a Tarragona, i la cursa cicloturista Barcelona-Andorra.

L'organització d'aquests esdeveniments es farà a través de l'empresa del grup RPM Racing. El conseller delegat del grup, Joan Porcar, comenta: "Després d'un temps molt centrats en activitats de motor, de cinc anys ençà estem fent més esforços en l'àmbit de l'atletisme". És en aquest camp que l'empresa ja organitza un dels esdeveniments més importants d'Europa, la Marató de Barcelona, que va aplegar l'any passat 12.175 persones. Com assenyala Porcar, dins del món de l'esport, "l'única activitat que creix com a generadora de negoci és l'atletisme popular: arreu et trobes gent corrent". I d'aquí sorgeix l'interès del grup per esdeveniments com ara Ekiden: "Ens interessa el mercat de curses de 10 km, sobretot si, com aquesta carrera, té un element diferencial".

**FENOMEN A FRANÇA.** Amb la cursa cicloturista Barcelona-Andorra, RPM Racing pretén fer una rèplica de l'autèntic fenomen de masses que aquest tipus de competició popular té a França, amb exemples com ara la Pau-Tourmalet, que pot aplegar fins a 10.000 ciclistes. Cal recordar que aquesta filial d'Alesport va ser la responsable de l'arribada del Tour de França a Barcelona, fruit de la col·laboració d'Alesport amb ASO, el grup que està al

## ALESPORT

### FACTURACIÓ

28M€

### FUNDACIÓ

1975

### PLANTILLA

196

● El grup Alesport, que aquest 2010 ha aconseguit un volum de negoci de 28 milions d'euros i l'any anterior havia arribat als 30 milions, procura que quant a facturació hi hagi un cert equilibri entre els seus tres braços principals, RPM Racing, RPM Events i Alesport, que facturen cada una entre 7 i 9 milions d'euros, si bé la incidència d'internet ha fet que el negoci editorial hagi decaïgut lleugerament en els últims temps respecte altres exercicis.

darrere de la gran carrera ciclista o del ral·li Dakar, a més de ser propietària del diari esportiu *L'Équipe*. RPM Racing s'ha consolidat en els darrers anys amb esdeveniments esportius de referència, com ara el campionat del món FIM Enduro Indoor, les World Series de Renault, el Trial Indoor Internacional de Barcelona o la Titan Desert, la carrera de BTT pel desert que ara mateix és una de les proves d'esport extrem més reconegudes arreu del món.

Per la seva banda, RPM Events també ha reeixit en l'organització d'esdeveniments per a grans empreses, com ara Pirelli, Toyota, Repsol, Movistar, BMW, Harley Davidson i altres. "Tot i que aquest mercat s'ha ressentit per la crisi, nosaltres ens n'hem sortit perquè moltes empreses de serveis han desaparegut,



Imatge de la Marató de Barcelona, esdeveniment que organitza RPM Events. ARXIU

en no haver pogut finançar el projecte, cosa que nosaltres sí que podem fer en estar prou sanejats".

Joan Porcar afirma: "Tot i la crisi, en l'organització d'esdeveniments hem aconseguit créixer, i ara el que volem és consolidar-ho els pròxims dos o tres anys".

En el camp editorial, Alesport segueix sent un nom sòlidament establert en el sector, amb la publicació de 13 revistes i 13 catàlegs que són distribuïts en 10 països amb una tirada de 7 milions i mig de set exemplars anuals. El 2010, a capçaleres ben consolidades com ara *Solo Moto*, *Solo Auto 4x4*, *Solo Nieve*, *Solo Bici* i *Solo Golf*, per esmentar-ne només algunes, s'hi ha afegit *Cotxes*, la primera revista sobre l'automòbil editada en català, que ha sortit al mercat amb un tiratge de 19.000 exem-

plars. Com explica Porcar, "ha tingut molt bona acollida, i s'ha beneficiat del fet que als concessionaris de cotxes catalans els surt més a compte posar publicitat en una publicació d'aquí que en una altra

d'àmbit estatal".

Tanmateix, les publicacions d'Alesport també han sofert l'impacte negatiu d'internet, que ha suposat una minva en ingressos publicitaris. Porcar opina: "Sembla que només

hi guanyen els que hi posen el programari, mentre que hi perden els que fem continguts i ens esforcem perquè siguin de qualitat". Confia que nous dispositius com ara el *tablet* o l'*iPad* permetin que "el públic estigui disposat a pagar per la informació de qualitat".

Amb tot, Alesport també té la seva pròpia experiència a la xarxa. En associació amb el grup Intercom (Infojobs.com, Softonic.com o Emagister.com), ha impulsat Motorfan.com, un *outlet* virtual de compra i venda de motos i accessoris en què Alesport s'encarrega dels continguts. El web, com afirma Porcar, està tenint prou acceptació arreu,

**Ha editat amb èxit la primera revista de l'automòbil en català**

a Itàlia, Bèlgica, Portugal, França i el Brasil, a més a més d'Espanya.

Una altra firma integrant del grup és Aventurismo, una majorista de viatges orientada a "oferir viatges especials, més enllà dels estàndards, a empreses i clients privats". Aquests viatges poden ser anar a veure óssos polars a la badia de Hudson, al Canadà; travessar els oasis d'aigües sulfuroses d'Egipte, o recórrer la Ruta 66 dels Estats Units amb Harley Davidson. Alesport té moltes esperances dipositades en Aventurismo, que té una mitjana de 300 clients per any, però vol mesurar el seu creixement: "No volem que depassi el 25% de la facturació del grup, perquè, en cas que no vagi bé, no afecti les altres filials". Al grup també s'hi afegeix Solo Segur, una corredoria d'assegurances de cotxe i moto.

## LES EMPRESSES DE L'ESPORT S'ASSOCIEN

### 42 firmes a Indecat

Alesport ha estat un dels grans animadors d'Indecat, el clúster transversal que aplega empreses que mantenen un cert vincle amb el món de l'esport. El president de la junta directiva, Joan Porcar, informa que ja s'hi han integrat 42 empreses, "i moltes altres, fins i tot de fora de Catalunya, han expressat la seva

voluntat de participar-hi". El clúster ja està realitzant estudis de mercat per a les empreses i al febrer està previst que s'engeguin tallers entre empreses "per analitzar les oportunitats comunes que es puguin presentar". Indecat també vol mantenir projectes comuns amb la Cecot.



# Turisme gastronòmic a l'Alt Penedès, Baix Penedès i Garraf

[www.rutadelxato.com](http://www.rutadelxato.com)



## EMPRESSES

# Uns gironins creen una xarxa social per intercanviar i contractar serveis

**PREMIATS.** Abans de posar en marxa l'empresa ja han rebut tres guardons per la seva innovadora iniciativa

ANDREU MAS  
GIRONA

Les noves tecnologies de la comunicació estan produint un autèntic esclat professional, que es tradueix en la creació de nous llocs de treball i en l'aparició de nous models de negoci. El cercador social de serveis interpersonals Nockin és un d'aquests nous negocis, que es basen en l'adaptació al segle XXI dels tradicionals anuncis classificats per paraules que es troben als diaris i a la premsa gratuïta, o que, en una altra modalitat més econòmica, es poden trobar enganxats a un fanal o al tauler d'anuncis d'un forn, per citar només un exemple.

Nockin permet a l'internauta inserir gratuïtament l'anunci del servei que ofereix a la resta de la comunitat. Tot i que hi tenen cabuda anuncis de tota mena -excepte els de serveis de relax-, bàsicament el que anuncia la xarxa són treballs per hores, com ara fer de cangur, fer reparacions o donar classes particulars.

L'anunciant, normalment una persona a títol

## NOCKIN

### FACTURACIÓ

90.000 €

### TREBALLADORS

2

### FUNDACIÓ

2008

● Els dos fundadors de l'empresa es van conèixer fent un màster MBA a Girona. El 2008 van fer un projecte amb 5 persones més que va rebre el premi de l'associació d'antics alumnes del màster. A partir d'aquell projecte Ejobs, neix Nockin.

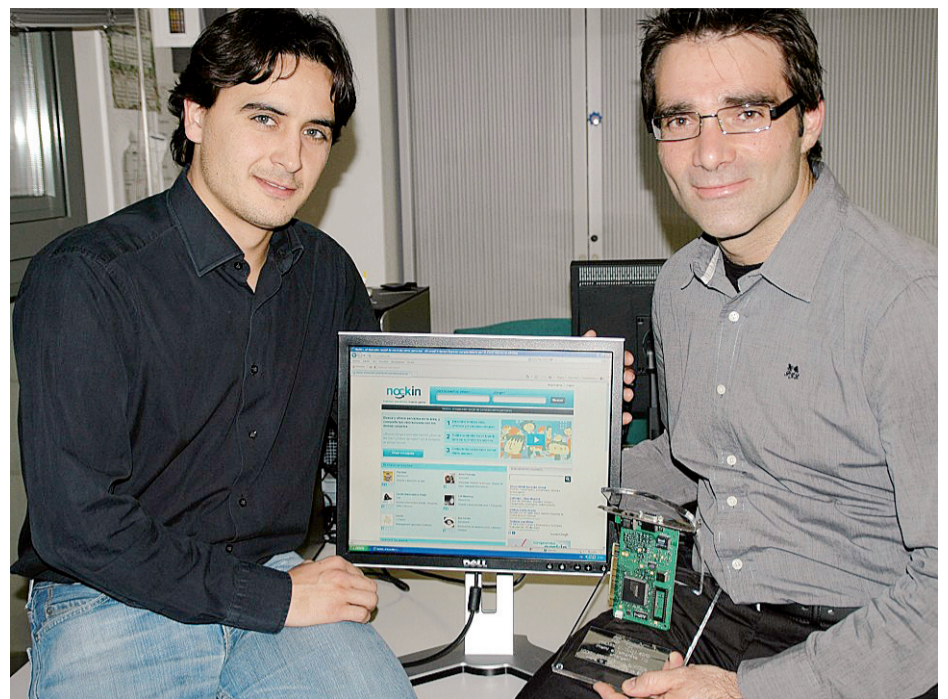
individual, té l'opció de publicar un perfil personal i professional complet. Com més completes siguin les dades de la persona que ofereix el servei, més confiança generarà en els usuaris de la pàgina, que al seu torn poden donar la seva valoració sobre aquell servei si n'han estat usua-

ris, de manera que la reputació d'aquell anunci creix o decreix en funció de les valoracions dels mateixos usuaris, plenament en sintonia amb el que és el funcionament del web 2.0.

El que realment confereix projecció de futur al negoci iniciat per aquest dos gironins -que tenen la seu social a Begur- és que la plataforma Nockin es converteix en l'intermediari que ofereix confiança als usuaris que allò que anuncia té uns mínims requisits de qualitat i solvència.

**MILLOR POSICIÓ.** En el futur, una de les línies d'ingressos que preveu el projecte és el que pagaran els anunciants per sortir en una millor posició que els seus competidors, a l'estil del model que fa servir Google en els seus anuncis, els coneguts com a Google Adwords, en els quals l'anunciant paga en funció dels clics que es fan sobre el seu anunci.

Ara com ara, els dos emprenedors gironins que han engegat el negoci, Sergi Moreno i Toni Campos, no aspiren tant a treure'n una rendibilitat immediata



Moreno i Campos mostrant el web de Nockin i amb el premi E-Tech a les mans. A.M.

com a aconseguir el major nombre d'usuaris. "Estem invertint tots els nostres esforços a aconseguir que ens coneguin la plana, que hi busquin, però som conscients que és un camí molt lent", manifesta Moreno.

L'empresa ha iniciat l'activitat amb un capital social de 40.000 euros, aportats

íntegrament pels dos socis promotors, i es plantegen obrir una tanda de finançament en una segona fase, quan el servei estigui consolidat i sigui el moment d'emprendre l'expansió.

Tot just acaben de completar el que s'anomena "fase beta" de la posada en marxa de la xarxa, temps

que han aprofitat per comprovar les funcionalitats del web i introduir les millores que els han suggerit els mateixos usuaris. "Ha estat molt important disposar del feedback dels usuaris, que ens ha permès detectar coses que nosaltres pensàvem que estaven clares", explica Campos.

## EMPRENEDORS

### Tres premis per començar

El 2008 van rebre el premi que els va animar a convertir un projecte de fi de carrera en un negoci i ara n'han rebut dos més: el primer, l'E-Tech a la millor empresa TIC emergent, impulsat per l'associació d'empreses de noves tecnologies de Girona (Aenteg). El segon, el premi viver d'empreses Lamaret.cat

en la categoria de millor projecte socialment responsable.

I és que els creadors de Nockin han optat per convocar el primer concurs social Nockin, mitjançant el qual premiaran amb 6.000 euros el millor projecte veïnal enfocat a l'acció social i que fomenti la prestació de serveis entre persones. El

guanyador el triaran els mateixos internautes.

A hores d'ara s'han consolidat poc més de 600 usuaris. A final de 2011 esperen haver-ne assolit uns 3.000.

Els fundadors de Nockin estan convençuts que aconseguiran traslladar a la xarxa l'estructura de proximitat del barri. És la clau de l'èxit.

# Seat invertirà 300 milions en cinc anys

REDACCIÓ  
MARTORELL

Seat invertirà 300 milions anuals durant els pròxims cinc anys, mantindrà la plena ocupació a la planta de Martorell i donarà per acabada la fase d'expedients de regulació (ERO) temporals, tal com detalla el president del grup, James Muir, en una entrevista

concedida a l'agència Efe. "Seat és avui el tercer inversor més gran a Espanya i els nostres plans són mantenir el mateix nivell inversor els pròxims cinc anys", assegura Muir. Segons el president, això ha de generar més productivitat a la factoria del Baix Llobregat, un aspecte que no es pensa limitar a la fabricació el 2011 del nou Au-

di Q3. L'empresa també ha de començar a negociar un nou conveni, pel qual ja s'han iniciat contactes, tot i que no s'intensificaran fins a la celebració de les eleccions sindicals, al febrer. En aquest capítol, Muir apunta que la companyia vol introduir una part de la retribució variable, però "no com a penalització, sinó com a premi en benefici

dels treballadors si compleixen uns determinats nivells de productivitat".

**LEÓN.** Seat va tenir el 2009 unes pèrdues de 187 milions d'euros, i Muir accepta que el pla de la companyia no es pot basar a tornar als beneficis, tot i que preveu una notable reducció dels números vermells pels propers exercicis.

"Som líders de vendes a Espanya", diu Muir, però és un lideratge "que hem de consolidar en els propers anys", adverteix. Segons l'opinió del president del primer fabricant de cotxes de l'Estat espanyol, la renovació de Seat passa "per una autèntica ofensiva de productes el 2012". Muir avança que aquesta renovació tindrà com a eix el

nou León, que tindrà diverses famílies. L'objectiu de Seat és fer amb el León una rèplica de l'èxit de l'Ibiza, del qual la marca espanyola ven 200.000 unitats cada any i que segueix sent el seu model amb més demanda a tot el món. Cal, però, ressituar el León com a producte, ja que ha quedat "en terreny de ningú", diu Muir.





L'administrador i gerent de Pymag Curtin, Xavier Gràcia, al laboratori de la companyia a Santa Perpètua. L'ECONÒMIC

# Pymag Curtin fabricarà productes químics per al tèxtil al Brasil el 2011

**INTERNACIONALITZACIÓ.** La firma estudia futures plantes a Turquia, l'Índia, el Vietnam i Mèxic, per passar de 15.000 tones anuals de producció a 25.000

**JORDI TORRENTS**  
SANTA PERPÈTUA DE MOGODA

Elaborar productes químics per a la indústria tèxtil és una d'aquelles especialitzacions fetes en el lloc adequat i en el moment adequat per part de Pymag Curtin. Quan el Vallès Occidental encara era l'eix del sector, naixia aquesta empresa familiar un ja llunyà 1964. Ara ja és una de les firmes líders a Catalunya en el seu àmbit i durant el 2011 obrirà una planta al Brasil, en el marc d'un pla estratègic dissenyat per la companyia pels propers dos anys.

Serà la segona del grup a l'exterior, ja que en té una a la Xina des del 2006. Tot i tenir el punt de mira de l'any 2011 posat en el Brasil, els objectius de Pymag Curtin són continuar creixent. Així, aquesta companyia, que va fer les seves primeres passes en un mo-

dest magatzem comercial situat a la Llagosta -localitat veïna a Santa Perpètua (Vallès Occidental)-, també s'ha fixat, sobretot, en Turquia, però també en altres països com ara l'Índia, el Vietnam i Mèxic. La firma ja preveu invertir 700.000 euros per tirar endavant la futura implantació en altres països.

El nou centre de producció brasiler -que s'ubicarà a la zona de São Paulo-, que serà una realitat a partir d'un acord amb un soci local, servirà per abastir els mercats de països centreamericans com ara Guatemala, El Salvador, Honduras i Costa Rica, a més del Perú. Tal com explica l'administrador i gerent de la

firma, Xavier Gràcia, han escollit el Brasil perquè "és un mercat en plena expansió, amb grans possibilitats a mitjà termini per consolidar la nostra presència en diferents punts, especialment de l'Amèrica Central". El soci local aportarà el centre productiu, mentre que la companyia catalana subministrarà la tec-

nologia i prepararà les instal·lacions per fabricar els compostos.

En el cas turc, els responsables de Pymag Curtin avancen que pensen dur-hi a terme accions comercials, tot i que encara es troben en fase d'avaluació. El pla d'internacionalització, però, ja preveu incrementar la producció anual del grup -actualment de 15.000 tones- fins a 25.000 tones en un termini màxim de cinc anys. El 65% de tota la seva producció actual es destina a l'exportació.

Quina és, però, la clau de la supervivència d'una empresa a l'entorn d'un sector prou castigat? Doncs disposar de productes d'alt valor afegit, aquell punt de més que serveix perquè qualsevol teixit sigui competitiu en un mercat amenaçat sovint per producte més barat però de qualitat també molt inferior. Pymag Curtin, de fet, no va ser aliena a la crisi i fa un parell d'anys va passar una situació força complicada, però se n'ha sortit.

Parlar de productes químics per al tèxtil pot sonar estrany, però tal com detalla Xavier Gràcia desenvolupen "noves aplicacions per al tèxtil" i especialment per a teixits "amb unes característiques singulars, com els que utilitzen els bombers, els militars o els professionals de la muntanya". Així, amb una cartera que ja supera els 500 clients, Pymag Curtin disposa de productes de fabricació pròpia com ara fungicides, antimicrobians, antiestàtics, antilliscants, suavitzants o ignífugs. Aquests clients es troben repartits ja en una vintena de països de quatre continents, des d'Holanda fins a Indonèsia, passant per Madagascar, Sud-àfrica, Suïssa, Portugal, l'Argentina, Mèxic i Alemanya.

**La facturació el 2009 va ser de 6,7 milions, però el 2010 es tancarà amb 10 milions**

El grup vallesà compta amb una plantilla de 33 persones i unes instal·lacions -al polígon de Can Bernades Subirà- amb una superfície que supera els 11.500 metres quadrats, repartits entre el magatzem, el laboratori, l'àrea de

<b>PYMAC CURTIN</b>
<b>FACTURACIÓ 2009</b>
<b>6,7 M€</b>
<b>TREBALLADORS</b>
<b>33</b>
<b>ANY DE FUNDACIÓ</b>
<b>1964</b>

● L'empresa va néixer en un modest magatzem de la Llagosta ja fa 46 anys i més tard es va traslladar a la veïna Santa Perpètua. Actualment, Pymag Curtin produeix 15.000 tones anuals de productes químics per al tèxtil, però preveu arribar a 25.000 tones amb una nova planta al Brasil -ja en té a la Xina- i la possibilitat d'altres en cinc anys.

producció i l'àrea de logística. Compta amb un equip de professionals químics que es dediquen a la investigació de noves fórmules per a la seva posterior aplicació a la indústria tèxtil, un factor que també ajuda "a la millora de la competitivitat d'aquestes empreses", segons apunten fonts de la companyia vallesana, ja que permet que molta producció tèxtil pugui competir gràcies a un valor afegit contra el qual no pot lluitar una oferta que està més basada en la baixa qualitat.

**RECERCA.** L'any 2009 la facturació del grup químic va ser de 6,7 milions d'euros, però aquest 2010 esperen tancar-lo amb 10 milions, és a dir, amb un important creixement del 50% en plena època de crisi general. D'aquesta facturació, un 10% es destina a la tasca de recerca (R+D+I) i, de fet, és una de les poques firmes del seu sector a tot l'Estat espanyol que disposa d'un centre d'investigació equipat amb una tecnologia tan avançada.

Fonts de la mateixa companyia també expliquen que la fabricació de productes químics fa necessàries unes estrictes mesures de protecció del medi ambient que siguin compatibles amb la producció industrial. Així, les mateixes fonts concreten que tots els residus que generen són reciclats, comercialitzats o reutilitzats, incloent-hi l'aigua.

## LES APLICACIONS

### No als fongs, les taques, les arrugues i el foc

Quines són les millores dels teixits un cop aplicats els productes de Pymag Curtin? Amb els fungicides, com el seu nom indica, es protegeixen els teixits contra la formació o el cultiu de fongs. El fluorocarboni confereix

al teixit un rebuig de l'aigua, l'oli i, en general, les taques. L'anomenat *wash&wear* elimina la tendència dels teixits a encongir-se i facilita que no s'arruguin massa després del rentat. Els suavitzants potencien el

tacte dels teixits, segons la fibra que sigui. Les silicones, en canvi, milloren les costures i ajuden els teixits a recuperar la seva forma original. I els ignífugs, els que salven vides, eviten que el foc els cremi.

## EMPRESSES

## Emprenedors L'Espectacleria

## Una empresa d'espectacle

L'Espectacleria, creada fa un any, anima des de festes privades fins a actes multitudinaris amb una cartera de més de cent artistes

JORDI TORRENTS  
SANT CUGAT DEL VALLÈS

Necessita omplir el cel de confeti per presentar un producte? O un muntatge amb xanquers i actors per a una campanya contra la sida? O fins i tot una festa, particular o d'empresa, amb una història plena de personatges fantàstics i vestuaris exuberants? A aquest negoci és al que es dedica la companyia santcugatena L'Espectacleria, nascuda ara fa un any gràcies a l'empenta de quatre amics i socis.

La idea va sorgir d'alguns espectacles que tots quatre muntaven arran de la seva vinculació amb la colla de Diables de Sant Cugat. El responsable artístic de L'Espectacleria, Jordi Prat, explica que va estudiar cinema i que sempre havia tingut ganes "de fer un pas més". Així, amb Diables van començar a incorporar elements més enllà del foc, com ara malabars, acrobàcies, circ i xanquers. I tot, amb una història que feia de fil conductor. En un àmbit *amateur*, però, el tema quedava força limitat, i per això van fer el

pas de dedicar-s'hi professionalment. I, tot i trobar-se en època de crisi, van decidir rebre assessorament de la Cambra de Terrassa per llançar-s'hi.

La seva intenció és crear espectacles que "juguin amb l'inesperat", diu Prat. L'Espectacleria es defineix com una empresa dedicada a l'animació o esdeveniments de tot tipus, des d'actes multitudinaris fins a festes privades, passant per tallers (de circ, de percussió, de dansa o de malabars). Paral·lelament, crea i produeix espectacles de petit i gran format, fusionant foc, arts del circ i teatre de carrer. És a dir, espectacles adaptables a qualsevol situació -ja sigui per presentar un producte, una festa d'aniversari o una campanya per conscienciar contra els embarassos no desitjats-, i tots amb una posada en escena i un impacte visual per aconseguir captar l'atenció d'un espectador que, en la majoria dels casos, no va a veure'ls a ells.

El responsable de coordinació i personal, Èric Ricart, detalla que els treballadors són ells quatre, però que tenen una cartera d'ar-



Albert Martínez, Jordi Prat i Èric Ricart són, amb Jaume Benet, els quatre socis de L'Espectacleria. ROBERT RAMOS

tistes que contracten per a temes puntuals que ja supera el centenar. Albert Martínez és qui s'encarrega del material i el "manetes" del grup, i explica que quan una empresa s'adreça a ells, la primera pregunta que li fan és: "Tu què vols?". "Volem saber si vol promocionar un producte,

aportar un plus a una empresa o, simplement, que els treballadors passin una estona rient o amb por". Així, tenen tres grups de clients. D'una banda, els particulars, amb les clàssiques festes d'aniversari o de comunió però a les que els quatre socis volen aportar un plus d'enginy i de creativitat. D'una altra, empreses, firmes d'esdeveniments i fins i tot locals nocturns. El tercer grup és el dels ens públics, com ara els ajuntaments, que els poden encarregar actes com per exemple cercaviles. En tots els casos, diu Prat, "juguem amb les emocions" i, sigui quina sigui la grandària de qui els contracta, "la filosofia és sempre la mateixa". De fet, els clients petits els fan molt ressò perquè els acabin contractant empreses i entitats més

grans. Per una qüestió logística evident, el 90% de la seva feina es mou arreu de Catalunya, tot i alguna incursió a Madrid i Castelló.

Un altre àmbit a què es dediquen és al dels efectes especials, amb màquines i elements de pirotècnia, foc fred o fum. El nombrós material que utilitzen se'l van començar elaborant ells, però ara compten amb col·laboradors que, a partir d'idees de disseny de vestuari i d'escenografia, s'encarreguen de tasques de sastreteria, de decoració i d'*attrezzo*. El seu cap, doncs, no para de bullir i fins i tot han pensat en endinçar-se, algun dia, en àmbits com ara el teatre i el cinema. De fet, ja els han demanat col·laboració en algun videoclip i, tal com recorda Prat, "el Cirque du Soleil també va començar com un grup petit".

## LA IDEA



Quatre amics vinculats als Diables de Sant Cugat es van convertir fa un any en socis a L'Espectacleria, dedicada a esdeveniments de tot tipus fusionant circ, teatre, foc i tot el que faci falta.

## 'Forever' Neil, 'forever' Young

## OPINIÓ



Guillermo de Haro

Se'n acaba el 2010. I, com tots els anys, fem balanç. Recordem els que ens han deixat i ens plantejarem què ens ve en el nou any. És també època de regals en la qual intentem gaudir no pensant en la futilitat del temps, creient que sempre serem joves. *Forever Young*. Estava jo

escriuint l'article quan vaig començar a pensar en aquestes coses. Vaig pensar en Steve Jobs quan diu, en la xerrada de Stanford, que la mort és bona com a element purificador i innovador i que, encara que ha passat tota la vida prenent decisions tenint en compte que hi ha un final, fins que no va tenir la parca davant no en va ser conscient. El mateix Jobs que ha convertit Apple en la segona empresa per capitalització borsària del món, amb 300.000 milions de dòlars, gairebé un terç del PIB d'Espanya. No està mal gestionada, no. I ho ha

aconseguit competint en el sector de la música, un sector que s'està morint des dels anys vuitanta i on discogràfiques com Sony Music pateixen perquè malvats productors de *hardware* com Sony fabriquen gravadors de CD i DVD. AiTunes, d'Apple, un troba gran quantitat de música de tot tipus per a les festes. Música que la gent paga. Entre els autors hi ha Neil Young. Per saber més d'ell, res millor que Wikipèdia, el projecte que demostra que "sol no puc, però amb amics sí". Milers d'autors voluntaris, i amb només necessitats de

patrocini, satisfetes per microdonacions de 16 milions de dòlars aquest any, dona servei a milers de milions de persones. Jo coneixia Young molt tangencialment, fins que un company em va demanar de regal un article sobre ell. Vaig pensar que no tindria molt a dir-ne, però Young és una troballa. *Forever Neil*.

Canadenc, va ser immigrant il·legal als Estats Units, com tants d'altres avui dia. Va revolucionar la música popular, un innovador en molts aspectes. Considerat padrí del *grunge*, Kurt

Cobain estava molt influenciat per ell. Fins i tot *Sweet Home Alabama* va ser creada a partir de dos temes seus, *Southern Mani Alabama*. També va fer cinema, amb aparicions com a actor (poques) o director, i va ser nominat a un Oscar per *Philadelphia*. I, és clar, està adaptat al món digital, així que no necessitem sis graus per saber que el trobem a internet i a la botiga d'Apple. Té una comunitat de fans impressionant i diversa; tant, que un biòleg ha posat el seu nom a una aranya (*Myrmekiaphila Neilyoungi*). Aixeca

passions i no (només) pel fet de ser un producte de màrqueting, sinó per la capacitat per innovar. Young va fer 65 anys al novembre. El 2011 hauria d'estar jubilat, però segueix al peu del canó i és un exemple de com reinventar-se i influenciar gent de tota mena. Un exemple a seguir, un esperit ple d'energia i capacitat d'adaptació als temps. *Forever Neil Young*. I felicitat 2011 a tots.

Soci Expansió Internacional d'Avangroup

## COTITZA A L'ALÇA

**Josep Cabré**

Coordinador d'Unió de Pagesos a Lleida

↑ Unió de Pagesos va apro-  
fitar el festival Cucalocum de Lleida per distri-  
buir entre els nens carmanyoles de  
fruita. L'acte, dins de la campanya  
*Disfruta-la*, vol fomentar el con-  
sum de fruita fresca i donar més  
valor al producte.



## COTITZA A L'ALÇA

**Josep Lluís Bonet**

President de Fira de Barcelona

↑ Fira de Barcelona pre-  
veu que els seus ingres-  
sos a partir de les activi-  
tats exteriors representin el 30%  
de la facturació en cinc anys,  
quan ara és de l'11%. Ja treballa  
amb operadors de països com ara  
el Brasil, el Marroc i el Vietnam.



## COTITZA A LA BAIXA

**José María Ruiz Mateos**

Conseller delegat de Nueva Rumasa

↓ Els iogurts Clesa i els  
flams Dhul ens poden  
sonar a productes ben  
espanyols, però el cert és que  
l'hòlding de l'inigualable Ruiz Ma-  
teos disposa de diferents societats  
matrius en paradisos fiscals com  
ara Belize i les Antilles Holandeses.



# ELECTRICITAT A PREU DE CAFÈ

El 2011 arriba amb un regal enverinat, amb una bona clatellada en la factura elèctrica (+9,8%) i del gas (+3,9%), mentre Artur Mas aposta per dos professors d'economia per sortir de la crisi. Per Jordi Torrents

L'acudit d'aquell català que, en el llit de mort, encara pregunta què hi fa el llum del passadís obert aviat passarà de ser una broma per convertir-se en un hàbit necessari. Agafin una factura de la llum i, de cara al 2011 que encetem, vagin sumant-hi gairebé un 10% (el 9,8%, exactament), després que ho aprovés la comissió delegada d'Assumptes Econòmics per tal de recuperar el sector de les elèctriques. Tot i que hi haurà excepcions (per a cinc milions d'usuaris amb contractes de baixa potència, de família nombrosa, en atur o amb pensions mí-

nimes), l'increment es calcula que afectarà més de 20 milions d'abonats. Però que ningú pateixi, ja que el ministre d'Indústria, Miguel Sebastián, ens ha recordat que, total, l'increment equival a 3,2 euros per llar de mitjana. És a dir a 1,5 euros per persona. És a dir, "al preu d'un cafè". És a dir, que tal com fan les ONG que ens assalten pel carrer armats amb una armilla i amb ganes de perdonar-nos la vida; o els venedors d'assegurances *multitot*, o els d'una col·lecció de carmanyoles de plàstic o un robot que cuina i fa la bugada, el gran perjudicat sempre és aquell pobre cafetó diari.

Per acabar-ho d'adobar, el secretari d'estat d'Energia, Pedro Marín, tampoc descarta futurs increments. De fet, l'era Zapatero ja acumula un augment de la factura elèctrica del 46% des del 2004. Els més espantats davant la mesura són les empreses i, especialment, les petites. Des de Pimec, als que deixar el cafè no els convenç, lamenten que l'única forma d'aconseguir que no hi hagi dèficit tarifari el 2013 sigui augmentant-ne el preu. La patronal creu que una solució passaria per reduir els costos de generació d'electricitat, i critica que l'increment anunciat quadripliqui l'IPC del 2010. Els



**Tot i que hi haurà algunes excepcions (per a cinc milions d'usuaris amb contractes de baixa potència, de família nombrosa, en atur o amb pensions mínimes), l'increment es calcula que afectarà més de 20 milions d'abonats. Petites empreses, consumidors, sindicats i pensionistes ja han protestat**

sindicats acusen el govern de cedir a les pressions de les elèctriques, i l'associació de consumidors Facua calcula que un usuari mitjà pagarà 220 euros més cada any que el 2007 i ha convocat una mobilització mitjançant l'enviament de cartes de protesta a ZP.

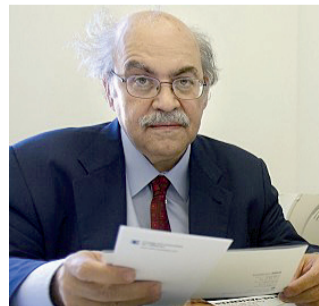
La CEACCU (confederació de mestresses de casa, consumidors i usuaris) parla d'un rebut "inacceptable" per a uns ciutadans que ja les passen magres, i la Unió Democràtica de Pensionistes també ho qualifica de "desgavell".

Caldrà, però, continuar-se gratant la butxaca en altres qüestions, ja que el gas natural, també a partir de gener, s'apujarà un 3,9%, i agafar el tren també sortirà més car: l'AVE, un 2,3% i Rodalies, un 3,1%. Si optem pel cotxe, voraç generador de factures, comprovem com el 2010 el gasoil s'ha encarit un 19% i la benzina de 95 octans, un 15%. Els preus rècord del 2008 ja els tenim a tocar.

Si algú, però, es troba amb un deute important per eixugar, és el nou president de la Generalitat. Artur Mas ja ha donat a conèixer el seu onze de gala, amb tres departaments molts vinculats a temes econòmics. El conseller d'Economia i Coneixement serà un vell conegut, Andreu Mas-Colell,

com el d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural, en mans, de nou, d'un lleidatà, Josep Maria Pelegrí. L'independent Francesc Xavier Mena serà responsable d'Empresa i Ocupació. Mena, professor d'Esade, té clar que el 2011 serà un any de transició per aconseguir remuntar el vol el 2012. Mas-Colell, economista de renom, s'haurà de barallar amb el dèficit fiscal amb la resta de l'Estat i amb el repte d'atraure inversió estrangera. Un altre departament amb pes econòmic, el de Territori i Sostenibilitat, recau en Lluís Recoder, que deixa l'alcaldia de Sant Cugat del Vallès. Segons la patronal Cecot, presidida per Antoni Abad -que va arribar a sonar com a conseller d'Economia-, el nou govern haurà d'ajudar a desencallar els dos principals problemes de les pimes, que són la falta de finançament i l'augment de la morositat.

Qui ja ha començat a fer passes en el nou càrrec és Joan Rosell, flamant president a la CEOE, patronal de patronals. De moment, s'ha trobat amb la vicepresidenta econòmica, Elena Salgado, i ha reduït de 21 a 9 les vicepresidències. La primera, per cert, per al madrileny amb nom d'actor d'èpoques pretèrites, Arturo Fernández.



A la dreta, el nou conseller d'Empresa i Ocupació, Francesc Xavier Mena. A l'esquerra, Joan Rosell en la seva trobada amb Elena Salgado ja com a president de la CEOE. Al mig, el nou conseller d'Economia i Finances, Andreu Mas-Colell, i el secretari d'estat d'Energia, Pedro Marín. L'ECONÒMIC

## OPINIÓ

## EDITORIAL

## LLUMS EN UN ESCENARI D'OMBRES

En un escenari marcat per la crisi, en què el 2010 ha estat un dels anys més colpidors, moltes empreses redoblen els esforços per minimitzar les pèrdues o, si més no, guanyar una xifra propera a l'obtinguda en l'exercici anterior. La darrera setmana d'aquest any -que es recordarà per la recessió, les mesures anticrisis imposades per la UE o per l'alta xifra d'atur- *L'Econòmic* presenta un reportatge en què explica que un grup d'empreses catalanes, de mida i sectors diferents, hauran viscut el seu millor any de la història, una llum enmig de l'ombra generalitzada. Tot i saber que de segur que hi ha altres casos d'èxit a Catalunya, amb l'anàlisi d'aquestes empreses hem volgut explicar el model escollit per assolir el millor any de la seva vida i explicar les causes que han portat cap als bons resultats.

En la major part dels casos s'observa que l'empresa s'ha de sustentar en una base financera sòlida, sobretot les que ja fa anys que tenen activitat econòmica. I més en un moment en què hi ha extremes dificultats per trobar crèdit. Les altres causes es troben en l'aposta decidida per la innovació i la vocació pel treball amb qualitat i excel·lència, i també dur a terme inversions estratègiques en el moment més adequat. Però si hi ha una clau determinant on coincideixen diverses empreses tractades a l'article a l'hora de tenir bons resultats el 2010 és la ferma aposta per la internacionalització. En el cas de la farmacèutica Grifols, el 75% dels ingressos provenen del mercat internacional, un fet similar al de Mango, la cadena de moda catalana que aquest any ha obert cada dia una botiga i només vuit s'han inaugurat a l'Estat espanyol. Desitgem que el 2011 sigui també el millor any de la història per a tot el teixit empresarial!

## MÉS AMB MENYS I POC MARGE DE MANIOBRA

El nou govern català s'ha estrenat amb la consigna del president de fer més amb menys per la situació de crisi econòmica, la sortida de la qual és la prioritat. Les conselleries de les àrees econòmiques ho tindran molt difícil per complir l'encàrrec, malgrat que els nomenaments d'Andreu Mascolell en Economia i Coneixement i Francesc Xavier Mena en Empresa i Ocupació han estat molt ben rebuts tant pel sector empresarial com pels dos sindicats majoritaris. Sortir de la crisi vol dir crear ocupació, i aquesta a Catalunya depèn bàsicament de les petites i mitjanes empreses, les quals demanen al govern que ajudi a crear un entorn favorable, que bàsicament passa per desembussar el finançament i més flexibilitat laboral. Sobre el crèdit, res pot fer el govern català -cap govern- per obligar la banca privada a obrir l'aixeta, i la capacitat de dotar amb més recursos les línies públiques de l'Institut Català de Finances és molt limitada, vista la debilitat pressupostària d'una Generalitat que ha hagut de recórrer a l'emissió de deute entre particulars per resoldre els problemes de tresoreria. I amb la segona reclamació, el conseller d'Empresa i Ocupació està totalment d'acord que la reforma laboral ha quedat a mitges, però poc hi podrà fer en un tema, com tants altres, en el qual les competències legislatives continuen sent d'àmbit estatal.

Si fa no fa, el mateix passa amb Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació. El conseller Josep Maria Pelegrí ha estat ben rebut pel sector, recelós per una reforma de la política agrària europea en la qual poc podrà incidir.

## 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

## Invertir en capital humà

ELISABET

## MOTELLÓN

Professora d'Economia de la

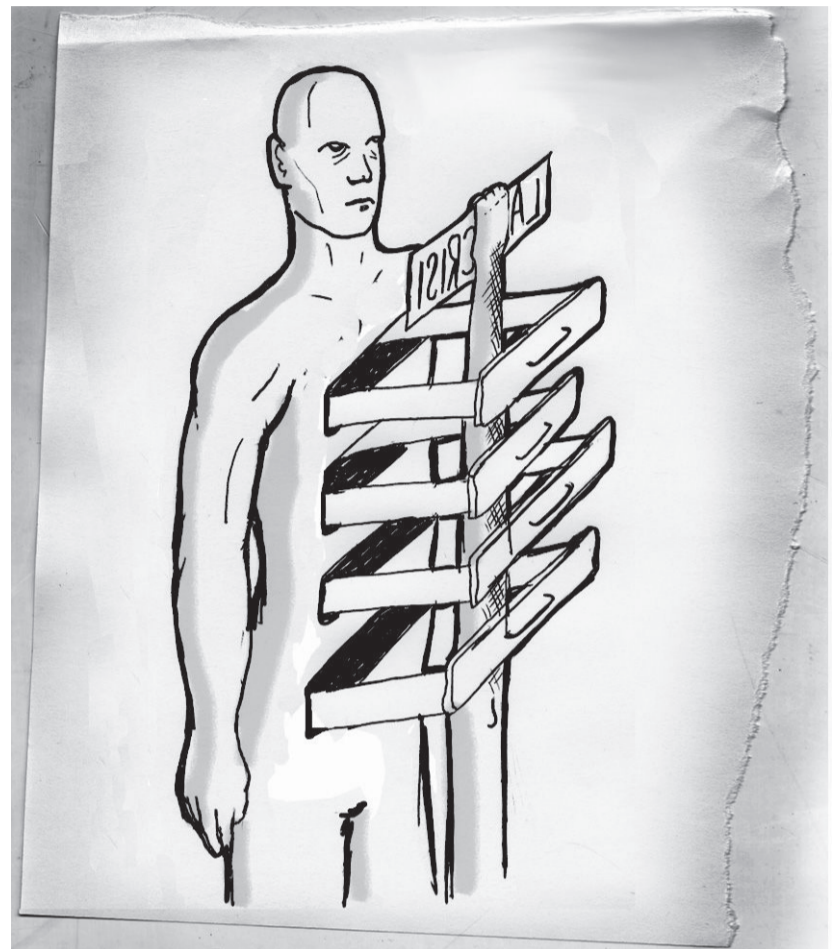
Universitat Oberta de Catalunya.

Integrant del grup AQR-IREA (UB)

**L**es particularitats de la crisi econòmica espanyola han estat objecte de múltiples estudis dels quals es desprenen recomanacions, en ocasions, contradictòries. No obstant això, sembla que un aspecte aglutina el consens dels analistes: la necessitat d'invertir en infraestructura humana. I és que la transcendència del capital humà, adquirit en gran mesura a través de l'educació, com a motor de creixement i desenvolupament econòmic sostenible, està àmpliament contrastada. Així, la seva acumulació estimula la producció, incideix sobre la localització de l'activitat econòmica, augmenta la competitivitat i actua com a catalitzador per a la generació, i adaptació, de tecnologies i processos d'innovació. A més afavoreix la polivalència dels treballadors, vital per garantir la seva recol·locació en períodes d'atur elevat. És per això que l'educació i el capital humà constitueixen una de les principals fonts de riquesa d'un país, pels beneficis socials que proporcionen.

Però la decisió individual d'invertir en educació no està condicionada per aquests beneficis públics, sinó per la promesa de futurs guanys privats. Bàsicament, per la perspectiva d'obtenir majors salaris. La reticència dels nostres joves a formar-se ens indica que, en aquest punt, alguna cosa no funciona. La taxa d'abandonament escolar a Espanya revela un escenari preocupant: gairebé un terç dels joves de 18 a 24 anys han abandonat els seus estudis abans de superar l'educació secundària obligatòria. I per complir-ho, si és possible, 750.000 d'ells formen la generació *ni-ni*, perquè no estudien ni tampoc treballen. Són aquests joves, que haurien d'estar formant-se, els que hauran de contribuir a la sortida sostenible, i a llarg termini, dels problemes estructurals de l'economia espanyola i sustentar en el futur el nostre estat del benestar. Però com es pot aconseguir un creixement econòmic sostenible sense treballadors qualificats?

En els darrers anys, com a reflex de l'escàs valor que el nostre precari sistema productiu atorgava al capital humà, la prima a l'educació s'ha reduït. Per tant, com cada vegada era menys rendible invertir en capital humà es tendia menys a acumular-ho. Des del punt de vista econòmic, els nostres joves tenien un comportament racional, ja que l'educació no era prou rendible per apostar-hi. Els



RAÚL LÓPEZ

**És per això que l'educació i el capital humà constitueixen una de les principals fonts de riquesa d'un país, pels beneficis socials que proporcionen a la societat**

salaris que molts joves no qualificats cobraven, per exemple, en la construcció bastava per entendre per què es buidaven les aules. Fins i tot, de vegades, la irracionalitat semblava retenir-los-hi i no acompanyar-los a les bastides.

Només fent més atractiva la inversió en educació, com faríem amb qualsevol altra inversió, podrem retornar aquests joves al sistema educatiu i evitar la deserció d'uns altres. I en aquest sentit calen mesures innovadores. Mesures que apropin el rendiment privat de l'educació al seu rendiment social. Una proposta, implementar un sistema de tributació de l'IRPF que estigui en funció no només del tram d'ingressos, del "quant guanyen", sinó també del nivell educatiu de l'individu, del "què han fet per poder guanyar-ho". Aquest sistema, sense oblidar la progressivitat, gravaria menys als salaris d'aquells treballadors que han realitzat un major es-

forç educatiu i, per tant, que més contribueixen al creixement i desenvolupament econòmic. Aquesta reducció impositiva, que pot estar fitada als primers anys de la vida laboral, per evitar que es perpetui, i per a trams salarials per sota d'un determinat llindar, suposaria un augment de la prima a l'educació i conjuminaria interessos públics i privats en la inversió en capital humà. Com a il·lustració, si l'educació garanteix l'ocupació atès que la probabilitat de perdre-la es redueix a mesura que s'incrementa el nivell d'estudis i, en cas de pèrdua, l'educació afavoreix la col·locació, per què no es pot compensar els treballadors que amb la seva inversió en capital humà permeten que es destini menys recursos socials a assegurances per desocupació, prestacions socials i polítiques actives? I si s'ajuda les empreses que inverteixen en R+D, per què no es pot ajudar els individus que al formar-se afavoreixen la innovació?

Adicionalment, aquesta proposta penalitzaria de forma indirecta les inversions especulatives que manca dels beneficis públics que acompanyen l'educació. Perquè si els joves perceben que especulant, desenvolupant treballs de baixa qualificació o invertint en educació obtindran els mateixos guanys futurs, pocs seran els que assumiran el cost d'educar-se. Però socialment, com lamentablement estem constatant, no ens podem permetre aquesta elecció.

# Sí, però, davant de casa... Sí

CARLES

**CABRERA I MASSANÉS**

Director general  
de l'Institut Cerdà

**I**nfraestructures, indústries, equipaments (un parc eòlic, una depuradora, una presó, una explotació ramadera, una planta química o una línia d'alta tensió...) són, entre d'altres, els anomenats "actius territorials". Instal·lacions que sovint són objecte de debat públic, tant en la seva fase de planificació com en la fase d'implantació, ja que no les volem "davant de casa".

A més, una vegada s'ha posat en funcionament i durant la seva vida útil, se li presta poca atenció en la seva integració en el territori, llevat de quan es produeix alguna eventualitat no positiva. Inclemències meteorològiques, falles en el subministrament d'un servei, tancament d'indústries amb la corresponent destrucció de llocs de treball són, entre d'altres, fenòmens que d'una o d'altra manera convulsen les organitzacions públiques i els agents privats directament afectats.

Aquest fet posa en evidència la necessitat de potenciar la imbricació territorial, social i econòmica d'aquests actius, que és un camí imprescindible per generar confiança en la societat, per posar en valor la importància que una indústria o un servei tenen per al teixit econòmic i social d'aquell territori que l'envolta, i és la gran oportunitat per fomentar la col·laboració entre el món privat i les diverses administracions.

La tan reclamada col·laboració pública-privada té, en les possibilitats que ofereixen els actius ja implantats en el territori, un gran camp d'actua-



PEP DUIXANS

ció, on en aquest moment conflueixen, per una banda, la necessitat de promoure la seva contínua integració en el territori i incentivar les sinergies amb les activitats econòmiques i socials del seu voltant, i per l'altra, la necessitat de trobar noves vies d'ingressos i desenvolupament econòmic per part dels ajuntaments.

La fortalesa de les relacions d'aquests actius amb el seu territori ha de ser vista per les administracions, a curt termini, com una gran oportunitat de reactivació econòmica i de cohesió social; i el món privat l'ha

**Els actius territorials incideixen positivament en l'àmbit econòmic, en la generació i retenció de llocs de treball i en l'atracció de noves inversions**

de veure, a mitjà i llarg termini, com l'oportunitat de revertir en una gestió i explotació -sense ensurts!- i en la reducció dels prejudicis i barreres per a noves implantacions.

Els actius territorials incideixen positivament en l'àmbit econòmic, en la generació i retenció de llocs de treball i en l'atracció de noves inversions. La seva percepció negativa limita i frena la possibilitat de promoure noves infraestructures o equipaments beneficiosos per al conjunt del territori. És necessari, doncs, que els actius existents passin a ser veritables "atractius territorials". És a dir, que passin de veure's com un problema veure's com una oportunitat.

Aquesta oportunitat passa per la necessitat que siguin punts de referència i innovadors per al seu entorn immediat. Que siguin veritables arrossega-dors econòmics i socials i que estiguin integrats ambientalment en el propi territori. És aquí on hi ha l'interès mutu entre el responsable de la gestió d'aquest actiu, majoritàriament privats i les administracions més properes, les locals.

ES DIU, ES COMENTA

## EL GOVERN DELS MILLORS D'ARTUR MAS



“És un equip dels millors, format per persones de primera fila i de reconegut prestigi, amb molta experiència i molt currículum, que donaran bona imatge a l'executiu català”

**ARTUR MAS**  
PRESIDENT DE LA GENERALITAT

“L'executiu d'Artur Mas és més el govern que ha pogut fer que no pas el govern que hauria volgut fer, per la negativa a ser-hi d'algunes personalitats independents”

**JOAQUIM NADAL**  
PRESIDENT DEL GRUP PARLAMENTARI DEL PSC

“Durant tota la campanya vam ser acusats per CiU de no creure en una Catalunya més enllà de Barcelona, i els primers que ho incomplixen són ells, sense cap conseller de Tarragona”

**SERGI DE LOS RIOS**  
DIPUTAT PER ERC

“L'entrada de Ferran Mascarell a l'executiu evidencia l'existència d'un pacte tàcit de govern i de legislatura entre CiU i el PSC amb el qual pretenen donar sentit a la sociovergència”

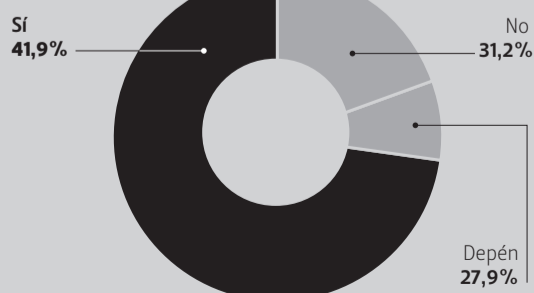
**ENRIC MILLO**  
PORTAVEU DEL GRUP PARLAMENTARI DEL PSC

### ENQUESTA DE LECONOMIC.CAT

## LA CRISI TOCA ELS ÀPATS MÉS FAMILIARS

**Aquesta setmana hem preguntat**

Reduireu el pressupost destinat a les festes nadalenques?



**I la setmana vinent**

Creu que el nou govern està format per un equip que representa els millors?

**Ja pot respondre a**  
[www.leconomic.cat/enquesta](http://www.leconomic.cat/enquesta)

## Pere Brachfield

DIRECTOR DEL CENTRE D'ESTUDIS DE MOROSOLOGIA D'EAE BUSINESS SCHOOL

La llei contra la morositat aprovada al juliol ha obert la porta perquè les organitzacions empresarials puguin passar a l'atac i denunciar els incomplidors. Brachfield, assessor de la Plataforma Multisectorial contra la Morositat, explica que el primer pas ha estat enviar cartes informatives. **Per Francesc Muñoz**

# “Les patronals han començat a enviar cartes als morosos”

**P**ere Brachfield acaba de publicar el llibre *La nueva legislación contra la morosidad descodificada* (Editorial Profit) mogut pel gran desconeixement existent sobre la llei aprovada el juliol passat i que significa un pas endavant important per lluitar contra aquesta xacra de la nostra economia que llasta la competitivitat.

**Quin és el gran progrés que suposa la llei aprovada per les Corts espanyoles el 5 de juliol passat?**

El 2013 el termini màxim de pagament que es podrà posar en un contracte serà de 60 dies, i seria desitjable que se'n pactessin menys i que fossin 30 com diu Europa. Així doncs, es posa un sostre que és norma imperativa, i això no és menor. Cal pensar que el dret mercantil a Espanya és norma dispositiva, és a dir, que allò que diu el codi de comerç s'aplica si no és que les parts acordin res exprés en el contracte, és a dir que és en defecte de pacte. En canvi, aquí s'estableix un límit de dies per pagar de forma imperativa. Aquest és el gran pas que s'ha fet.

**Alguns juristes han posat el crit al cel.**

Sí, han dit que és una aber-

“

**És una aberració que a casa nostra les pimes estiguin finançant les grans empreses**

**El dispar poder negociador ha obligat a imposar per llei el termini de pagament**

**A Europa es paga a 30 dies i amb la crisi ha passat a 40; a Espanya és a 107 i pujant**

ració perquè afirmen que conculca l'autonomia de voluntat de les parts. I ho entendria si estiguéssim en una correlació de forces iguals i tots tinguéssim la mateixa capacitat negociadora. Però una empresa que factura uns 300.000 euros l'any, quina capacitat de negociació té amb una que factura 3.000 milions d'euros? Això són contractes d'adhesió.

**La nostra estructura empresarial afavoreix, doncs, la morositat?**

Sí, perquè a Catalunya i Espanya hi ha un fet que és una aberració: les petites empreses estan finançant les grans. Això no passa enlloc i és intolerable. Els grans monstres imposen terminis de pagament a 150 o 180 dies -en alguns sectors, com ara el de contractistes de construcció d'obra pública, a 200 dies-. Ara bé, les petites sí que paguen puntualment. Un estudi que va fer la Pimec revela que més del 60% de les microempreses, de menys de nou i fins i tot sis treballadors, són molt puntuals a l'hora de pagar. En canvi les grans són les més impuntuals i les que imposen els terminis més llargs. Per què? Doncs perquè tenen la força. La microempresa ha hagut de passar pel tub.

**Es veu que no hi ha cap altra solució que imposar i sancionar per llei...**

Al sud d'Europa és així. Les directives europees han estat molt clares: sempre s'ha propugnat que els terminis haurien de ser de 30 dies i els pactes, no abusius. Clar que eren directives fetes per polítics i funcionaris europeus per a països del nord d'Europa, no per a països del sud d'Europa. El concepte d'abús a Noruega o Finlàndia està molt clar i ningú no el traspasa amb l'excepció de casos molt excepcionals. A Europa es paga a trenta dies i si mirem la mitjana dels països europeus veiem que tot i la crisi s'està pagant a 40, alguns a 42, que és el termini habitual. Ara aquí s'està posant

a 107 dies i pujant... Tot això fa que la llei espanyola marqui uns terminis màxims.

**Hi ha raons culturals en aquesta diferència del nord i el sud d'Europa?**

És una frontera que existeix i que abans podia ser als Alps, però ara ha baixat als Pirineus. Perquè França fa anys estava evolucionant molt negativament en els terminis de pagaments, que estaven arribant fins als 66 dies, i va ser el mateix president Nicolas Sarkozy que, mirant els informes de l'*Observatoire des délais de paiement*, va veure que les empreses franceses eren menys competitives que les alemanyes. Perquè les franceses havien de finan-

### EL PERFIL

## El cas del morosòleg

Pere Brachfield, Caracas, 1958 (però sempre ha viscut a Barcelona), s'ha guanyat amb molts anys de dedicació ser considerat com l'expert en gestió del crèdit de referència del país. Durant molts anys va predicar en el desert d'un país on l'alegria en el crèdit ofegava qualsevol advertència sobre la morositat o l'elevat endeutament de les empreses. Ha dedicat molt de temps a la divulgació a través d'articles en premsa o dels molts llibres que ha publicat. Amb tot, assegura que li hauria agradat escriure més aviat novel·la negra. Té el privilegi de dedicar-se a una professió el nom de la qual ha inventat i patentat: morosòleg.



Pere Brachfield acaba de publicar el llibre



'La nueva legislación contra la morosidad descodificada'. ANDREU PUIG

çar els seus comptes per cobrar a 60 dies dins del balanç, i les alemanyes només 30 dies. Per tant, les empreses franceses tenien el doble de costos financers i menys rendibilitat que l'empresa alemanya. I va ser una raó estratègica d'Estat la decisió de reduir els terminis. Van fer una llei molt estricta, amb el nom de llei de modernització de l'economia, i van reduir els terminis, de manera que els terminis a França seran a 45 dies a final de mes.

**Per tant, més que una qüestió cultural és de voluntat política?**

Exactament. Aquí ens ha faltat voluntat política per reduir els terminis de pagament. El govern successius han anat heretant els problemes i ningú no s'ha posat a solucionar-lo. A França han reduït a 35 dies el període mitjà de cobrament. Perquè a més s'estan posant multes de fins a 750.000 euros a les empreses incomplidores dels terminis de la llei.

**A la llei espanyola s'han establert penalitzacions?**

Només per al comerç minorista, que el que s'ha fet és mantenir el que ja existia. Més enllà el que hi ha hagut és un pacte polític; es va dir: 'Primer posem-hi un límit i ja posarem les sancions'. El règim sancionador vindrà, però segurament dins d'un paquet dins la llei d'economia sostenible, que ningú sap molt bé què contindrà.

**Fins aleshores no hi haurà multes?**

Bé, hi ha un sistema sancionador indirecte, que ve per l'aplicació de la llei de competència deslleial.

**En què consisteix?**

Des del 7 de juliol jo dic que hi ha un nou tipus de morós a Espanya: el morós consentit. Consentit perquè tot i que les dues parts hagin pactat el pagament als 85 dies legals a partir de la recepció de la mercaderia, a la pràctica se segueix pagant a 120 dies, però el proveïdor no protesta. Doncs alerta, perquè això és denunciable per qualsevol empresa del sector o per la mateixa patronal. I aquí sí que pot haver-hi una multa important.

**Per a la patronal?**

És una de les moltes coses que es desconeixen de la

lleï: les patronals ara poden actuar en defensa dels seus associats, com durant molt anys han fet les associacions de consumidors. I les organitzacions empresarials ja estan començant a actuar. Jo formo part de la comissió jurídica de la Plataforma Multisectorial contra la Morositat per analitzar els casos que vénen via les associacions que en formen part. Ja hem començat a enviar cartes a les empreses que no compleixen, instant-les a complir la llei. En una primera fase, els informem, perquè hi ha moltes que no ho saben o no ho volen saber.

**També les administracions?**

Doncs les administracions públiques el 2013 hauran de pagar a 30 dies. Fins ara ho havien de fer a 55 dies; el 2011 ho faran a 50 dies. Per a elles sí que existeix un règim sancionador, i sobre el paper és molt estricte, molt més que per a l'empresa privada. La llei diu que si l'administració no contesta en el termini d'un mes o no paga, aleshores ja es pot anar directament al contenciós administratiu i posar un recurs, amb l'avançatge que el jutge està obligat a requerir l'administració que, com a mesura cautelar, pagui el deute al contractista. Perquè l'estadística diu que en el 95% dels casos la raó la té el contractista. A més, les administracions també han d'assumir les costes del judici.

**I les administracions estan complint aquests terminis?**

Hi ha administracions que estan complint, i curiosament són totes les que tenen les diputacions forals, que recaptin els impostos totals. És a dir Àlaba, Biscaia, Guipúscoa i Navarra. Aquestes paguen molt puntualment.

**A l'Ajuntament de Barcelona asseguren que paguen a 55 dies.**

A proveïdors o en pagaments en general? Perquè el que fan molts ajuntaments o moltes administracions en general és que posen la nòmina dels funcionaris per fer la mitjana. Vigilem amb les dades. Cal veure el termini mitjà de pagament a proveïdors i contractistes.

**Ens fem trampes al solitari i mentrestant la competi-**



**A falta de règim de sancions es pot recórrer a la llei de competència deslleial**

**Curiosament les administracions forals són les que estan complint: paguen puntuals**

**Els morosos professionals són els mateixos, però la crisi els ha donat coartada**

**La competitivitat de les nostres empreses resulta afectada.**

Això és el que està passant. Si nosaltres estem a 107 dies i a Europa la mitjana està en 57 -mitjana que nosaltres contribuïm a apujar-, doncs tenim el doble de costos financers. Tenim en l'actiu corrent uns comptes per cobrar que són el doble dels de la mitjana europea i el triple que França. Això vol dir que una empresa que és a Figueres està pagant tres vegades més costos financers que una que és a Perpinyà.

**Quan s'analitzen els factors que afecten la nostra competitivitat no es menciona aquest...**

No, i fa anys que predico! I el que jo dic no és res més que *credit management* aplicat a macroeconomia. Un director de crèdit que entra en una empresa el primer que fa és mirar el termini mitjà de cobrament, i aleshores treballa per reduir-lo a la mitjana del sector. A mesura que es redueix, la salut financera de l'empresa millora notablement i també la seva competitivitat. Doncs això és el que s'ha de portar a totes les empreses de l'Estat.

**Durant molts anys les ineficiències provocades pels llargs terminis de pagament restaven ocultes per la facilitat del crèdit.**

Però fa tres anys els bancs

van tancar l'aixeta i les grans necessitats de finançament de les empreses es van fer més evidents. Les empreses, quan no poden cobrir ni la seva tresoreria, entren en crisi i van directes al concurs de creditors o al tancament. Va ser un còctel explosiu. Si ho analitzéssim, més d'un 60% de les empreses que han tancat van tenir el pecat original tenint uns terminis de pagament molt llargs, morositat, impagats, i no podent finançar-se.

**El pecat original es diu factoring i confirming?**

Aquests i altres productes financers han funcionat molt bé a Espanya perquè hi havia una gran demanda de l'empresari que estava cobrant a noranta dies. L'empresari suec que cobra a trenta no sap el que és un *confirming*.

**Quantes pimes o quants autònoms han hagut de plegar per la morositat?**

Alguns mitjans han publicat que en tres anys de crisi havien tancat més de 900.000 negocis a Espanya.

**L'autònom és un dels col·lectius més exposats i més afectats per la morositat?**

Clar, segurament d'aquests 900.000 negocis la majoria eren autònoms amb dos, tres o quatre treballadors. Molts han caigut amb l'ensorrament de la construcció.

**Quina és la morositat vinculada a l'administració?**

No ha aflorat tota. La nova llei obliga els ajuntaments a tenir un registre de factures; abans pensàvem que s'havia de tenir, i resulta que no, que els ajuntaments no estaven obligats a portar un control estricte de totes les factures. Però es calcula que hi ha uns 30.000 milions d'euros pendents de cobrament als municipis. Per això la línia ICO era tan necessària, però la llei de pressupostos de l'Estat no l'ha inclòs perquè diuen que augmentarà el dèficit públic.

**La crisi ha incrementat el nombre de morosos professionals. Aquests no paguen perquè no volen?**

Són els mateixos de sempre, però ara tenen una coartada. Representen entre un 5 i un 6% de tots els clients d'una empresa. Són morosos recalcitants i no paguen per vici.

## GRAN ANGULAR



Les fotos mostren diverses obres realitzades a Catalunya al llarg d'aquest any i diversos processos: el muntatge de la tuneladora, la manipulació i l'acabament d'un túnel. ARXIU

# TALPS D'ACER

**PUNTA.** Set tuneladores foraden el subsòl de Catalunya, però hi ha hagut moments amb catorze màquines treballant simultàniament. **NOU CICLE.** El principal fabricant d'aquests ginyes fa dos anys que no rep cap encàrrec a Espanya i anticipa la crisi de l'obra pública

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

A començament d'octubre bona part de l'opinió pública de Barcelona i de tot Catalunya estava pendent dels treballs d'una tuneladora. Procedent de la Sagrera, havia fet un llarg recorregut sota terra fins al pou de servei que s'havia excavat a la confluència dels carrers Padilla i Mallorca. Allí hi va arribar el 30 d'agost i, després d'haver-se sotmès a uns treballs de manteniment per substituir les dents desgastades per unes de noves, Barcino, com ha estat batejat el talp d'acer, va escometre el 22 de setembre el tram més complicat: camí de l'estació de Sants, el túnel del TGV havia de passar a escassos metres de la Sagrada Família, l'obra emblemàtica de l'arquitecte Antoni Gaudí declarada Patrimoni de la Humanitat per la Unesco. Les accions judicials endegades pel patronat del temple per aturar una obra que entenien que podia afectar l'edifici havien estat inútils i ara tot estava en mans dels tècnics.

## Una tecnologia en mans de poques firmes

Herrenknecht aglutina més de la meitat del negoci mundial de TBM (*tunnel boring machines*), segon explica Francisco Ávila. A Europa també hi ha la firma francesa NFM, fabricant de les tuneladores que han treballat en el nou metro de Sevilla. Al continent americà destaca la canadenc Lovat, recentment adquirida per una firma dels Estats Units. Les seves màquines han treballat als túnels del FGC de Terrassa. Als Estats Units hi ha la firma Robbins, que no té fàbriques pròpies.

També tenen la tecnologia diverses firmes japoneses com ara Mitsubishi i Kawasaki, però ho fan amb suport públic i molt centrades en el mercat local. En els darrers anys comencen a fer-se un forat els fabricants xinesos.

“Jo estava molt tranquil”, explica Francisco Ávila, gerent a Espanya de l'empresa alemanya Herrenknecht, fabricant de la tuneladora. “L'administració responsable de les obres i la constructora sabien molt bé que tenien entre mans i havien demanat les màximes garanties: la màquina tenia totes les prestacions possibles que ofereix l'última tecnologia i les mesures de seguretat habituals s'havien multiplicat per quatre. El que s'ha fet aquí no ho he vist enlloc”, afirma Ávila.

**PÈRDUA DE LA INNOCÈNCIA.** Les pors dels ciutadans no eren gratuïtes. L'esfondrament produït al barri del Carmel el 27 de gener del 2005 en les obres de perllongament de la línia 5 del metro van posar en alerta la població, que ara té el convenciment que la tècnica i els enginyers no són infal·libles. El problema és que aquestes pors són incompatibles amb el desenvolupament de les ciutats. En nuclis densament urbanitzats com ara Barcelona i amb unes necessitats creixents de millorar la

mobilitat, foradar el subsòl esdevé l'única opció possible per fer passar carreteres, vies o serveis. De fet, actualment hi ha set tuneladores treballant simultàniament a Catalunya, sis de les quals són de la firma alemanya.

Va ser el presentiment que els túnels serien la solució del futur el que va moure Martin Herrenknecht a crear, l'any 1975, una empresa que avui és líder al món en tuneladores, que factura uns mil milions d'euros i té una plantilla de 1.500 treballadors a tot el món. Martin Herrenknecht, que continua com a màxim executiu de la firma, va pensar que aquestes necessitats creixents havien de tenir una resposta basada en l'eficàcia però també en la seguretat dels ciutadans i dels treballadors. El resultat són unes autèntiques fàbriques de fer túnels, que semblen més submarins que un giny per perforar.

A mesura que es forada es van instal·lant les peces de formigó que seran les parets del túnel. “Els treballadors sempre estan a aixopluc de desprendiments perquè o

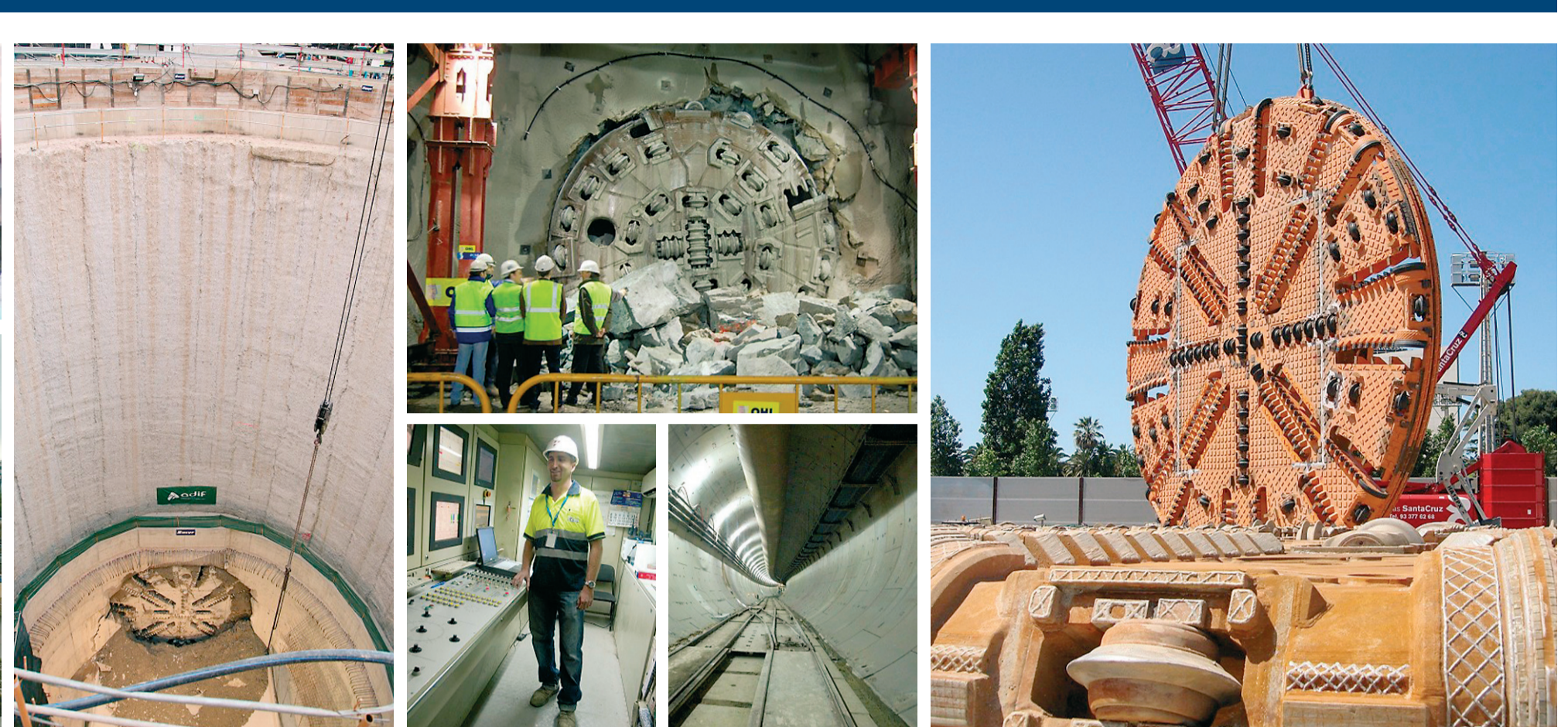
estan en un tub de formigó o en un de metall, que és el cap de la tuneladora”, explica Jordi Jubany, responsable de Geologia i Obres Subterrànies del Departament de Política Territorial. Jubany reconeix que aquest sistema constructiu, “més propi d'una factoria que d'una obra convencional”, evita també moviments en superfície; en conseqüència, “un esvoranc com el del Carmel seria pràcticament impossible”. Francisco Ávila ens repta a anar al carrer Provença a endevinar el punt on es troba la tuneladora del TGV, fins i tot de nit –les tuneladores treballen les 24 hores–. “Les vi-

## La seguretat i la productivitat són els principals avantatges respecte dels mètodes convencionals

bracions són inapreciables, només quan es forada roca i molt a prop de la superfície és possible detectar-ho”, assegura.

**GRANS FACTORIES.** Les tuneladores que en aquest moment treballen en les obres de la línia 9-10 del metro de Barcelona són màquines de prop de cent metres de llargària, 2.300 tones de pes i 12,5 metres de diàmetre. Precisament el diàmetre i la naturalesa geològica del subsòl són els dos paràmetres bàsics que es tenen en compte per a la construcció de les tuneladores i, òbviament, que també en determinen el preu. Aquestes del metro, que a més de grosses estan





preparades per perforar un terreny complex, van costar uns 30 milions d'euros, però el preu mitjà és d'uns 20 milions.

En la fabricació d'aquests ginyos s'inverteix un any comptat a partir del moment de l'encàrrec. Quan són obres molt singulars, com sens dubte ho són les de les noves línies del subterrani de Barcelona, els contactes s'inicien molt abans, fins i tot durant la redacció del projecte, de tal manera que així és possible adaptar el disseny de l'obra a la tecnologia disponible. Tant és així que en el concurs per adjudicar l'obra se sol especificar aquests requeriments tècnics.

Al any de la construcció, cal sumar-hi un semestre més per al trasllat de la tuneladora desmuntada. D'aquesta tasca s'encarreguen empreses especialitzades que realitzen un estudi molt minuciós del recorregut més adequat. El vaixell s'encarrega de salvar la major part del trajecte: Herrenknecht té la fàbrica principal a Schlehenweng, al sud-oest d'Alemanya, i tres més a la Xina. Un cop la màquina ha arribat al port més pròxim, el trasllat a l'indret on començarà a perforar es duu a terme en camió custodiat per la policia i durant la nit, per carreteres amples i després d'haver revisat l'alçada dels cables elèctrics i d'haver reforçat els ponts per on passarà la comitiva, entre altres precaucions. Tot un llarg procés des que s'encarrega l'obra fins que es comença a foradar.

I és quan s'arriba a aquesta fase que es pot valorar l'altre gran avantatge de les tuneladores respecte d'altres procediments més

tradicionals: la productivitat. Tot i el temps invertit fins que la màquina arriba a la posició de partida, a partir d'aquest punt el progrés és superior. Jubany explica que mentre que amb els procediments convencionals d'excavació s'avança a un ritme mitjà de 30 metres al mes, amb la tuneladora el rendiment es multiplica per 10, tot i que el rècord a Barcelona està en el quilòmetre en un mes que es va aconseguir al Prat de Llobregat. El tècnic de la Generalitat assegura que la clau per treure el màxim rendiment a la



**Fa dos anys que no venem una màquina a Espanya i no veig la llum al final del túnel**

**FRANCISCO ÁVILA**  
GERENT HERRENKNECHT A ESPANYA

tuneladora és que les seves característiques estiguin adaptades al màxim al terreny que ha d'escómetre i que aquest sigui molt homogeni.

Però aquest no és el cas de Barcelona. Almenys no és el cas del recorregut de la línia 9-10 -el del túnel d'alta velocitat sí que ho és-. En bona part del recorregut hi ha argila barrejada amb blocs de granit i aigua i en altres parts roca. La zona més problemàtica ha estat la Zona Franca, segons diu Jubany. Els estudis geològics havien determinat la presència del gres característic de la mun-

tanya de Montjuïc, però no els blocs que finalment es van trobar i que van fer malbé la màquina.

Quan el terreny és molt poc homogeni no està justificada la utilització d'una tuneladora, o quan el túnel no és gaire llarg. Altres limitacions són la necessitat de disposar d'espais amples per introduir i extreure la màquina, o que calgui fer revolts massa tancats: la longitud de les tuneladores no permet fer girs pronunciats.

**ANYS GLORIOSOS.** Al llarg del 2010, a les set tuneladores que estan treballant en aquest moment (una de les quals és d'NFM, d'origen francès i xinès), cal sumar-hi les dues que ja han foradat els túnels de FGC de Terrassa (fabricades per la canadenc Lovat, recentment adquirida per una firma dels Estats Units) i la que a començament d'any va finalitzar la connexió dels rius Ter i Llobregat, també de Herrenknecht: és a dir, deu. Amb tot, en alguns moments del 2009 hi ha hagut fins a 14 tuneladores treballant a Catalunya, segons recorda Jubany.

Uns anys "gloriosos" per a l'obra pública que estan arribant a la seva fi. La crisi ha tocat de ple en el sector. Aquesta mateixa setmana el Ministeri de Foment ha publicat unes pautes per abaratir les infraestructures públiques que, entre altres recomanacions, inclou limitar el nombre i la longitud dels túnels als estrictament necessaris. És una forma de reduir la factura final. També cal dir que la coincidència de la construcció d'una nova línia del metro (la més llarga d'Europa) i una del tren d'alta velocitat és d'una

## LES TUNELADORES

**1 TGV SAGRERA-SANTS.** Controlada per Adif, la tuneladora Barcino realitza el tram del TGV entre la Sagrera i l'estació de Sants. Actualment està a punt d'arribar a La Pedrera.

**2 TGV GIRONA.** Gerunda és la tuneladora responsable del tram urbà de la línia d'alta velocitat a Girona. Ja ha fet el primer túnel i a l'abril reprendrà els treballs.

**3 TGV MONTCADA-TRINITAT.** Després de cinc mesos aturada, l'agost passat va continuar el túnel del TGV fins a Trinitat, que hauria d'estar enllestit aquest 2011.

**4 LÍNIA 9 ZONA FRANCA.** Després de mesos avariada, la tuneladora d'aquest tram avança en direcció al passeig de la Zona Franca.

**5 LÍNIA 9 MARAGALL-MANDRI.** Responsable del tram central de la línia, la tuneladora perfora en aquests moments l'última part de 5 quilòmetres de longitud, que passarà per Lesseps i arribarà a Mandri el 2012.

**6 LÍNIA 9 GORNAL-MANDRI.** Per connectar amb Mandri, aquesta tuneladora va començar el mes d'abril passat a perforar un túnel de 7,2 quilòmetres des del Gornal (l'Hospitalet).

**7 FGC SABADELL.** A l'octubre va començar a perforar la prolongació de la línia de FGC.

gran excepcionalitat històrica.

"Fa dos anys que no venem una sola màquina a Espanya", explica Francisco Ávila, que assegura que "no veu la llum al final del túnel". Hi ha molts projectes d'infraestructures pendents a l'Estat però o bé s'han aturat o bé s'han dilatat en el temps. En aquests moments, Ávila recorda amb nostàlgia l'any

**Les obres en curs estan deixant un planter de professionals i una gran experiència**

2004, que va ser el més important per a Herrenknecht a Espanya. Aquell any, les vendes a l'Estat van arribar a representar el 40% del negoci de l'empresa i les oficines de Madrid i Barcelona tenien uns cent treballadors (ara són 35). L'empresa alemanya ha compensat aquest mercat amb altres. Als països emergents d'Àsia o Sud-amèrica també hi ha una necessitat creixent de foradar el subsòl. En aquests casos, no és tant per fer-hi passar trens, sinó per completar les xarxes de serveis bàsics, com ara les canalitzacions de les aigües potables o les residuals.

Amb tot, les tuneladores han fet un gran forat a Catalunya: en aquests anys s'ha generat un gran planter de professionals a l'empresa privada i pública i una valuosa experiència. També hi ha un important parc de màquines de segona mà que abaratirà la construcció de túnels. Tot això en garanteix el futur.

## GRAN ANGULAR

# Rendibilitat responsable

En contra d'alguns prejudicis arrelats, les inversions socialment responsables (ISR) poden ser tan profitoses com les convencionals, tenint en compte que incorporen tot un seguit d'externalitats positives

JORDI GARRIGA  
BARCELONA

Una de les lliçons de l'actual crisi, de matriu financera, cal recordar-ho, és que tota inversió en els mercats financers potser ha de ser conduïda per altres criteris que la rendibilitat, criteris com ara l'ètica, la bona governança o la sostenibilitat ambiental.

És clar que fins i tot podríem desmentir, d'entrada, que les inversions socialment responsables (ISR) siguin per si mateixes menys sucoses en guanys que les convencionals. Com ha estudiat Hèctor Robelló, col·laborador acadèmic de l'Institut d'Estudis Financers (IEF), "en l'actualitat, la majoria dels estudiosos coincideixen a dir que ja no és significativa la diferència de rendibilitat entre un fons socialment responsable i un altre de convencional". En tot cas, "si es tenen en compte moltes variables que l'estricta risc financer, a la llarga hi ha menys possibilitats d'equivocar-te." L'IEF està ultimant un mapa de les finances socialment responsables a Catalunya.

Vegem el que ens diuen els índexs borsaris. Del 9 d'abril del 2008 al 26 d'octubre del 2010, l'Íbex va experimentar un decrement del 20,15%, mentre que l'índex de sostenibilitat FTSE4 Good Íbex lliura una minva del 25,43%. Així doncs, 5,28 punts de desavantatge. Paga la pena demanar-se, com fa Robelló, "si és interessant assumir aquesta pèrdua de rendibilitat, tot tenint en compte que les externalitats d'una inversió ètica o sostenible són només positives". El FTSE4 Good-Íbex pren en consideració empreses que tiren endavant alguna iniciativa de sostenibilitat, de mitigació del canvi climàtic, de preservació dels drets humans o de lluita contra la corrupció, entre altres criteris de totes totes positius, mentre que descarta empreses que tinguin a veure amb el tabac, l'urani i l'energia nuclear i les armes.

**COMPTABILITAT REAL.** Anem als EUA i comparem l'evolució de l'índex SP500, considerat el més important per reflectir la situació real del mercat, amb el de sostenibilitat de Dow Jones (DJSI USA), en un període que va de l'1/10/01 al 29/10/10: la rendibilitat acumulada d'SP500 és del 13,93%, mentre que la del DJSI



Un inversor rumia sobre l'evolució dels índexs de la Borsa de Tòquio. ARXIU

USA és del 6,58%. En dues evolucions positives, hi ha un avantatge de 7,36 punts per a l'SP500, però podem tornar a pensar que aquesta diferència es dilueix si fem una comptabilitat real de guanys ambientals i socials.

Però és que investiguem una mica més i trobem rendibilitats netament positives. En la cerca que ha fet Hèctor Robelló també hi trobem una sorpresa relativa: de l'1/1/2001 al 29/10/2010, l'Eurostoxx50 ha perdut 11,32 punts, mentre que l'índex de sostenibilitat DJSI Europe en perdia 9,44

## Les ISR tenen més llarg recorregut que no pas les inversions més convencionals

punts, un 1,88% menys. Així doncs, fins i tot sense comptar-hi guanys menys tangibles, la inversió socialment responsable pot ser profitosa. Robelló fa servir aquest símil: "Un cotxe amb benzina et duu a lloc més aviat que un híbrid, però no tindrà mai els be-

neficis socials i ambientals d'aquest".

Si bé ens costaria trobar gaires fons d'inversió (ISR), hi ha tot un camp llaurat en l'àmbit dels plans d'inversió. Segons dades d'Inverco, només hi ha 17 fons d'inversió ISR, un 0,70% dels 2.433 en total, amb un patrimoni de 183 milions d'euros, un gra de sorra en l'oceà de 160.394 milions. En canvi, si anem als plans de pensions, si bé només tenim 17 plans de pensions ISR de 3.300, el patrimoni és de 13.000 milions, un estimable 15,37% del patrimoni

total de 82.670,82 milions. "És una presència vehiculada fonamentalment pels plans de pensions d'ocupació d'empreses, triats pels representants dels treballadors precisament perquè incorporen aquest component social i ambiental". Plans de pensions ISR adreçats als empleats són el Fons de Pensions de la Generalitat, el de Ferrocarrils Metropolitans o d'entitats financeres com ara La Caixa, BBVA, San-

## Els plans de pensions d'empreses incorporen en molts casos criteris ètics

tander, Cajasol, Caixa Galicia, Caja Jaén o Caja Madrid. Una tecnològica com Telefónica també en té un, així com l'energètica Iberdrola.

Tot i que ara per ara és l'oferta la que marca l'aparició de productes ISR, més que no pas la demanda, Hèctor Robelló està convençut que "hi ha una part prou substancial del mercat disposada a renunciar a una mica de rendibilitat a canvi d'uns determinats valors".

Però la tipologia de productes pot ser més extensa i abastar comptes corrents i dipòsits, targetes de crèdit i préstecs, que també es poden oferir amb el reclam d'estar concebut sota criteris de transparència, solidaritat i ambientalisme. Com diu Josep Soler, director general de l'IEF, "tot seguint l'exemple de Caja Navarra, que convida els seus inversors a participar en com es fa servir el marge financer, l'usuari de banca ha de tenir el dret que se li expliqui què és fa amb el rendiment dels seus diners". Perilla la solvència si afegim el factor ISR al balanç? Segons Hèctor Robelló, "afegir més regles no ha de comportar problemes, ja que ja s'han compatibilitzat prèviament els criteris de balanç amb els ètics".

El compromís en el món de les finances no es limita només a l'acte d'invertir. També hi ha el camí de fer servir els drets polítics que té l'accionista, o un grup d'accionistes, "perquè aquests marquin línies d'actuació a l'empresa, o denunciïn comportaments que es consideren reprobables, amb la qual cosa també estan fent ISR".

## Dels més alternatius al sector més tradicional

Per trobar instruments financers ISR, l'inversor-estilador pot adreçar-se a les entitats d'avançada, les que d'alguna manera han creat aquest mercat i li han donat un dinamisme per arrencar o anar al mercat tradicional. En el primer segment, hi ha l'oferta de Triodos, Fiare, Coop57 i Oikocredit-Cat. A l'altra banda, ja són una bona colla les entitats que ofereixen

productes i instruments financers basats en diversos criteris de responsabilitat social financera, entre les quals hi ha les catalanes La Caixa, Catalunya Caixa, Unnim i Banc Sabadell. Si cerquem a borsa fons que tinguin aquest segell alternatiu, hi trobarem tres grups perfectament diferenciats. En un primer grup de fons d'inversió ISR hi ha productes com ara Ahorro

Corporación Responsable, BBVA Codespa Microfinanzas, Compromiso Fondo Ético i Fonengin ISR. En el grup de solidaris hi trobem Bankinter Solidaridad, Fondo Solidario Pro Unicef i BBVA Solidaridad. En el grup més nombrós, el de fons mixtos, hi ha els instruments financers que ofereixen entitats com ara BBK, BNP Paribas, La Caixa, Caixa Penedès, Santander i Urquijo, entre altres entitats.

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



# INTERNACIONALITZA'T!

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

Entra a [www.paicambres.org](http://www.paicambres.org) i **PLANIFICA'T L'AGENDA PER AL 2011**



## GRAN ANGULAR

## “Reforma laboral”

OPINIÓ



Santiago Niño Becerra

Ho estan anomenant *reforma laboral*, però a què s'estan referint en realitat? Primer va ser la reducció salarial del 5% als empleats públics; després la possibilitat que les empreses poguessin despenjar-se del que havien signat en els convenis col·lectius si demostraven que l'evolució de les seves coses apuntava a una caiguda en els seus ingressos; alhora, l'abatiment de l'acomiadament; el 28 de gener serà, sí o sí, la modificació en la manera de calcular les pensions amb la finalitat que es redueixi la suma total a pagar (i que es traduirà en una caiguda de la pensió mitjana, de moment només per a les noves); abans de maig, la prolongació de l'edat de jubilació; ara, l'inici de converses per canviar la negociació col·lectiva i l'esperit sobre el qual aquesta se sosté: que els assoliments ja obtinguts, aconseguits estan; d'aquí a quatre dies, les reduccions que experimentaran els salaris mitjans.

Sorpresa per tant canvi? Algú pensava que el món del treball quedaria al marge de la voràgine en què ha entrat l'economia planetària tenint en compte que el factor treball, precisament, és un dels elements als quals més afectarà -ja l'està afectant- la seqüència de canvis que s'estan produint en l'economia mundial?

Cada vegada es necessita menys factor treball per generar una unitat de producte interior brut (PIB); de forma creixent es necessitarà, de totes totes, menys: perquè la realitat és que s'està substituint el factor treball pel factor capital. La productivitat està augmentant (a Espanya molt poc, i el que

augmenta és degut al fet que creix l'atur), fet que és dolent, molt dolent: baixa productivitat equival a una reduïda preparació de cara al dia després de la crisi i per sortir-ne. “Llavors, és inevitable un elevat atur estructural fins i tot després que acabi la crisi?” Sí, penso que sí.

L'única veritat: cada vegada es necessita menys factor treball. Qui?, qui ho utilitza? Doncs les empreses, per fabricar béns, per elaborar serveis.

D'una banda moren empreses; les menys competitives, desapareixen o són absorbides, i les seves restes són reorganitzades i les seves plantilles, disminuïdes. Quina reducció d'efectius humans suposarà la reordenació de les caixes d'estalvis? Per una altra banda, el consum disminueix: descens del

### O s'envia gent a colonitzar el Sistema Solar o l'empresa abaratarà en excés els costos laborals

crèdit, caiguda del consum; a més a més, l'externalització d'activitats. Ja, queda l'exportació: el reducte de generació de producte interior brut que, segons es diu, salvarà totes les economies de tots els futurs desastres.

La realitat: la necessitat de factor treball disminueix alhora que el treball disponible és l'existent. O s'envia població a colonitzar el Sistema Solar o les empreses aniran augmentant els seus requeriments a fi d'abaratir els costos laborals dels treballadors que vagin necessitant.

A curt termini la segona opció sembla més la més viable.

Catedràtic d'estructura econòmica. Facultat d'Economia IQS-URLL

# La majoria dels 'productes miracle' només serveixen per aprimar la butxaca

**PRESCINDIBLES.** Un estudi dels consumidors conclou que no fan res o es podria aconseguir el mateix amb una dieta equilibrada, i que poden tenir efectes secundaris

JOAN POYANO  
GIRONA

Te verd, àcid linoleic, fa-seolina, cua de cavall, taronger amarg, fucus, quitosan, guaranà, *Gingko biloba*... Són alguns dels principals components que contenen la major part dels *productes miracle* del mercat, que són venuts com a útils per controlar el pes, augmentar el volum i la fermesa dels pits, reduir la caiguda dels cabells o millorar el rendiment sexual. L'organització de consumidors CECU els ha analitzat i conclou que en la majoria dels casos no tenen efectes científics demostrats o podria aconseguir-se el mateix resultat amb una dieta variada i equilibrada. A més, alguns poden ocasionar efectes secundaris sobre la salut cardiovascular o provocar ansietat, taquicàrdia, insomni, al·lèrgies o hipertensió.

La CECU ha analitzat la comercialització i publicitat d'aquest tipus d'articles, en els quals els espanyols es gasten anualment uns 2.000 milions d'euros, posats a la venda sota la denominació de complements alimentaris (de fàcil autorització) i, en moltes ocasions, fins i tot, amb l'aparença de medicaments. “Cal seguir exigint normes molt més dures en el control de publicitat i comercialització d'uns productes l'efecte placebo dels quals sembla l'únic en la majoria dels casos”, explica el president de l'entitat, Fernando Móner, que alerta que el consum d'aquest tipus de productes “comporta, en molts casos, la retirada de tractaments que ha prescrit el metge”, cosa que pot suposar un perill per a la salut dels consumidors. La responsable de nutrició i higiene alimentària d'aquesta confederació, Gretel Cabrera, co-



La ministra Leire Pajín, amb una polsera que suposadament equilibra i enforteix. ARXIU

## ENGANY

### Polseres energètiques

Power Balance, que fabrica una de les polseres miraculoses de moda, ha estat multada per la Junta d'Andalusia amb 15.000 euros per “una falta greu de publicitat enganyosa”, perquè assegura que els seus hologrames tenen “emmagatzemades freqüències que reaccionen positivament en el camp de l'energia natural del cos per millorar l'equilibri, la força i la flexibilitat”. L'empresa es defensa assegurant que en cap moment està dient que vengui un medicament, però el real decret 1907/96 prohibeix fer anuncis de productes que “suggerixin o indiquin que el seu ús o consum potencien el rendiment físic, psíquic, esportiu o sexual”.

menta per la seva banda que el fet que un producte sigui natural al cent per cent no vol dir que no tingui efectes secundaris “ni que sigui innoeu del tot”. Així, recorda que els principis actius de molts medicaments s'extreuen de plantes i que alguns d'aquests components naturals “poden interactuar” amb alguns fàrmacs.

En alguns productes analitzats s'ha comprovat que la substància que s'utilitza és el te, però evidentment el preu del producte és molt més alt del que costaria comprar directament el te. En altres casos s'ha comprovat que les substàncies que s'utilitzen per a qüestions com ara la reducció de la caiguda del cabell són barreges de minerals i aminoàcids que ja estan presents “en una dieta variada”.

Els responsables de la CECU alerten de la “publicitat enganyosa” que es mou al voltant d'aquest tipus de productes -alguns dels quals es venen en farmàcies, cosa que els atorga un

cert prestigi infundat- i que impacta molt en persones que poden estar desaperades per perdre pes o no quedar calbes. Així, se solen utilitzar imatges en les quals es veu “l'abans i el després”, que estan prohibides però que són “un bon reclam”; s'utilitzen testimonis de persones que ho

### El fet que un producte sigui natural al cent per cent no vol dir que sigui innoeu

han provat, famosos o suposats metges, i se sol recórrer a publiportatges amb un llenguatge seriós i fins i tot científic que “confon el consumidor”.

La CECU denunciarà diversos d'aquests productes i posarà en mans de les autoritats l'informe complet “perquè s'observi la necessitat d'aprofundir en la legislació d'aquests productes”.

# Els catalans, líders tecnològics

**MODERNS.** Les empreses del país, les primeres del rànquing estatal a adaptar-se i utilitzar les noves tecnologies de la comunicació

ANDREU MAS  
BARCELONA

Les empreses catalanes estan confiant massivament en les noves tecnologies de la comunicació, fins al punt de situar-se, juntament amb Castella i Lleó, al capdamunt del rànquing de comunitats autònomes més integrades a les TIC, en tota la seva diversitat. Si més no, això és el que conclou un estudi presentat recentment per l'Associació d'Empreses d'Electrònica, Tecnologies de la Informació i Telecomunicacions d'Espanya (Ametic) amb el suport de la consultora Everis i la col·laboració de la Secretaria d'Estat de Telecomunicacions i per a la Societat de la Informació. L'estudi s'ha fet sobre una mostra de 4.821 firmes, 679 de les quals estan establertes a Catalunya.

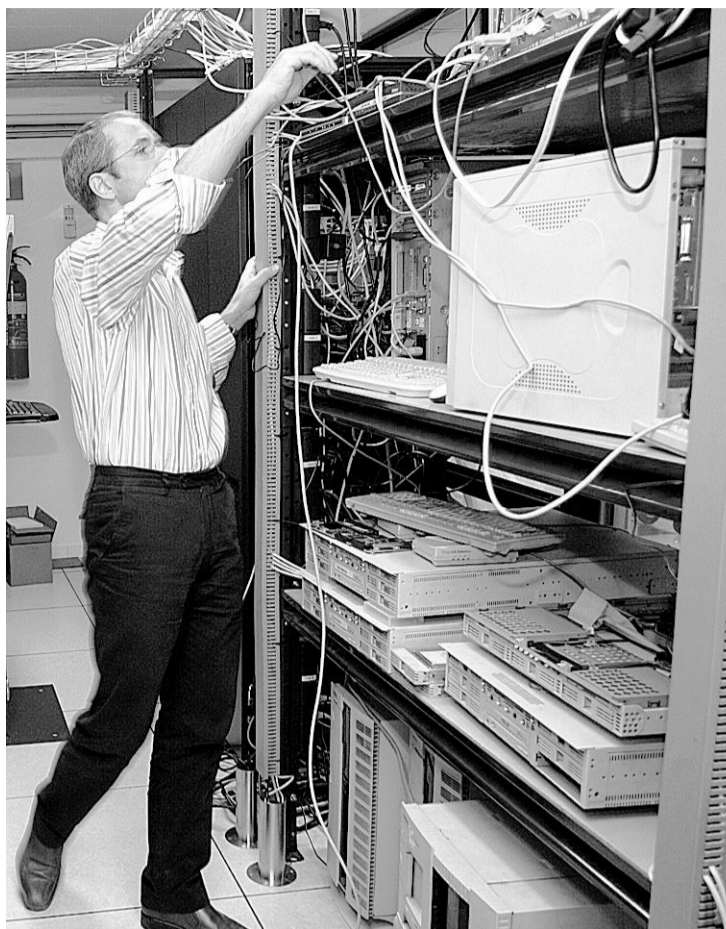
Les empreses catalanes destaquen en tots els ítems que analitza l'informe, que enguany arriba a la desena edició. Especialment rellevant és la dada del nombre de transaccions comercials que les companyies catalanes fan mitjançant la xarxa. Més del 45% de les empreses del Principat fan servir el comerç electrònic tant per vendre els seus productes com per comprar matèries primeres, material d'oficina i d'informàtica.

Catalunya no es troba només en aquest apartat en els primers llocs

del rànquing tecnològic espanyol. Un 93,3% de les firmes enquestades al país fan servir l'ordinador. Les superen lleugerament el País Basc (95,5%) i Andalusia (93,4%). En el seu conjunt, el parc d'ordinadors és relativament nou; un 40,2% de les empreses espanyoles afirmen que els seus ordinadors no tenen més de dos anys. Una altra cosa és com s'utilitzen aquestes màquines, Catalunya és, amb Múrcia, la comunitat autònoma que disposa de més ordinadors en xarxa i també és de les que estan més connectades a internet.

**SER VISIBLES A LA XARXA.** Les empreses catalanes sembla que són les que han entès millor la necessitat de ser presents a internet. Ho demostra que són la comunitat on més companyies disposen de web corporatiu propi (53,8%), quasi tres punts per sobre d'Andalusia, la segona del rànquing estatal. Un 10,2% d'aquestes companyies disposen del domini propi del país, el .cat. Madrid és qui més s'inclina pel .es (45,4%) i el País Basc, pel .com (71,3%). També són els catalans els que més inverteixen en publicitat a la xarxa (22,2%), amb un percentatge semblant al de Galícia (22,9%) i Andalusia (22,3%).

D'altra banda, l'informe diu que es consolida la tendència a



Un informàtic treballant en una empresa de Girona. JULIETA SOLER

oferir ordinador a tot el personal (així ho han fet ja la meitat de les empreses de l'Estat) i generalitzar l'ús de la telefonia mòbil empresarial, que arriba al 83% de les companyies catalanes i espanyoles. Com més gran és l'empresa hi

ha més disponibilitat a promoure la telefonia mòbil, i entre aquestes companyies destaquen especialment les dels sectors informàtic, d'investigació i desenvolupament i de construcció.

Pel que fa a la incorporació de la

## LES XIFRES

### 93,3%

#### Empreses amb ordinador

Catalunya és la tercera comunitat que més fa servir els ordinadors a la feina.

### 83%

#### Mòbil d'empresa

Els catalans també destaquen per l'ús de la telefonia mòbil en l'àmbit empresarial.

### 53,8%

#### Visibles a la xarxa

En el rànquing espanyol, Catalunya és la primera comunitat on les empreses s'han afanyat a disposar de web corporatiu propi.

### 45,6%

#### Liderant el comerç electrònic

Les empreses catalanes són les que més fan servir el comerç electrònic, tant per comprar com per vendre.

## Els autònoms, amb les TIC

L'informe analitza, a més, la penetració de les noves tecnologies entre els professionals autònoms i les empreses que canvien el programari tradicional per la informàtica en núvol (*cloud computing*).

Pel que fa als autònoms, certifica que més de la meitat, un 51,2%, fan servir l'ordinador i un 68,5% fan servir mòbil d'empresa; la

majoria d'aquests telèfons, però, no disposen de connexió a internet i només un 13% fan servir telèfons intel·ligents o PDA.

Pel que fa a la informàtica en núvol, l'informe certifica que les empreses que disposen de connexió a internet es passen a aquest mètode en percentatges superiors al 50%, arribant al 73% en el cas dels autònoms.

telefonia IP - mitjançant la xarxa - en les empreses en substitució de la telefonia tradicional, l'estudi espanyol demostra que aquesta és una tendència que registra un creixement imparabla, atès que ofereix costos més econòmics a les companyies si disposen de prou amplada de banda. Actualment, quasi un 14% de les empreses espanyoles recorren a la telefonia IP, un 5% més que el 2009. Són les firmes de volum gros (250 empleats o més) i mitjà (de 50 a 250 treballadors) les que més fan servir aquesta alternativa, amb percentatges del 40 i el 26%, respectivament.

L'estudi destaca que una de cada quatre grans empreses van destinar el 2009 una inversió superior als 100.000 euros a TIC. A més, un 11% fa inversions addicionals arran de la implantació de les noves tecnologies.

El salmó digital

www.leconomic.cat

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

LECONOMIC

L'economia, més a prop



Cada mes, una revista d'informació general de 64 pàgines en color plenes de contingut de qualitat, escrita completament en anglès.

**NEWS**

Un bloc de notícies sobre el país, el món, els esports i l'economia, ofereix als nostres lectors una visió ràpida sobre l'actualitat.

**OPINION**

Una selecció de columnistes, com ara Matthew Tree, Martin Kirby, Joseph Wilson, Neil Stokes i Barbara Leonard, comparteixen amb els nostres lectors la seva visió sobre diferents tòpics.

**FEATURES**

Articles que aprofundeixen diferents temes, amb magnífiques fotografies, per llegir sense presses.

**INTERVIEWS**

Reconeguts catalans o residents i visitants estrangers parlen sense embuts amb nosaltres cada mes.

**MUSIC, BOOKS, ART...**

Un altre bloc d'informació amb crítica, suggeriments i propostes.

**ENTERTAINMENT**

Quatre pàgines de mots encreuats, exercicis de memòria, sudokus, sopes de lletres, etcètera.

Subscriu-te a **CATALONIA TODAY**  
News in English from a Catalan point of view

**36**  
€/any

Tarifa completa

**27**  
€/any

Subscriptors d'El Punt o de l'Avui

**18**  
€/any

Tarifa especial alumnes i professors

Envia'ns un correu amb les dades necessàries a: [subscriptions@cataloniatoday.cat](mailto:subscriptions@cataloniatoday.cat) o omplena la butlleta i envia-la a: C/ Santa Eugènia, 42 • 17005 Girona

Nom ..... Cognoms .....

Adreça ..... Ciutat ..... CP .....

A/e ..... Telèfon .....

DNI / NIF .....

Número de compte (20 dígit) .....

**36 €/any**

**27 €/any**

**18 €/any**

Preus vàlids per a tot Catalunya. Per altres territoris consulteu preus.

C. Tàpies, 2 - 08001 BARCELONA - Tel. +34 93 227 66 20 | C. Sta. Eugènia, 42 - 17005 GIRONA - Tel. +34 972 18 64 38

[www.cataloniatoday.cat](http://www.cataloniatoday.cat)



MÓN

**Francesc Granell**

CATEDRÀTIC D'ORGANITZACIÓ ECONÒMICA INTERNACIONAL DE LA UB I MEMBRE DE LA REIAL ACADEMIA DE CIÈNCIES ECONÒMIQUES I FINANCERES D'ESPANYA

## VINT-I-CINC ANYS A EUROPA

**L'**1 de gener de 1986 Espanya va convertir-se en el dotzè membre de la llavors Comunitat Europea i ara Unió Europea. Aquests dies celebrem, doncs, el vint-i-cinquè aniversari de la nostra incorporació a la llavors Europa dels 10.

En aquests vint-i-cinc anys hem vist un creixement espectacular dels nostres intercanvis exteriors com a conseqüència de la desaparició de les barreres duaneres i administratives que ens separaven de la resta de l'Europa integrada i com a conseqüència del fet que les empreses nostres i les europees s'han conegut millor i han iniciat negocis gràcies a l'augment de l'activitat empresarial pròpiament dita i de la tasca duta a terme pels governs i per entitats de promoció com per exemple les cambres de comerç i les fires.

Fins a l'última ampliació de la Unió Europea a 27 membres i la crisi econòmica començada el 2007, la integració a la CE i a la UE va ser una història d'èxit. Rebiem abundants fons estructurals europeus i els baixos tipus d'interès propiciats per l'ingrés a la zona euro -quan aquesta es va iniciar, el 1999- van estimular un creixement a ritmes que feien oblidar els dels temps dels plans de desenvolupament dels darrers anys del franquisme -abans de la crisi del petroli del 1973- impulsant una convergència que ens va fer arribar a una renda superior a la mitjana europea i una capacitat d'atracció d'inversions estrangeres i immigrants molt notable. La immigració feia créixer la població, la qual cosa ajudava els comptes públics i tibava la demanda d'habitatge.

En l'últim trienni les coses han canviat per a pitjor. La globalització dels últims anys ha provat que moltes de les nostres empreses in-

“

**La globalització dels últims anys ha provat que moltes de les nostres empreses no eren competitives davant la competència asiàtica. L'entrada a la UE dels països de l'Est ha generat deslocalitzacions que s'han afegit a aquesta competència. A l'Europa dels 27, pocs són ja els ajuts europeus que rebem**



El comissari europeu d'Afers Econòmics i Monetaris, Olli Rehn, també creu que la recuperació econòmica a la UE s'alentirà. ARXIU

dustrials no eren competitives davant les fàbriques asiàtiques. Per una altra banda, l'entrada a la UE dels països de l'Est -el 2005 i el 2007- ha generat algunes deslocalitzacions que s'han afegit a la competència asiàtica. A l'Europa dels 27, pocs són ja els ajuts europeus que rebem.

Els anys de diners fàcils i de boom de la rajola van desviar cap al llavors rendible sector de la construcció inversions que haurien

d'haver anat a sectors industrials i de serveis per millorar les seves capacitats. La construcció basada en l'endeutament, ara desestabilitzador, va actuar com a motor d'atracció d'un nombre d'immigrants que, quan ha decaïgut el ritme de creixement, ha estimulat l'augment del nivell d'atur i l'economia submergida.

La crisi econòmica, financera i pressupostària del 2008-2009 i la crisi del

deute del 2010, així com les vacil·lacions en la gestió de la política econòmica i la manca de competitivitat lligada a un euro que no ha permès les devaluacions, han espatllat els ritmes de creixement i en els tres últims anys Espanya ha passat del lloc 9 al 12 del rànquing econòmic mundial.

En aquest context, la Catalunya ofegada pel centralisme radial de Madrid, l'intervencionisme i afany regulador del tripartit, el

pes d'una solidaritat excessiva respecte a les regions pobres d'Espanya i la manca de nous sectors econòmics de substitució, ha vist empitjorar la seva situació econòmica i social.

Si tanquéssim l'anàlisi aquí, podríem ser pessimistes respecte a com han acabat els primers vint-i-cinc anys de la nostra participació a la UE, però el que hem de fer és valorar els elements que ens han aportat en aquests mateixos anys: els Jocs Olímpics del 1992 de Samaranch, que han ressituat Barcelona al món; els estudiants que han anat a l'estranger gràcies als programes europeus preparant-se per fer front als reptes de la globalització; la valoració que tenim com a seu per a empreses, fires, congressos i organismes internacionals gràcies a l'espai europeu Schengen, i la lluita per millorar les nostres infraestructures físiques i intangibles gràcies, en part, als fons europeus per millorar connexions de transport i per a formació, millora agrària i R+D+I.

### La Unió Europea d'aquí a 25 anys

Els 25 anys d'ingrés a la Unió Europea no poden servir per fer un exercici nostàlgic, sinó per analitzar el que ens espera en el futur i el que haurem de fer per adaptar-nos. El món, el 2035, tindrà més de 8.000 milions d'habitants i les zones de creixement estaran fora d'Europa. La Xina i potser també l'Índia hauran superat els Estats

Units i la Unió Europea com a primeres potències econòmiques mundials, per la qual cosa haurem de diversificar les nostres exportacions, ara massa concentrades a Europa. La població estarà envellida, amb tots els problemes sanitaris, pressupostaris i de pensions que això comporta. La tecnologia, la base energètica, la indústria i la medicina

poc tindran a veure amb el que ara coneixem. Això obligarà a fer nous esforços transnacionals educatius i de recerca. La incògnita és si d'aquí a 25 anys l'euro i la Unió Europea hauran avançat gràcies a una Europa federal o bé si no haurà estat possible pel pes dels nacionalismes o pel desmembrament d'alguns dels estats europeus actuals.

## BORSA

## NOVA ALERTA PER UNA PARADETA

Dilluns 27

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha advertit els inversors de l'existència d'una societat que presta serveis d'inversió sense tenir els permisos necessaris per realitzar aquesta activitat. La paradeta, amb el nom Tramita Funds i que està ubicada a Mataró, no està inscrita als registres oficials de l'organisme regulador.



## DIVIDENDS EL 2010, PERÒ MENYS

Dimarts 28

Les empreses cotitzades han mantingut la remuneració als accionistes en aquest darrer exercici malgrat la crisi, però l'import total dels dividends s'ha reduït un 28%, segons les dades publicades per Bolsas y Mercados Españoles (BME). Fins al novembre, les cotitzades havien repartit 21.104,7 milions d'euros, contra els 29.398,37 distribuïts el 2009.

## OHL ES REFORÇA A L'EST

Dimecres 29

El grup constructor OHL continua el seu procés de diversificació geogràfica amb la mirada posada ara a l'Europa de l'Est. OHL ha anunciat la seva entrada en el mercat polonès amb la compra de dues constructors del grup PBG -Hydrobudowa Polska i Aprivia-, per les quals pagarà 127 milions d'euros.

# Vermell per cap d'any

L'Íbex-35 clou el 2010 arrossegant unes pèrdues del 17,43% i sense forces per mantenir el nivell dels 10.000 punts perduts en la darrera setmana borsària. **Per Marisa Nuez**

**P**ocs inversors han volgut viure la darrera setmana borsària a peu de parquet. Molts accionistes ja havien donat l'exercici per tancat fa dues setmanes, abans de les vacances nadalenques, i això s'ha reflectit en els baixos volums de contractació assolits en les darreres sessions i en un cert avorriment en la pràctica totalitat de borses internacionals. Així, l'Íbex-35 ha tancat l'exercici en els 9.859,10 punts, nivell que suposa una depreciació setmanal del 2% i anual del 17%. Malgrat el negatiu comiat del 2010, cal destacar que durant el desembre l'índex ha eixugat bona part de les pèrdues que arrossegava al novembre en pujar un 6,39%. Amb aquest tancament mensual, l'índex ha acumulat en el 2010 cinc mesos amb un balanç positiu: març, juliol, setembre, octubre i desembre, amb alces del 5,20%, 13,35%, 3,21%, 2,84% i 6,7%, respectivament. I set mesos ha obtingut pèrdues, entre les que destaquen les més abundoses del -14,29% al novembre; del -10,80% al desembre; del -8,31% al gener.

En el 2010 s'ha complert la creença borsària que indica que si el primer mes de l'exercici és baixista, l'any en el seu conjunt també tancarà en números vermells. Ara als inversors no-

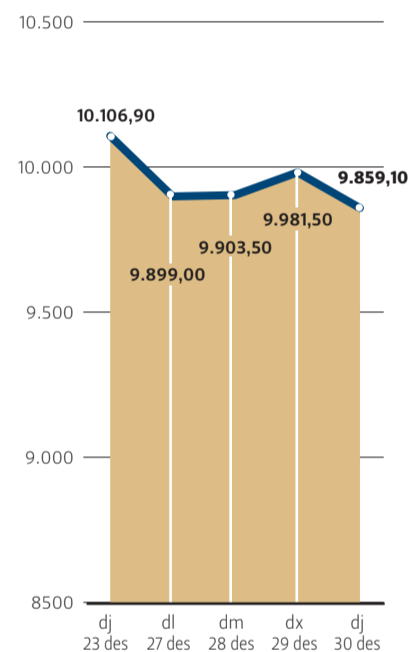
més els queda esperar a veure què els oferirà el gener del 2011, per fer-se una idea del que pot passar en el conjunt de l'exercici.

Els experts coincideixen a assenyalar que el mercat espanyol està barat tenint en compte els fonamentals de les empreses, i que per aquesta raó hauria de remuntar en el 2011 després de l'ensopegada d'aquest exercici.

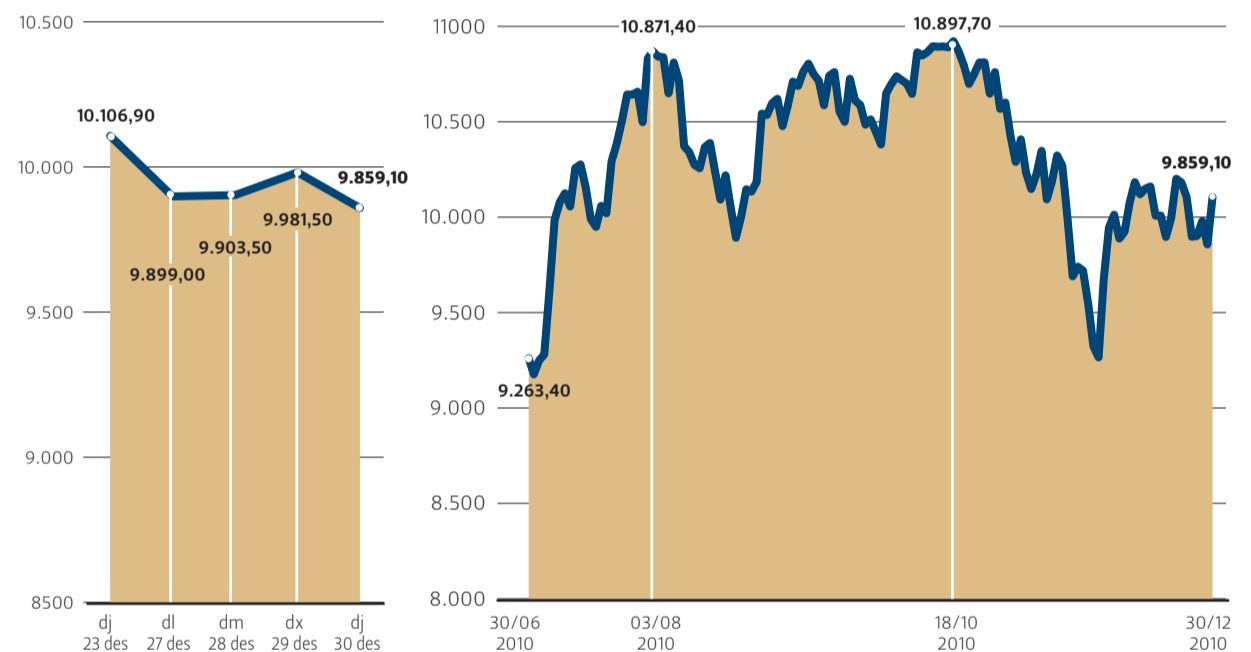
Però la desconfiança dels inversors respecte dels valors espanyols encara és massa present, sobretot després dels casos de rescat a Grècia i Irlanda. En els darrers dies el Deutsche Bank ha assenyalat que veu "exagerada" la desconfiança cap a Espanya dels mercats financers. L'entitat alemanya, que defensa la solvència del país, creu que un cop retorni la calma i els inversors es fixin en les dades macroeconòmiques, veuran que la situació espanyola és diferent a la de països veïns com Grècia, Irlanda o Portugal. Lluny de baixar amb notícies com aquesta, la prima de risc ha continuat en els voltants dels 250 punts bàsics.

**LA XINA REFREDA.** L'última setmana borsària va començar amb una notícia que els inversors feia dies que estaven esperant. El Banc Central de la Xina havia decidit diumenge pujar un quart de punt els ti-

## L'Íbex-35

LA SETMANA  
En punts

FONT: DATABOLSA

EL SEMESTRE  
En punts

**“L'Íbex-35 fa complir el 2010 la creença que indica que si el gener és baixista, l'exercici en el seu conjunt també ho serà”**

pus d'interès amb la finalitat de refredar la seva economia. No per esperada aquesta alça va passar inadvertida als inversors. Els principals índexs borsaris que estaven operatius (Londres tenia les portes tancades) van finalitzar la sessió amb pèrdues superiors al 1%, amb l'excepció de l'Íbex-35, que com ens té acostumats en els darrers temps va tenir un descens del 2,06%. Començava malament una setmana que tampoc acabaria gens bé.

Amb aquesta baixada, l'Íbex-35 es menjava l'alça que havia aconseguit la setmana anterior (2,11%) i s'acomiadava de nou del nivell dels 10.000 punts. Un altre cop el càstig se centrava en els valors bancaris, i el BBVA i el Santander baixaven entre un 2,30% i un 2,94%, i arros-

segaven l'índex a la baixa donada l'alta ponderació d'aquests valors. La resta de setmana el principal índex de la borsa espanyola ha fet intents per recuperar els 10.000 punts però finalment li han mancat les forces necessàries per aconseguir-ho i tancar el 2010 amb aquesta fita assolida.

L'absència de referències importants en la darrera setmana de l'any ha suposat un entrebanc a l'hora d'aixecar els ànims. Les borses europees han començat cadascuna de les sessions borsàries sumides en un tedi que s'evidenciava per la tendència gairebé plana dels respectius índexs. Els inversors només estaven esperant que Wall Street animés les jornades traslladant el seu particular ral·li de cap d'any als mercats europeus davant la sequera de dades macroeco-

nòmiques que moguessin els mercats. I per a les primeres passes del nou exercici, els inversors no esperen grans canvis en el panorama borsari, és a dir, la prima de risc en nivells elevats, els dubtes sobre la solvència del sistema financer espanyol a sobre de la taula fins a la publicació de les noves i més exhaustives proves de resistència, les incerteses sobre la magnitud de la recuperació econòmica de les principals economies encara per dissipar, i més dubtes sobre si cap altre país europeu demanarà ajuda al fons de rescat.

Tot i que els experts es mostren esperançats amb vista al nou exercici que comença dilluns, són conscients que l'escenari enterbolit encara podria dificultar un temps el retorn de la confiança.



## L'AGENDA DE L'INVERSOR

## Dilluns

## DIVIDENDS DE REE I ENDESA

> La companyia Red Eléctrica de España (REE) paga un dividend de 0,5882 euros per acció

> La companyia elèctrica Endesa pagarà un dividend de 0,5 euros per acció

## Dimarts

## DIVIDEND D'FCC

> La companyia FCC està previst que pagui un dividend de 0,71 euros per acció

> AutoData Corp publica la dada de venda de vehicles als EUA durant el desembre del 2010

## Dimecres

## ACERINOX PAGA DIVIDENDS

> Està previst que Acerinox pagui als seus accionistes 0,10 euros per acció

> L'associació de fabricants publica la dada de vendes de cotxes del desembre del 2010

## Dijous

## COMANDES A ALEMANYA

> El govern alemany publica la dada de comandes de fàbrica que correspon al novembre del 2010

> El govern de Suïssa publica la dada d'IPC que correspon al mes de desembre del 2010

## Divendres

## DIVIDEND DE GAS NATURAL

> L'energètica Gas Natural Fenosa pagarà un dividend de 0,35 euros per acció

> El govern d'Alemanya fa pública la dada de balança corrent del mes de novembre del 2010

## ELS CONSELLS DELS ANALISTES



**Covadonga Fernández**  
ANALISTA DE  
SELF BANK

Comprar



## ABERTIS

Creiem que moltes de les incerteses que pesaven sobre el valor s'estan esvainent. Les xifres de tràfic de l'Estat espanyol estan mostrant, i aquesta era una de les seves febleses principals, un menor deteriorament, trimestre rere trimestre. La companyia concessionària gaudeix d'una gran generació de caixa i una situació financera prou sanejada. A més a més, cal dir que els insistents rumors d'opa haurien de suportar la cotització del valor.

Vendre



## SOS

La situació financera és complicada, tot i que de mica en mica està avançant en la reestructuració i pressió sobre la part alta del compte. Al preu actual, considerem que el valor està sobrevalorat en un 39%. La corporació alimentària ha vist recentment com el Banco de Valencia, el Banco di Roma i Société Générale s'han desmarcat de l'acord de refinançament de tot el deute que la companyia va negociar al llarg del 2010.

Mantenir-se



## ENDESA

Veiem com a positiva la generació de caixa de la companyia elèctrica, els plans d'eficiència que està duent a terme en aquests moments i el programa de desinversió d'actius, que li està permetent reduir deute de manera notable. Té un potencial de revaloració d'un 17%, fins a 22,9 euros per acció. És molt probable que la recent pujada del rebut de la llum contribueixi a la millora del comportament del valor en borsa en les pròximes setmanes.



**Joan Gili**  
DIRECTOR DE RENTA 4  
A TARRAGONA

Comprar



## INVEX

L'aspecte tècnic del mercat s'ha deteriorat considerablement durant les últimes setmanes, a causa fonamentalment dels problemes del govern estatal per aconseguir finançament en els mercats financers. Pensem que aquesta circumstància es podria perllongar al llarg del primer trimestre, per la qual cosa, si perdéssim els 9.850 punts de l'Íbex 35, comprariem l'ETF invers INVEX, tot buscant una caiguda d'un 5% del mercat.

Vendre



## ACCIONA

Fa unes setmanes recomanàvem entrar al valor a uns nivells situats en els 50 euros, buscant un rebot al suport situat en aquest nivell. Ara, podria estar configurant un doble sostre baixista en cas de perdre el petit suport situat en aquesta franja dels 53 euros. Per tant, si el valor acaba tancant per sota d'aquest nivell, recomanariem vendre, tot esperant tornar a entrar-hi un altre cop quan es mantingui en la zona de 48/50 euros.

Mantenir-se



## PESCANOVA

Al setembre recomanàvem prendre posicions al valor a nivells de 21 euros. Tot i que ha pujat un 15% des d'aleshores, pensem que la companyia encara té un potencial important si considerem la seva capacitat de créixer en un entorn de crisi i el baix risc de les seves inversions. Nova Caixa Galícia ha anunciat fa poc que ha reduït la seva participació a l'empresa, fins al 29,8%, per tal d'evitar llançar una opa, a què obliga la llei si se supera el 30%.



**Jaume Fornells**  
CAP DE LA SALA DE BORSA  
DE CATALUNYA CAIXA

Comprar



## AMADEUS

La distribuïdora vinculada al sector aeri porta més d'un 20% guanyat en cotització en tot el 2010; tot i així, no ens fa por i continuem reforçant la nostra recomanació de compra. Ens basem en la seva visibilitat pel que fa a ingressos, capacitat de control de costos, millora en els marges i una generació de caixa a partir del 2011 d'uns 300 milions d'euros, juntament amb la possible venda d'Opodo, té prou marge de manobra per reduir el seu endeutament.

Vendre



## ROVI

Rovi ha decidit suspendre l'estudi del Nautiol, fàrmac destinat al tractament d'úlceres dels peus dels diabètics, després de no passar amb èxit la fase III. Aquesta notícia no és gens positiva per a la companyia, ja que l'èxit de la farmacèutica es basa en l'aprovació i comercialització dels seus fàrmacs. Ha reconduït l'estudi en una recerca de medicaments que curin les úlceres tòrpides, incloent-hi les de la pell i còrnia, però ha perdut temps i diners.

Mantenir-se



## REPSOL

Segueix l'estratègia de desprendre's de participacions en actius no integrats a l'Amèrica Llatina, i això ha generat uns beneficis globals de 700 milions de dòlars i una reducció de deute consolidada de 500 milions. Ha reduït encertadament l'exposició del refinatge, atesa la incertesa en la perspectiva de negoci. Repsol té, a més, una participació a Guarana, zona on Petrobras ha començat l'exploració de pous de gas d'alta qualitat.



**Nicolás Fernández**  
DIRECTOR D'ANÀLISI  
DE BANC SABADELL

Comprar



## REPSOL

Després de l'excel·lent evolució el 2010 (un 12% contra la caiguda del 17% de l'Íbex 35), i amb la venda d'un 40% de Repsol Brasil a la xinesa Sinopec, el 2011 podria continuar el *momentum* en l'àmbit corporatiu amb YPF. En les darreres setmanes Repsol ha col·locat petits paquets d'YPF, en què té el 79,84%, a preus molt positius, que implícitament suposa incrementar el nostre preu objectiu en +2,3 euros per acció, tot reflectint el desig per la filial argentina.

Vendre



## INDITEX

Recentment Inditex ha publicat els resultats dels nou primers mesos del 2010, que tot i ser prou bons, van demostrar que la fortaleza exhibida en els marges durant el primer semestre no es mantindrà, i que la comparativa en el quart trimestre serà més complicada. Als preus actuals, hi ha poc marge d'error, per la qual cosa esperariem una retallada en el valor, tot i la bona evolució, de cara als resultats definitius de final d'any.

Vendre



## SOS

Creiem que l'acció està cara, atès que cotitza a unes ràtios altíssimes, molt per damunt dels seus comparables en el sector de l'alimentació: cotitza a una ràtio EV/EBITDA'11e, per damunt de les 16 vegades, mentre que la mitjana del sector és de 8. Considerem que l'èxit de la recent ampliació de capital i l'entrada d'Ebro a l'accionariat és positiva, però per si sola no justifica una valoració tan elevada com la que té actualment.

## BORSA

## ÍNDEXS BORSARIS

<b>IBEX</b>	9.859,10	<b>EURO STOXX 50 (18H)</b>	2.804,60	<b>DOW JONES (18H)</b>	11.557,11	<b>NASDAQ (18H)</b>	2.662,87	<b>NIKKEI 225</b>	10.228,92
 <b>-2,45%</b>		 <b>-2,00%</b>		 <b>-0,14%</b>		 <b>-0,10%</b>		 <b>-0,49%</b>	

## ÍBEX 35

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABENGOA	18,38	-4,9%	17,4%	-18,7%	1.240	24,34	13,22
ABERTIS	13,46	-3,4%	9,7%	-9,9%	4.179	15,34	10,59
ACCIONA	53,00	-2,7%	6,1%	-41,8%	567	97,49	49,70
ACERINOX	13,13	-1,1%	19,0%	-9,0%	3.016	15,38	10,95
ACS	35,08	-1,8%	3,7%	0,8%	1.375	38,80	28,59
ARCELORMITTAL	28,41	0,1%	16,9%	-12,3%	1.104	35,45	21,35
BANCO POPULAR	3,84	-3,2%	-2,3%	-25,1%	38.104	6,00	3,76
BANCO SABADELL	2,95	-3,1%	-1,4%	-22,4%	24.954	4,55	2,94
BANCO SANTANDER	7,95	-2,5%	8,6%	-30,5%	168.705	11,98	7,11
BANESTO	6,20	-3,5%	1,4%	-27,6%	2.990	9,30	5,81
BANKINTER	4,16	-5,5%	6,7%	-41,9%	9.168	7,48	3,88
BBVA	7,59	-3,2%	6,8%	-38,2%	288.035	12,75	6,99

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
BOLSAS Y MERCADOS	17,83	-4,5%	-0,3%	-19,6%	1.186	23,61	17,31
CRITERIA	3,98	-3,0%	5,3%	20,8%	5.933	4,18	3,05
EBRO FOODS	15,73	-0,6%	5,2%	10,7%	6.323	16,76	12,80
ENAGAS	14,98	-1,8%	4,8%	-3,3%	11.779	16,73	12,08
ENDESA	19,30	-1,5%	11,5%	-19,4%	8.902	24,20	16,50
FCC	19,66	2,9%	12,2%	-33,2%	1.611	32,00	17,20
FERROVIAL	7,44	-4,9%	1,7%	-9,6%	9.918	8,95	4,88
GAMESA	5,71	-0,7%	11,1%	-50,8%	8.166	12,76	4,48
GAS NATURAL	11,49	-0,4%	10,4%	-23,8%	24.290	15,67	10,07
GRIFOLS	10,20	-1,4%	14,6%	-16,4%	2.895	12,45	8,11
IBERDROLA RENOVABLES	2,67	-0,4%	17,5%	-20,0%	18.479	3,53	2,25
IBERDROLA	5,77	-2,5%	8,9%	-13,5%	351.870	6,78	4,50

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
IBERIA	3,20	-1,1%	3,7%	68,2%	8.736	3,37	1,89
INDITEX	56,91	-3,4%	-3,5%	29,4%	2.968	64,48	41,13
INDRA SISTEMAS	12,79	-2,2%	3,7%	-22,3%	2.131	17,30	12,18
MAPFRE	2,09	-3,3%	6,2%	-28,8%	10.482	3,11	1,92
OBRASCON HUARTE	22,79	-1,2%	13,1%	20,0%	1.509	25,95	15,02
RED ELECTRICA	35,20	-3,0%	4,5%	-9,3%	7.271	40,76	27,93
REPSOL YPF	20,85	-1,5%	12,2%	11,3%	52.557	21,80	15,31
SACYR VALLEHERM.	4,75	4,9%	22,1%	-40,3%	6.690	9,34	3,42
TECNICAS REUNIDAS	47,62	0,0%	14,1%	18,7%	925	48,75	35,42
TELECINCO	8,23	-6,9%	12,7%	-10,6%	4.892	11,17	6,18
TELEFONICA	17,09	-2,4%	3,5%	-13,1%	66.856	19,85	14,67

## EL TOP 5

<b>TELEFÓNICA</b>	17,09€	<b>BANCO SANTANDER</b>	7,95€	<b>BBVA</b>	7,59€	<b>IBERDROLA</b>	5,77€	<b>REPSOL YPF</b>	20,85€
 <b>-2,39%</b>		 <b>-2,47%</b>		 <b>-3,20%</b>		 <b>-2,53%</b>		 <b>-1,53%</b>	

## MERCAT CONTINU

## Els de millor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
LA SEDA	0,06	0,01	18,9%
URBAS	0,06	0,01	9,8%
COLONIAL	0,06	0,00	7,8%
CIE AUTOMOTIVE	4,79	0,34	7,6%
VIDRALA	20,60	1,35	6,7%
RENO DE MEDICI	0,24	0,02	6,7%
MONTEBALITO	1,60	0,09	6,0%
BARON DE LEY	44,99	2,35	5,5%

## Els de pitjor comportament

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%
AISA	0,20	-0,03	-11,4%
NICOLAS CORREA	1,48	-0,14	-8,6%
TECNOCOM	2,30	-0,18	-7,4%
TELECINCO	8,23	-0,61	-6,9%
FAES FARMA	2,73	-0,19	-6,4%
AMPER	2,90	-0,18	-5,8%
BANKINTER	4,16	-0,24	-5,5%
GRUPO EZENTIS	0,45	-0,03	-5,4%

## Informació facilitada per



## Els valors més negociats

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	%	VOLUM MILIONS
IBERDROLA	5,77	-2,5%		351,9
BBVA	7,59	-3,2%		288,0
BSCB	7,95	-2,5%		168,7
TELEFONICA	17,09	-2,4%		66,9
REPSOL	20,85	-1,5%		52,6
COLONIAL	0,06	7,8%		44,7
BANCO POPULAR	3,84	-3,2%		38,1
B. SABADELL	2,95	-3,1%		25,0

## Volum de la setmana IBEX (accions)

**1.159.804.089**

+0,13% RESPECTE A LA SETMANA ANTERIOR

## Ibex med. cap

10.120,3

**-0,93%**

## Ibex small cap

5.985,5

**-0,47%**

## COTITZADES CATALANES

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
ABERTIS	13,46	-3,4%	9,7%	-9,9%	4.179	15,34	10,59
FERGO AISA	0,20	-11,4%	-11,4%	-83,9%	4.263	1,86	0,19
ALMIRALL	6,82	0,1%	10,2%	-25,4%	288	10,21	6,00
BANCO SABADELL	2,95	-3,1%	-1,4%	-22,4%	24.954	4,55	2,94
CATALANA OCCID.	12,88	-1,6%	15,6%	-18,0%	177	17,30	10,70
INMOBILIARIA COLONIAL	0,06	7,8%	10,0%	-64,5%	44.687	0,18	0,05
CRITERIA	3,98	-3,0%	5,3%	20,8%	5.933	4,18	3,05
ERCROS	0,71	3,8%	4,1%	-48,9%	1.787	1,64	0,66

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
FERSA	1,21	-3,6%	11,6%	-45,6%	319	2,34	1,01
FLUIDRA	2,31	0,4%	0,7%	-34,0%	276	3,50	1,95
GAS NATURAL	11,49	-0,4%	10,4%	-23,8%	24.290	15,67	10,07
GEN DE INVERSION	1,74	0,0%	2,4%	0,3%	2	1,79	1,48
GRIFOLS	10,20	-1,4%	14,6%	-16,4%	2.895	12,45	8,11
INBESOS	1,61	-10,1%	-0,6%	-11,0%	1.469	2,70	0,69
INDO	0,60	0,0%	0,0%	-52,6%	0	1,72	0,56
LA SEDA DE BARCELONA	0,06	18,9%	14,5%	-74,3%	81.948	0,25	0,05

TÍTOL	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	MES	ANY	VOLUM MILERS	MÀXIM 1 ANY	MÍNIM 1 ANY
MIQUEL Y COSTAS	22,52	4,6%	12,8%	50,1%	12	22,52	13,20
RENTA CORP	1,24	3,8%	6,0%	-58,0%	218	4,17	1,14
SERVICE POINT	0,42	1,4%	7,7%	-52,8%	740	1,14	0,38
VUELING AIRLINES	9,73	-3,2%	12,1%	-21,2%	200	13,45	7,31

## EURO STOXX 50

## Els de millor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
VINCI SA	41,12	1,3%	4,2%
KONINKLIJKE PHIL	22,96	0,7%	11,0%
UNIBAIL-RODAMCO	147,75	0,2%	16,2%
ARCELORMITTAL	28,51	0,2%	-11,4%

## Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
RWE AG	49,89	0,2%	-26,6%
AEGON NV	4,61	0,1%	1,6%
SAINT GOBAIN	38,96	0,1%	2,3%
E.ON AG	22,94	0,0%	-21,5%

## Els de pitjor comportament

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
DAIMLER AG	50,73	-6,2%	36,3%
UNICREDIT SPA	1,55	-6,0%	-30,8%
INTESA SANPAOLO	2,03	-5,0%	-35,6%
LVMH MOET HENNES	123,35	-3,6%	57,4%

VALOR	PREU TANCAMENT	DIFERÈNCIA SETMANAL	DIFERÈNCIA ANUAL
GENERALI ASSIC	14,21	-3,6%	-24,5%
BBVA	7,56	-3,2%	-38,2%
SOC GENERALE	40,87	-3,0%	-16,5%
ENEL SPA	3,74	-2,9%	-7,6%

ÍNDEXS BORSARIS

<b>FOOTSIE 100</b>	5.971,01	<b>DAX XETRA</b>	6.914,19	<b>CAC 40</b>	3.850,76	<b>STOXX 50 (18H)</b>	2.602,09	<b>BCN GLOBAL 100</b>	751,32
 <b>-0,63%</b>		 <b>-2,03%</b>		 <b>-1,27%</b>		 <b>-1,90%</b>		 <b>-2,41%</b>	

DINERS

Deute públic de l'Estat

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

Mercat Interbancari (Euribor)

PLAÇOS	ITIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,43%	0,36%
EURIBOR 1 SETMANA	0,63%	0,64%
EURIBOR 2 SETMANES	0,67%	0,70%
EURIBOR 1 MES	0,79%	0,81%
EURIBOR 2 MESOS	0,89%	0,90%
EURIBOR 3 MESOS	1,01%	1,02%
EURIBOR 6 MESOS	1,23%	1,25%
EURIBOR 9 MESOS	1,38%	1,39%
EURIBOR 1 ANY	1,51%	1,53%



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

Futurs de renda fixa (18H)

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	89,36
BUND	125,52
BOBL 5Y	118,87
LONG GILT	118,75
JAPANESE BOND	140,61
US-BOND 5Y	118,31
US-BOND 10Y	119,86

MATÈRIES PRIMERES

Metalls

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	2.455,00
Coure (lliures)	433,60
Estany	26.550,00
Niquel	23.845,00
Plom	2.530,00
Zinc	2.399,00

Metalls preciosos (18H)

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.403,48 \$/onça
	Nova York	1.404,10 \$/onça
	Tòquio	3.705,00 ien/g
Plata	Londres	30,36 \$/onça
	Nova York	30,45 \$/onça
	Tòquio	80,60 ien/g
Platí	Londres	1.747,00 \$/onça
Paladi	Londres	787,25 \$/onça

Futurs tipus de canvi euro CME (18H)

DIVISA	MARÇ 2011	JUNY 2011	SETEMBRE 2011	DESEMBRE 2011
DÒLAR EUA	1,328	1,327	1,327	1,319
LLIURA ESTERLINA	0,863	0,853	0,853	0,854
FRANC SUÏS	1,243	1,247	1,244	1,242
IEN (100)	108,440	107,570	107,330	107,060
CORONA NORUEGA	7,847	7,879	7,913	7,949
CORONA SUECA	9,026	9,056	9,088	9,127

Tipus hipotecaris

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

Evolució de l'euro/dòlar

DIVENDRES (18H)

 **1,327\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,327
Dijous	1,323
Dimecres	1,312
Dimarts	1,317
Dilluns	-

Tipus de canvi

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,862	8,971	7,455	7,821	1,243	1,327	1,328	1,311	108,420
LLIURA ESTERLINA	1,160		10,410	8,651	9,074	1,443	1,540	1,541	1,521	125,780
CORONA SUECA	0,111	0,096		0,831	0,872	13,856	0,148	0,148	0,146	12,083
CORONA DANESA	0,134	0,116	1,203		1,049	16,674	0,178	0,178	0,176	14,540
CORONA NORUEGA	0,128	0,110	1,147	0,953		15,895	0,170	0,170	0,168	13,861
FRANC SUÏS	0,804	0,693	7,216	5,996	6,290		1,067	1,068	1,054	87,190
DÒLAR	0,754	0,650	6,762	5,619	5,894	0,937		1,001	0,988	81,710
DÒLAR CANADENC	0,753	0,649	6,757	5,615	5,890	0,936	0,999		0,987	81,640
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,763	0,658	6,845	5,688	5,967	0,949	1,012	1,013		82,700
IEN (100)	0,923	0,795	8,276	6,877	7,216	1,147	1,224	1,225	1,209	

Evolució del petroli NYMEX

DIVENDRES (18H)

 **89,360\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	89,360
Dijous	91,120
Dimecres	91,490
Dimarts	91,000
Dilluns	-

Telèfons i webs d'interès:

- Borsa de Barcelona**  
www.borsaben.es | 93 401 35 55
- Borsa de Madrid**  
www.bolsamadrid.es | 91 589 26 00
- Associació Espanyola per a les Relacions amb Inversors (AERI)**  
www.aeri.es | 91 521 38 190
- AIAF (Mercat de Renda Fixa)**  
www.aiaf.ess
- MAB (Mercat Alternatiu Borsari)**  
www.bolsasymercados.es/mab  
93 401 36 79 / 91 589 11 75
- Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV)**  
www.cnmv.es  
93 304 73 00 / 91 585 15 24 i 25
- Atenció a l'inversor** | 91 589 11 84
- Banc d'Espanya, servei de reclamacions**  
www.bde.es | 901 545 400
- 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.

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

## EINES

# La nova llei de crèdit al consum abaratirà les amortitzacions anticipades

**TRANSPARÈNCIA.** L'entitat prestadora haurà d'informar millor el client, que podrà desistir del contracte en un termini de 14 dies sense haver de donar explicacions

JOAN POYANO  
GIRONA

El client tindrà "dret a desistir d'un contracte, sense penalització ni justificació, i només sotmès a un arbitratge de consum", va explicar el ministre de Justícia, Francisco Caamaño, després de l'aprovació de part del govern espanyol del projecte de llei de contractes de crèdit al consum, que derogarà la vigent de l'any 2005 i incorporarà la directiva comunitària de 2008 per harmonitzar les normes estatals de la UE sobre aquestes operacions financeres.

La llibertat i gratuïtat proclamada pel ministre s'ha de matisar. La directiva estableix que el consumidor pot exercir el seu dret de desistiment dintre d'un termini de 14 dies des de la data de celebració del contracte, que en el termini màxim de 30 dies comptat des de l'enviament de la notificació de desistiment ha de retornar el capital i l'interès acumulat i que només li poden reclamar les despeses no reemborsables abonades pel prestador a l'administració pública.

L'aplicació de la directiva també implicarà una reducció del cost per al client dels reemborsaments anticipats. El consumidor té dret a reemborsar anticipadament tot el capital o una part i obtenir una reducció dels interessos i costos corresponents a la durada del contracte que quedi per transcórrer. En aquest cas, el prestador pot sol·licitar una compensació, que no podrà ser superior al 1% de l'import reemborsat (si queda més d'1 any fins al venciment) o al 0,5% (si el termini és menor).

## ELS CANVIS

### 1%

**Del reemborsament**  
És la compensació màxima per amortitzacions anticipades.

### 0%

**De compensació**  
Per liquidació del crèdit en els casos de contracte de durada indefinida.

## Càlcul

**De la TAE**  
El prestador haurà d'explicar com calcula la taxa anual equivalent.

## Informar

**Personalitzadament**  
Serà obligatori, per garantir que el crèdit s'ajusta a les necessitats del client.

Amb la llei actual, la compensació màxima és de l'1,5% en els contractes amb modificació del cost del crèdit i del 3% en la resta.

En cas de contractes de crèdit de durada indefinida, el consumidor el podrà liquidar gratuïtament i en qualsevol moment, mentre que si el prestador el vol donar per acabat ho ha de fer amb un termini de preavís de 2 mesos.

Moltes de les novetats que hi haurà amb la nova llei fan referència a l'augment de la transparència informativa per a la protecció del consumidor. Pel que fa a la fase precontractual, en la publicitat d'aquests crèdits s'haurà d'indicar la forma de càlcul de la taxa equivalent (TAE), i el prestador

estarà obligat a controlar individualment la solvència del contractant, basant-se en la informació facilitada pel consumidor o en la consulta de la base de dades pertinent. En cas de denegar el crèdit basant-se en la consulta de bases de dades per determinar la seva insolvència, el prestador està obligat a indicar al consumidor el resultat d'aquesta consulta. També s'obligarà les entitats a proporcionar al client informació individualitzada per garantir que el crèdit s'ajusta a les seves necessitats i la seva situació financera, així com les conseqüències en cas d'impagament. Les entitats financeres també hauran d'indicar a l'usuari quin serà el cost total del crèdit, sumant l'import de la quantitat que es deixa, els interessos i altres despeses. Una vegada celebrat el contracte, es preveu l'obligació d'informar el consumidor de qualsevol canvi del tipus deutor abans que entri en vigència.

Aquesta legislació s'aplicarà als contractes de crèdit a particulars i en quedaran



El crèdit per comprar cotxes ha baixat en picat. ARXIU

exclosos els que tenen garantia d'hipoteca i els d'importos menors a 200 euros o superiors a 75.000 euros.

**CAIGUDES.** L'import de les noves operacions de crèdit al consum podria situar-se aquest any en uns 42.600 milions d'euros, un 7% menys que el 2009, exercici en què hi va haver una caiguda del 25%, segons un estudi de la consultora DBK. Per finalitats, per al conjunt del 2010 s'espera un estancament de la inversió nova generada pel finançament d'automòbils, contra la prolongació de la trajectòria de caiguda per a la resta de finalitats.

## S'ha de dir al client si es denega el crèdit perquè figura en un fitxer d'insolvents

Després de tres anys d'evolució a la baixa -del 21,3% del 2008 i del 25,2% del 2009-, aquesta consultora explica que el 2011 la inversió nova podria aturar la seva caiguda, amb una taxa de creixement de prop de l'1%. El bienni 2008-2009 va estar marcat per la pèrdua de participació de la inversió destinada a finan-

çar la compra d'automòbils, com a conseqüència de la contracció de les vendes de vehicles. Així, aquest segment va passar a representar el 22% de la inversió nova total el 2009, contra el 28% registrat l'any 2007. Per la seva banda, el finançament d'altres béns de consum i serveis va augmentar el seu pes fins al 78%. A més, la tendència cap a la reducció del risc per part de les entitats financeres va originar un enduriment de les condicions d'accés al crèdit, amb un tipus d'interès que volten el 7%, i també han fet disminuir la demanda per part de les famílies.

## EL NEGOCI

### Menys volum, menys morositat

El volum total de préstecs vius de la banca per a béns de consum durador es va situar al setembre en 40.259 milions, mentre que a altres activitats no empresarials es van destinar 111.225 milions, segons el Banc d'Espanya. Aquests 151.484 milions representen un descens

trimestral del 6% i anual del 3,8%.

La morositat del crèdit al consum va baixar al setembre fins al 7,17%, 0,66 punts menys que al juny i més de mig punt per sota que un any abans, i va trencar la tendència a l'alça dels dos trimestres anteriors. La taxa d'impagaments

d'aquests crèdits va augmentar de manera progressiva al llarg del 2008 i va sumar dos anys consecutius d'alces. L'ascens més brusca es va registrar el primer trimestre del 2009, en situar-se en el 7,31%. Des de llavors, la mora s'ha mantingut a l'entorn del 7%. Per entitats, els

establiments financers de crèdit -entitats que poden concedir préstecs però no captar dipòsits- continuen liderant la morositat, amb una ràtio del 9,87%, per sobre del nivell de juny (9,72%), seguits pels bancs (8,19%), les cooperatives de crèdit (4,01%) i les caixes (3,64%).

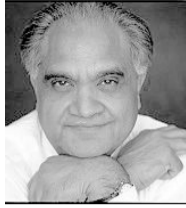
## Glossari

### "BALANCED SCORECARD"

Quadre de comandament equilibrat -que va més enllà de l'enfocament econòmic i financer- i no integral -que ho abastaria "tot"- . Norton & Kaplan. 1992.

### RAM CHARAN

"Coneix un home savi: [...] una font inigualable de coneixements del món real respecte al que fan bé les empreses i molt sovint malament". *Fortune*.



### DECIDIR

"Portar a una conclusió definitiva; portar a un resultat definitiu; prendre el partit definitiu de fer quelcom". *DIEC2*. La decisió sempre és definitiva.

### OXÍMORON

Figura retòrica que consisteix a posar de costat mots o unitats sintàctiques de sentit oposat. L'execució estratègica ho podria semblar, però no ho és.



## GESTIÓ EMPRESARIAL

**Josep Albet**

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

# EXECUCIÓ

**S**i una organització la definim com un grup humà compost per especialistes que treballen junts en un projecte comú (Peter Drucker), acceptarem que (l'organització) està dissenyada a propòsit (per aconseguir portar a terme el projecte) i que la seva funció és fer que aquells coneixements siguin productius, útils, profitosos, de manera que el mercat-la societat estarà disposat a adquirir el seu resultat, el que està oferint. Per una altra banda, en un entorn de competència, aquesta organització-empresa haurà de dissenyar l'estratègia per guanyar, o almenys sobreviure, en el seu mercat. Dissenyant l'estratègia, l'expectativa és que aquesta es portarà a terme i, per tant, al final passarà allò que s'ha previst que passi.

**DESAPARICIÓ.** Doncs bé, aquest raonament lògic fruit de l'experiència i la teoria del *management* massa sovint no acaba sent realitat. El pensament d'algun lector, especialment d'aquell que creu que el *management* és només teoria, el farà refermar-se en la seva creença. Però, si així pensa, continuarà equivocant, perquè precisament la inquietud que les coses no acabin passant ha fet que els empresaris, directius i acadèmics s'hagin plantejat el perquè, i que des de fa uns deu anys aproximadament hagi aparegut el concepte *execution*, amb el risc que



**Portar a terme l'estratègia d'una organització és el resultat de moltíssimes decisions que cada dia prenen els empleats d'acord amb la informació de què disposen i dels seus propis interessos**



Les empreses es preocupen més per les estructures que pels fluxos d'informació i la correcta presa de decisions. ARXIU/ROBERT RAMOS

comporta percebre'l com una nova moda en lloc de simplement una solució parcial a una dificultat de la gestió empresarial. Perquè, efectivament, l'execució és la reacció a l'excés de planificació estratègica que es produeix des dels anys vuitanta.

Per què falla l'execució? Segons un article de la *Harvard Business Review* de l'any 2008 ("The secrets to successful strategy execution"), la causa principal és que les empreses es preocupen més per la reorganització de les estructures que pels fluxos d'informació i la correcta presa de decisions. Expliquem-ho una mica més. Per portar a terme l'estratègia de l'empresa no n'hi ha prou dibuixant organigrames i

processos; portar a terme l'estratègia és el resultat de moltíssimes decisions que cada dia prenen els empleats d'acord amb la informació de què disposen i dels seus propis interessos. A partir d'aquí, perquè les decisions siguin coherents amb el que l'estratègia pretén aconseguir, 1) caldria clarificar qui decideix què i confiar en la capacitat de cadascun per decidir en la responsabilitat que li han assignat (supervisió vs. control); 2) cal lligar el procés pressupostari a l'aplicació de l'estratègia (no té sentit planificar amb un criteri i pressupostar amb un altre, no?); 3) per prendre les decisions adequadament, cadascú ha de tenir la informació que necessiti, no es requereix que

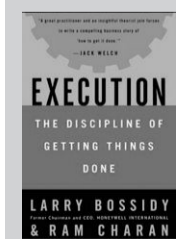
tothom la tingui tota, la qüestió és determinar quin fa falta i sembla evident que ningú millor que el qui ha de prendre les decisions per dir-ho; 4) cal un sistema de control de gestió, de control d'indicadors que permeti mesurar si l'execució va bé o no (recordem que "si no ho pots amidar, no ho podràs gestionar" -Peter Drucker-, i "si no ho amides, probablement no t'importi" -Tom Peters-); 5) procurem adequar de la millor manera possible les persones i les responsabilitats que han d'exercir, i 6) caldria diferenciar entre aquells que ho estan fent molt bé i aquells que només ho fan bé i tenir en compte que, a part de la retribució, hi ha altres factors que influeixen

en una bona actuació.

En definitiva, que les coses passin o no depèn del lideratge, de la cultura, de les persones i dels sistemes de l'organització.

Qui ha dit que gestionar és fàcil?

### PER SABER-NE MÉS



**EXECUTION. THE DISCIPLINE OF GETTING THINGS DONE**  
Larry Bossidy & Ram Charan  
2002. CROWN BUSINESS

## EINES

## LECTURES

## Recursos per reduir costos empresarials

En temps de recessió, l'anàlisi dels costos, de com minimitzar-los, és una de les tasques principals per maximitzar rendiments o, fins i tot, garantir a curt i mitjà termini la mateixa supervivència de l'empresa. Aquest llibre ofereix els darrers resultats en la recerca per obtenir que l'empresa sigui més competitiva, via reducció de costos.

Una de les virtuts de *Noves tendències en la reducció de costos* és la inclusió, al costat de tot un seguit de treballs de caire més doctrinal, d'exemples pràctics, que permeten tenir una idea més fidel del que suposa aplicar un nou mètode de reducció de costos. Especialment interessants són els casos exposats de Mercadona i Corporación Mondragón. En el llibre hi han participat especialistes com ara Josep



**NOVES TENDÈNCIES...**  
Diversos autors  
ACCID  
18,95 €

Francesc Valls, Mar Vila, Lluís Cuatrecasas, Maite Carol, Albert Gadea, Arturo Giner, Vicente Ripoll, Carmen Tamarit, Eduardo Navarro, Santiago Aguilà, Llorenç Bagur, Josep Lluís Boned, Salvador Climent, José Ignacio Gárate, José Luis Lafuente, José Luis Madinagoitia, Juan Manuel Sinde, Oriol Amat, Victoria Sánchez i Fernando Cam-  
pa.

## NOMENAMENTS



**XAVIER MALLAFRE**  
President del Gremi d'Editors de Catalunya

La junta directiva del Gremi d'Editors de Catalunya va aprovar el 16 de desembre passat la designació de Xavier Mallafre com a nou president de l'entitat en substitució d'Antoni Comas, que ha assumit la presidència de la federació espanyola.



**ANTONIO GRAU**  
Director general corporatiu de Privalia

Privalia, el club de venda per internet de primeres marques, ha nomenat Antonio Grau com a nou director general corporatiu. Grau, llicenciat en administració i direcció d'empreses i MBA per Esade, tindrà responsabilitats sobre les àrees de finances, logística i màrqueting.



**SONIA JEREZ**  
Directora d'àrees corporatives de Vueling

Sonia Jerez, que havia estat directora financera de Clickair, torna al sector de l'aviació comercial després d'un període en l'àmbit alimentari. Jerez, que tindrà un equip de 80 persones, és llicenciada en ciències físiques i enginyeria superior electrònica i MBA per Esade.

## CONSULTORI DE MEDI AMBIENT

## CERTIFICACIÓ MEDIAMBIENTAL

**?** *Què són les certificacions ambientals, quines hi ha i quin valor aporten a l'empresa?*

Les certificacions ambientals són una manera d'acreditar que l'empresa gestiona els seus processos, fabrica un producte o ofereix un servei seguint uns criteris preestablerts que garanteixen un comportament ambiental superior a la mitjana.

Els avantatges directes per a l'empresa són: el control acurat de totes les despeses ambientals (consum d'aigua, electricitat, residus...), fet que obliga a optimitzar-ne la gestió i retallar despeses innecessàries; l'augment de la possibilitat d'adjudicació tant de contractes privats com públics (la contractació pública puntua millor les empreses amb certificats ambientals i en el terreny privat el mercat sovint també ho exigeix); quedar exemptes del compliment de determinades normatives; l'increment de la confiança per part de les asseguradores i entitats financeres, i asse-

gurar el compliment de la legislació ambiental.

Altres avantatges indirectes són que ajuden a prevenir accidents ambientals, milloren la relació amb les parts interessades (des de l'administració fins als clients o els mateixos treballadors) i són un valor afegit davant la competència.

Les certificacions més habituals són l'ISO 14001 i l'EMAS, tots dos sistemes que certifiquen la gestió de l'empresa, i per certificar un producte o servei concret hi ha el Distintiu de Qualitat Ambiental i l'Ecoetiqueta. Existeixen línies d'ajuts que cobreixen la despesa d'implantar alguna d'aquestes certificacions a l'empresa. El primer que cal és consultar un professional expert que ajudi l'empresa a decidir quina és la certificació que més li convé en funció del seu mercat potencial i de la seva estratègia de negoci.

**CONTESTA JOAN BARFULL,**  
DIRECTOR DEL DEPARTAMENT DE MEDI AMBIENT DE PIMEC

## LECTURES

## Sentit comú per invertir en borsa

Aquest llibre és un compendi d'experiències pràctiques que, recollides, serveixen per dotar el lector dels coneixements pràctics i el sentit comú necessari perquè sàpiga on és, quines són les seves possibilitats i cap a on ha d'enfocar les seves inversions.

L'autor pretén que el llibre sigui una guia perquè el gestor sigui capaç de prendre les seves pròpies decisions d'inversió amb èxit. Intenta que el lector prengui consciència d'aspectes com ara la situació dels mercats, el seu moment i cap on s'adrecen; la situació patrimonial de cadascú i el risc que pot o vol assumir, i l'aplicació d'un seguit de premisses bàsiques que són consubstancials a cada inversió. A diferència d'altres publicacions sobre borsa, en aquesta obra sí que hi ha una voluntat clara



**ANÁLISIS TÉCNICO BURSÁTIL**  
Alex Font Ferrer  
PROFIT  
24,85 €

per part del lector de posar-se en la pell de l'inversor i simular moltes i diverses situacions per on ha de transitar. I sempre hi ha el paraigua del sentit comú, en què qui mana i el protagonista ha de ser l'inversor mateix. Àlex Font ja fa més de tretze anys que es mou en la gestió de patrimonis, tant amb Sicav com amb fons de renda fixa i variable.

## CONSULTORI FISCAL

## ACCÉS I COMUNICACIÓ A LA DEH

**?** *Qui pot accedir a l'adreça electrònica habilitada (DEH)? M'avisen si he rebut una comunicació de l'AEAT?*

L'accés a DEH (adreça electrònica habilitada) pot ser realitzat directament per l'obligat tributari o per un apoderat amb poder per rebre notificacions telemàtiques de l'Agència Tributària (AEAT). En ambdós casos és necessària l'autenticació dels interessats mitjançant els certificats electrònics que s'admetin conforme l'establert en la normativa vigent.

L'Agència Tributària notificarà per carta als obligats a rebre comunicacions i notificacions electròniques la seva inclusió d'ofici, assignant-los una DEH. En els supòsits de noves altes en el Cens d'Obligats Tributaris, la notificació de la inclusió en el sistema de DEH es podrà realitzar al costat de la comunicació d'assignació del NIF definitiu.

Cal accedir periòdicament (com a mínim una vegada cada 10 dies) a la bústia de notificacions de la

DEH, com si es tractés d'un altre compte de correu electrònic més. No obstant això, la Societat Estatal de Correus i Telègrafs, entitat prestadora del servei, té en compte la possibilitat, en configurar el perfil de la bústia electrònica, de consignar un compte de correu electrònic personal en el qual, de forma no vinculant, se l'informarà de les entrades de les noves comunicacions i notificacions realitzades per part de l'AEAT.

Respecte a l'accés a la bústia electrònica, un cop complerts tots els requisits indicats, el contribuent inclòs en el sistema DEH podrà accedir a la seva bústia electrònica per internet a través de <http://notificaciones.060.es> i podrà veure la seva bústia si fa un clic a entrar. Prèviament, el sistema ens sol·licita la selecció del certificat electrònic o del DNI si es tracta d'una persona física.

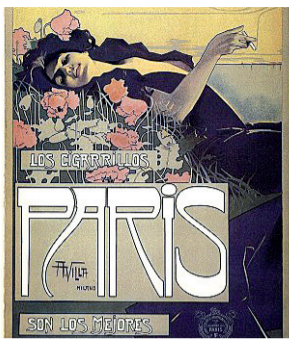
**CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS**  
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

Envieu les vostres preguntes a l'adreça de correu: [redaccio@leconomic.cat](mailto:redaccio@leconomic.cat)

## Cartells

1900

Format tècnicament a París, Manuel Malagrida convoca, amb èxit, des de Buenos Aires on treballa, un concurs de cartells per publicitar la seva marca de cigarretes: Cigarrillos Paris.



## Cinema

1936

Instal·lat a París, el cineasta Joan Castanyer, amic i col·laborador de Renoir, Buñuel o Cocteau, és cridat a Barcelona per dirigir la productora i distribuïdora Laia Films.

## Mirador

1949

Rafael Tasis, escriptor i llibreter, parla, en una carta, de la Librairie Mirador, situada, com si fos una joieria, a la place Vendôme de París. Regentada per Víctor Hurtado, el seu nom és el de la revista catalana.



DE MEMÒRIA

**Francesc Roca**

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

# EMPRESARIS CATALANS A PARÍS (i 2)

**A**l primer terç del segle XX, a cavall de la primera globalització, els empresaris catalans que aterren a un París supercompetitiu que se situa a l'avançada del progrés tindran molta feina per triomfar. De fet, hauran d'oferir productes molt sofisticats, o trobar unes vetes de mercat molt particulars.

El cas més espectacular és el de la mítica fàbrica d'automòbils Hispano-Suiza, l'empresa catalana, creada a Barcelona el 1904, d'automòbils de gran luxe (i autocars, ambulàncies, camions, motors d'aviació, etc.). Ben aviat, esdevindrà una multinacional amb presència (plantes productives) a 11 estats situats a 3 continents: Europa, Amèrica i Àsia. La primera filial, inaugurada el 1911, a Levallois-Perret, París. De seguida, una ampliació localitzada a Bois-Colombes.

Els seus promotors són els empresaris Damià Mateu, Francesc Seix i Marc Birkgit. Cent anys després, Damià Mateu és presentat als papers (i a les pantalles) com "Spanish banker", "new financial angel", "Spanish entrepreneur of great wealth". Avui, els cotxes de la Hispano-Suiza d'aquells temps han esdevingut veritables objectes de culte, les joies de la corona d'alguns (pocs) museus europeus.

Dels automòbils de gran luxe als iogurts de cada dia: l'empresa catalana que, tot seguit, triomfa a París (i, per tant, al món) és Dano-



Un dels models de l'empresa Hispano-Suiza, que va obrir filial a París l'any 1911. ARXIU



**L'empresari de Dana, el perfumista Xavier Serra, que havia començat a Myrurgia, una de les històriques grans empreses catalanes del món de la cosmètica, es proposa trencar motlles. El 1921, produeix Toujours Moi, el 1922, C'Est Fou, el 1930, Tabu, el 1933, 30 Carats, el 1939, Totem**

ne. Inicialment, Isaac Carraso, instal·lat prop de l'hospital de la Santa Creu de Barcelona, distribueix el seu producte a les farmàcies del barri. Aviat, s'uneix amb un altre empresari: Lluís Portabella. El 1919, els Carraso (pare i fill: Isaac, i Daniel, i Portabella) comencen a fabricar a París el mateix producte que produïen a Barcelona. Daniel Carraso, mort fa poc, als 103 anys!, va acabar vivint mig any a París i mig any a Barcelona. I Danone (als Estats Units, Danon) ha esdevingut una de les grans multinacionals de l'alimentació.

Una altra empresa que surt de Barcelona, s'instal·la a París i salta al món és

Dana. Fabrica, des de 1921, un producte -els perfums- que se situa, com els iogurts, o els autocars, entre la primera necessitat i la sofisticació. L'empresari de Dana, el perfumista Xavier Serra, que havia començat a Myrurgia, una de les històriques grans empreses catalanes del món de la cosmètica, es proposa trencar motlles. El 1921, produeix Toujours Moi, el 1922, C'Est Fou, el 1930, Tabu, el 1933, 30 Carats, el 1939, Totem. Xavier Serra obrirà una perfumeria a la Rue de la Paix de París, i tindrà la seva fàbrica francesa de perfums relativament a prop: a Neuilly. Tabu ha estat seleccionat per la crítica francesa com un

## Fundació Cambó

Una fundació és un tipus especial d'empresa, que, amb el temps, s'ha anat estenent. El 1930, a París, Francesc Cambó, empresari, polític, mecenes i assagista de primera fila, va crear la Fundació Cambó. La nova fundació estava connectada amb la Sorbona, la universitat més prestigiosa de París. Els seus objectius eren la recerca, la divulgació i la projecció internacional de l'alta cultura catalana.

dels 100 perfums del segle XX.

El cas de Joan Castanyer és diferent, car ens trobem al davant d'un valuós cineasta d'avantguarda (guionista, escenògraf, actor, director), instal·lat a París des de 1925, que, paral·lelament, posa en marxa un gran restaurant. Però, aquest restaurant -Le Catalan, Rue des Grands Augustins, al costat de la casa taller de Picasso- és, alhora, un espai de trobada, i de treball, per a molts dels seus clients.

Aquesta fórmula de *double (o triple) vida*, però, no és, és clar, exclusiva de Castanyer: altres catalans la practicaran. A París, i a molts altres llocs. Per exemple, l'escriptor (novel·lista, biògraf) Ferran Canyameres.

Durant els anys de la Segona Guerra Mundial, Canyameres, exiliat a París, a més de treballar per a l'empresa Innovations Textiles dels terrassencs germans Ballbé, i de posar en marxa Albor, un segell editorial per produir llibres de bibliòfil, va conèixer l'escriptor Georges Simenon. La seva fàbrica de novel·les policíiques (i de tot el que en surt: cinema, còmics, etc.) ja estava funcionant. Canyameres en posaria en marxa una altra: aconseguí l'exclusiva de les traduccions al castellà i al català de tota l'obra de Simenon.

Els empresaris catalans a París de les primeres dècades del XX, doncs, s'han mogut entre el luxe i el gran públic. Sempre, però, amb qualitat.

CONTRA  
XIFRADA

Per Jordi Garriga

# 100

## SAVI ADROGUER

**S**i un petit comerç, com ara una drogueria, arriba al centenari, potser és perquè algunes voluntats s'han mantingut al llarg de tant de temps, de quatre generacions. Drogueria Rovira, ubicada al barri barceloní de Galvany-Sant Gervasi, té com a principis indiscutibles de l'ofici "professionalitat i especialització", com remarca Ramon Segarra i Rovira, darrer exponent de la nissaga de botiguers que va inaugurar el 1910 el besavi, l'apotecari Jaume Rovira i Creixell. "Per a un comerç petit com el nostre, l'especialització és complicada, perquè nosaltres anem a cercar els productes, les novetats, no esperem que ens vinguin", diu Segarra. Amb un ric catàleg de gairebé 30.000 productes, i tot desafiant certs prejudicis de mercat, a can Rovira tenen clar que "cal mantenir producte antic i modern": "El producte amb poca rotació és rendible si només el tens tu". Aquesta especialització pot arribar fins a allò més sofisticat, com ara les esponges naturals procedents dels fons marins de les illes gregues. A Drogueria Rovira, el producte massiu que envaeix

**100**  
anys de la  
trajectòria d'un  
negoci familiar i  
el seu entorn  
relata l'excel·lent  
llibre "Drogueria  
Rovira: 100 anys  
d'història"

les línies de la gran superfície també hi és, però arraconat. "Com que no podem competir en preu, ho fem amb productes exclusius". Aquesta estima pel producte de qualitat incontestable no ha passat desapercibuda per al fabricant, i així veiem com Drogueria Rovira és distribuïdor oficial de marques de renom, com l'anglesa Antiquax, un dels grans en ceres i poliments per tractar fustes, pells, marbres o metalls.

Si a aquesta drogueria hi van clients de tot Sant Gervasi, Barcelona i arreu, amb la certesa que si allà no troben el producte no el trobaran enlloc, és per l'exigència que s'imposa

Ramon Segarra, gen heretat del seu pare Francisco, amb qui Drogueria Rovira va fer el salt definitiu cap a la introducció al mercat de productes d'alta especialització i qualitat. "No entenen què hi faig, en una fira de sabates de Milà. Doncs cercar nous productes de manteniment de la sabata", explica ufanós Ramon Segarra.

A Drogueria Rovira, l'afany innovador no només l'ha duta a avançar-se en la revolució del plàstic, en ser dels primers venedors de cubells i palanganes d'aquest material, o de la nova cultura del reciclatge, en vendre als vuitanta els aleshores incursos contenidors per separar els residus. També s'ha arribat a l'enginyer revolucionari: el Palo-Misión que va inventar Francisco Segarra als anys quaranta, un pal de fusta que a la part inferior portava una goma amb una baieta de cotó enganxada que s'arrossegava i que permetia netejar sense haver d'agenollar-se. També en aquells anys, l'avi Ramon Rovira va posar a disposició dels seus clients el netejamobles RR.

D'aquest caràcter proactiu en el món de la drogueria en dona bona prova la incursió de Rovira al mer-



Ramon Segarra, examinant pots de productes de drogueria de fa cent anys. ARXIU

cat amb ceres, olis i sabons per preservar el moble i la fusta que llueixen la marca Drogueria Rovira. I no cal oblidar el cubell de neteja transparent, distintiu de la drogueria des de fa molts anys.

Tot i el gran servei que es fa al segment professional (fusters, ebenistes, restauradors, etcètera), és el particular el client fonamental, "perquè és a qui se li presenta un problema que nosaltres hem de resoldre". En la composició de la clientela de Rovira hi sovintja el públic jove, tot desmentint la falsa creença que aquesta franja ha estat absorbida per la gran superfície. Aquest públic, "en contra del que diuen, valo-

ra cada vegada més la qualitat", afirma l'actual capità de la nau Rovira, establiment en què "no es reben ten els preus": "No creiem en els descomptes. El nostre tarannà és més de 'si el producte no li ha funcionat, porti'l aquí i jo li torno els cèntims'".

La trajectòria centenària de Drogueria Rovira, curulla de noms de tantes ressonàncies com ara Netol, Titanlux, Floïd, Papel Elefante, Vim, Norit, Scotch-Brite..., en què els diversos membres de la nissaga han estat en la primera línia de revolucions com les dels esmalts sintètics, la rentadora i la planxa elèctrica o el *minipímer* i l'olla de pressió, és la història d'una

certa cultura de masses. Però també la demostració que esperit emprenedor és gosadia. La que va tenir el fundador, Jaume Rovira, en obrir un negoci propi per subministrar productes a l'engròs; la de Ramon Rovira, que el 1939, en contra dels consells de tothom, es va traslladar a Galvany, amb la visió que el creixement de Barcelona muntanya amunt era imparable; la de Francisco Segarra, als cinquanta, que va donar definitivament fondària al terme *professionalització*, tot donant als clients tot allò que no trobaven en cap altre comerç, i la de Ramon Segarra, la perfecta síntesi de tots els valors dels seus predecessors.



Ara pots fer-te  
subscriptor  
de L'Econòmic

Tel. 972 18 64 80  
www.leconomic.cat

Oferta  
especial  
llançament  
47 €/any

El salmó català